

SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS: ESTUDO EM CLUBES DE FUTEBOL BRASILEIROS

RICARDO ANDRADE BRAGA JUNIOR¹
ALLAN PINHEIRO HOLANDA²

RESUMO

A pesquisa tem como objetivo identificar a existência de gerenciamento de resultados nos clubes de futebol brasileiros no tocante à prática da suavização de resultados, a pesquisa justifica-se pela inexistência de pesquisas nacionais tratando do tema, além disso, o setor de futebol possui grande relevância para a academia e economia brasileira. Utilizou-se uma amostra de 28 clubes de futebol brasileiros, melhores colocados no ranking da CBF (2021), durante os anos de 2017 a 2019, foram utilizadas duas mensurações para o gerenciamento de resultados, uma baseada na medida proposta por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) e outra baseada no modelo de regressão utilizado na pesquisa de Domingos, Lima e Ponte (2013). Não foram encontrados indícios de que os gestores dos clubes de futebol utilizados na amostra se utilizem de técnicas contábeis que visem a suavização de resultados, ou seja, que visem a redução da variabilidade dos resultados reportados.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados; Suavização de Resultados; Clubes de Futebol Brasileiros.

ABSTRACT

The research aims to identify the existence of earnings management in Brazilian football clubs regarding the practice of income smoothing, the research is justified by the lack of national research dealing with the subject, in addition, the football sector has great relevance for Brazilian academia and economy. We used a sample of 28 Brazilian football clubs, best placed in the CBF ranking (2021), during the years 2017 to 2019, two measures were used for earnings management, one based on the measure proposed by Leuz, Nanda and Wysocki (2003) and another based on the regression model used in the research by Domingos, Lima and Ponte (2013). There was no evidence that the managers of the football clubs used in the sample used accounting techniques aimed at smoothing results, that is, aimed at reducing the variability of reported results.

Keywords: Earnings Management; Income Smoothing; Brazilian Football Clubs.

¹ Graduando em Ciências Contábeis pela UNIFAMETRO; Assistente de Controladoria na empresa Aço Cearense; Rua Carneiro da Cunha, 180, Jacarecanga, Fortaleza-Ce. O autor agradece apoio da Coordenadoria de Pesquisa e Monitoria-UNIFAMETRO.

² Mestre em Administração e Controladoria pela UFC; Professor na UNIFAMETRO; Rua Carneiro da Cunha, 180, Jacarecanga, Fortaleza-Ce. O autor agradece apoio da Coordenadoria de Pesquisa e Monitoria-UNIFAMETRO.

1 INTRODUÇÃO

Diversas são as pesquisas que estudam a atuação discricionária dos gestores no processo de elaboração das demonstrações contábeis e de mensuração do lucro, resultado contábil, essa atuação discricionária é chamada de gerenciamento de resultados.

Em uma das suas definições clássicas, na visão de Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados pode ser entendido como a atuação dos gestores para os relatórios financeiros com o intuito de alterar o desempenho econômico da empresa. Contudo, a alteração do desempenho ocorre dentro das normas e práticas contábeis aceitas, ou seja, é uma prática legalmente aceitável.

O gerenciamento de resultados pode ser dividido em duas técnicas, conforme explica Holanda (2012), a primeira técnica tem como objetivo alterar o montante dos lucros para atingir ou não o resultado alvo de um período; já a segunda técnica visa alterar os lucros com o intuito de reduzir a variabilidade histórica dos resultados e, assim, evitar flutuações ao longo dos anos.

Pesquisas brasileiras recentes - como as de Gomes et al. (2021); Souza, Wanderley e Horton (2020); Góis e Parente (2020); Paulo e Mota (2019) e Martinez e Almeida (2019) - centram-se no estudo de empresas listadas em bolsa de valores, deixando de lado segmentos relevantes da economia brasileira.

Um setor desprezado nas pesquisas nacionais sobre gerenciamento de resultados é o setor futebolístico. De acordo com estudo da Ernest & Young (2019), os movimentos no setor representam 0,72% do Produto Interno Bruto Brasileiro, o que denota a importância econômica do setor e enseja em mais pesquisas acadêmicas para a área.

Pesquisas internacionais, como as de Dimitropoulos (2011); Brooks (2012) e Dimitropoulos, Leventis e Dedoulis (2016), já investigaram o gerenciamento de resultados em clubes de futebol, mas até o momento não foram encontradas pesquisas nacionais sobre a temática.

Dada tal contextualização, elenca-se o seguinte problema: existem indícios de prática de gerenciamento de resultados, mais precisamente, da suavização de resultados nos clubes de futebol brasileiros?

Considerando o problema da pesquisa elencado, propõe-se como objetivo de pesquisa identificar a existência de gerenciamento de resultados nos clubes de futebol brasileiros no tocante à prática da suavização de resultados.

Uma vez que há indícios na literatura nacional de que os gestores das firmas brasileiras adotam práticas de gerenciamento de resultados tendo em vista a redução da variabilidade dos lucros reportados, é factível esperar que os gestores dos clubes de futebol também adotem tais práticas. Dito isto, elaborou-se a hipótese: os gestores dos clubes de futebol brasileiros adotam práticas de suavização de resultados para gerenciar os resultados dos clubes que comandam?

Pesquisas nacionais da área de administração, destacando as pesquisas de Marçal, Rengel e Monteiro (2021); Cunha, Machado e Machado (2020); Dias e Monteiro (2020); Gonçalves et al. (2020); Marotz, Marquezan e Diehl (2020); Piva e Santos (2020) e Silva, Magro e Lavarda (2020), que utilizam clubes de futebol, estão se tornando cada vez mais recorrentes nos últimos anos. Elas focam em divulgação de informações contábeis, desempenho futebolístico e financeiro, atuação do setor de marketing, dentre outros assuntos. Tal recorrência de pesquisas denota o fato de que o setor futebolístico é uma área interesse para as pesquisas nacionais.

Além disso, o trabalho justifica-se pela inexistência de levantamento de dados nacionais tratando do tema, uma vez que as pesquisas nacionais que tratam do gerenciamento

de resultados preferem estudar empresas constituídas na forma de sociedades anônimas listadas em bolsa de valores.

Além dessa seção introdutória, a pesquisa é dividida em outras quatro seções. A seção a seguir apresenta o fenômeno do gerenciamento de resultados, bem como outros estudos que investigaram a prática em clubes de futebol. A seção três apresenta os procedimentos metodológicos utilizados, enquanto a seção quatro apresenta os resultados evidenciados pelas medidas de mensuração para o gerenciamento de resultados. Na sequência, são discutidas as conclusões às quais o estudo chegou.

2 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

A discricionariedade permitida pela contabilidade para que gestores decidam sobre critérios alternativos acerca da mensuração e reconhecimento dos fatos contábeis possibilita a sua utilização com o intuito de gerenciar os resultados contábeis.

Segundo Scott (2012), o gerenciamento de resultados pode ser usado de forma oportunista, no qual os gestores buscam maximizar sua função utilidade ao manipular os resultados empresariais, ou para melhorar a eficiência informacional, na qual os gestores buscam alterar os resultados com o intuito disponibilizar informações mais relevantes sobre o futuro da empresa.

Dessa forma, de acordo com Healy e Wahlen (1999), pode-se definir o gerenciamento de resultados como sendo a manipulação dos critérios de mensuração e reconhecimento dos fatos contábeis pelos gestores, dado o poder discricionário possibilitado pelas normas contábeis.

Reforça-se que o gerenciamento de resultados não se constitui uma prática que burla o ordenamento legal como a contabilidade fraudulenta. O Quadro 1 apresenta um resumo de técnicas podem ser utilizadas no gerenciamento de resultados e na contabilidade fraudulenta.

Quadro 1 - Diferenças entre gerenciamento de resultados e contabilidade fraudulenta

Práticas do Gerenciamento de Resultados	Práticas da Contabilidade Fraudulenta
Registro ou reversão de provisões	Registrar vendas fictícias
Retardar ou antecipar o registro de vendas	Deixar de cumprir compromissos financeiros
Antecipar ou adiar o registro de gastos com propaganda e publicidade, treinamento ou P&D	Superestimar o estoque pelo registro de inventário fictício
Registrar aceleradamente despesas de depreciação	Não registrar os tributos corretamente
Aumentar ou reduzir o registro de despesas de depreciação e amortização	Registrar vendas e não efetuar o produto vendido

Fonte: adaptado de Martinez (2001)

Segundo Almeida (2010), é tênue a fronteira entre o gerenciamento de resultados e a contabilidade fraudulenta. Segundo o autor, o gerenciamento modifica os resultados a partir do que é permitido pelas normas contábeis e fiscais, enquanto que a contabilidade fraudulenta extrapola os limites impostos por essas mesmas normas.

Para Holanda (2012), as técnicas de gerenciamento de resultados utilizadas pelos gestores dividem-se em duas categorias. A primeira baseia-se na utilização de técnicas que visem alterar o montante dos lucros para atingir ou não o resultado alvo de um período, a categoria é chamada de *income target*. Já a segunda, chamada de *income smoothing* ou suavização dos resultados em português, tem o intuito de gerenciar os resultados com o objetivo de reduzir a variabilidade dos lucros ao longo dos anos.

De acordo com Kanaragetnam, Lobo e Yang (2004), a suavização dos resultados visa manter os resultados em determinado patamar, evitando excessivas flutuações nos resultados correntes. Tais flutuações aumentariam a percepção de risco para determinados *stakeholders*.

Souza Neto, Sampaio e Flores (2021) classificaram as pesquisas sobre gerenciamento de resultados em três grupos. O primeiro grupo congrega as pesquisas de natureza teórica, ou seja, são ensaios que buscam discutir o fenômeno do gerenciamento de resultados e as suas causas e consequências. No segundo grupo de pesquisas, estão as pesquisas empíricas que buscaram métodos para detectar a prática do gerenciamento de resultados. E, no último grupo, estão os trabalhos empíricos que visam avaliar o uso do gerenciamento de resultados pelos gestores das firmas.

As pesquisas brasileiras sobre gerenciamento de resultados focaram-se no último grupo e começaram a ser desenvolvidas entre os anos de 2000 e 2010, dentre elas é possível citar as de Martinez (2001), Paulo (2007) e Coelho e Lima (2009). Essas pesquisas estavam interessadas em investigar a presença da prática por empresas nacionais e, após alguns anos as pesquisas passaram a investigar os fatores determinantes do gerenciamento de resultados, sempre analisando as empresas listadas em bolsa ou empresas de capital constituídas na forma de sociedades anônimas de capital fechado.

Por outro lado, pode-se destacar a adoção das *International Financial Reporting Standards* (IFRS), que, apesar de ter como objetivo a melhora da qualidade da informação contábil, possibilitou uma maior atuação discricionária aos gestores, que pode resultar em maior utilização do gerenciamento de resultados. Tal fato foi levantado por Levante (2005), que, ao analisar a adoção do IFRS na Itália, sugeriu o argumento de que os gestores dos clubes de futebol italianos podem se utilizar das novas normas contábeis para gerenciar os resultados dos clubes por eles administrados.

Dito isso, apresentam-se a seguir as pesquisas de Dimitropoulos (2011); Brooks (2012) e Dimitropoulos, Leventis e Dedoulis (2016) que investigaram o gerenciamento de resultados em clubes de futebol.

O estudo de Dimitropoulos (2011) buscou investigar se características de governança corporativa impactam o nível de gerenciamento de resultados em uma amostra de 67 clubes de futebol da Europa. O autor concluiu que características como independência do conselho, clubes em que os proprietários eram os próprios gestores ou investidores institucionais e conselhos pequenos induziram uma redução no nível de gerenciamento de resultados estudados.

Já Brooks (2012) analisou 48 clubes europeus com o intuito de descobrir quais fatores impactam o nível de gerenciamento de resultados de tais clubes. O autor concluiu que fatores como maiores gastos com folha de pagamentos e regulamentações da *Union of European Football Association* (UEFA) aumentavam o nível de gerenciamento de resultados, enquanto que fatores como nível de governança corporativa reduziam a prática.

Dimitropoulos, Leventis e Dedoulis (2016) estudaram se uma regulamentação aprovada pela UEFA em 2010 impactou o nível de gerenciamento de resultados em 109 clubes europeus. Os autores observaram que a regulamentação estudada aumentou o nível de gerenciamento de resultados dos clubes estudados.

3 METODOLOGIA

Adotou-se como estratégia metodológica uma pesquisa descritiva, em conjunto com procedimentos bibliográficos e documentais e uma abordagem quantitativa para responder o problema de pesquisa.

A população da pesquisa foi composta pelos 30 primeiros clubes no ranking da Confederação Brasileira de Futebol (CBF) em 2020. A amostra final foi composta por 28 clubes de futebol, uma vez não foram encontradas as amostras dos clubes Cuiabá e Red Bull Bragantino.

Tabela 1 - Composição da Amostra de Pesquisa

População da Pesquisa	30 clubes
Clubes sem informações	2 clubes
Amostra da pesquisa	28 clubes

Fonte: Elaborado pelos autores (2021)

Os dados necessários para a mensuração das variáveis da pesquisa foram coletados nas demonstrações contábeis referentes aos anos de 2017 a 2019, coletadas nos sites dos clubes que compuseram a amostra da pesquisa. Por motivos econométricos, as variáveis utilizadas nos modelos passaram por processo de *winsorização*.

Para mensurar a prática do gerenciamento de resultados, utilizou-se a medida de suavização de resultados proposta por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) e o modelo de regressão utilizado na pesquisa de Domingos, Lima e Ponte (2013), adaptado para a utilização em clubes de futebol.

A medida proposta por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) busca identificar a suavização de resultados a partir da redução da variabilidade dos resultados reportados, efetuada por meio de alteração dos *accruals*, em comparação com a variabilidade do fluxo de caixa operacional. Segundo os autores, um menor valor para a métrica significa uma maior prática de suavização de resultados, a fórmula 1 expressa a medida.

$$GR = \frac{\sigma LO}{\sigma FCO} \quad (1)$$

Em que: σLO : desvio-padrão do Lucro Operacional escalado pelo ativo total do período anterior; σFCO : desvio-padrão do Fluxo de Caixa das Operações escalado pelo ativo total do período anterior.

Adapta-se o modelo de regressão utilizado na pesquisa de Domingos, Lima e Ponte (2013), apresentado na formulação 2, para evidenciar a utilização discricionária das provisões para amortecer variações do lucro dos clubes. Nessa ideia, caso o coeficiente associado à variação do lucro líquido seja positivo e significativo, há indícios de que se utiliza de provisões para suavizar os resultados divulgados.

$$PRO_{it} = \beta_0 + \beta_1 * VLL_{it} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Em que: PRO_{it} : Provisões escalado pelo ativo total do período anterior; VLL_{it} : Variação do Lucro Líquido escalado pelo ativo total do período anterior; β : Coeficientes do Modelo; e ε_i : Termo de Erro

Foi utilizada a análise de regressão linear simples, na forma enunciada por Fávero et al. (2009). Os coeficientes foram estimados em painel de dados balanceados pela técnica dos Efeitos Aleatórios, cuja decisão decorreu da aplicação dos testes de Breusch Pagan e de Hausman, conforme resultados expostos na tabela 2 e baseado em Breusch-Pagan (1980), Hausman (1978) e Gujarati (2006), que indicaram que a estimação utilizada foi a mais eficiente.

Tabela 2: Resultados dos Testes de Eficiência do Modelo de Regressão

Teste	P-valor
Hausman test	0,29
Breusch Pagan test	0,00

Significância: 1% * e 10%**

Fonte: Elaborado pelos autores (2021)

Os pressupostos da regressão foram tratados pela correção de White (homocedasticidade dos resíduos); e pela admissão da normalidade dos resíduos, baseado no Teorema do Limite Central. Além da regressão linear simples, foram utilizadas técnicas de estatística descritiva.

4 RESULTADOS

A tabela 3 apresenta um sumário estatístico das três variáveis utilizadas na pesquisa. A princípio, percebe-se uma alta variabilidade dos dados, uma vez que o desvio padrão é superior à média.

Além disso, percebe-se que:

- (i) A variabilidade dos lucros operacionais é superior à variabilidade dos fluxos de caixa operacionais, já que a média da variável gerenciamento de resultados foi superior a 1;
- (ii) As provisões são parte relevante dos ativos totais, uma vez que em média atingiram 26% dos ativos totais dos clubes analisados; e
- (iii) Os lucros apresentados pelos clubes estão em queda, pois a média da variação do lucro líquido foi de -0,10.

Tabela 3: Estatísticas Descritiva das Variáveis da Pesquisa

Variável	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Gerenciamento de Resultados	1,71	1,82	0,16	6,52
Provisões	0,26	0,52	0	2,21
Variação do Lucro Líquido	-0,10	1,12	-3,34	2,63

Fonte: Elaborado pelos autores (2021)

O resultado evidenciado para a mensuração do gerenciamento de resultados indica a não utilização da prática da suavização dos resultados, uma vez que valor não foi próximo a zero.

Baseado nisso, ao considerar-se o gerenciamento de resultados pela mensuração proposta pelos autores Leuz, Nanda e Wysocki (2003), pode-se concluir que não existem indícios de suavização dos resultados na amostra utilizada, ou seja, os gestores dos clubes de futebol brasileiro não se utilizam de mecanismos contábeis diversos, legalmente dispostos nas normas contábeis brasileiras, para reduzir a variabilidade dos lucros durante o período analisado.

A tabela 4 apresenta os resultados do modelo de regressão baseado na pesquisa de Domingos, Lima e Ponte (2013). Apesar de a estatística χ^2 apresentar significância de 10% pode-se considerar o modelo de regressão válido. Além disso, o modelo apresentou bom poder explicativo, uma vez que o coeficiente R^2 foi de 9%.

O coeficiente da variável Variação do Lucro Líquido deveria ser positivo e significativo, contudo, apesar de ser significativo, ele foi negativo, contrariando as expectativas iniciais.

Tabela 4: Resultados do Modelo de Regressão

Variável Independente	Variável Dependente
	Provisões
Variação do Lucro Líquido	-0,16**
Intercepto	0,24*
R ²	9%
Estatística Chi ²	2,66**
n	84

Significância: 1% * e 10%**

Fonte: Elaborado pelos autores (2021)

Porém, o resultado evidenciado pelo modelo de regressão corrobora com o resultado evidenciado pela medida apresentada anteriormente, o qual não é possível concluir pela utilização de práticas que conduzam para a redução da variabilidade dos resultados reportados pelos clubes de futebol brasileiro, o que indicaria a suavização de resultados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa teve como objetivo identificar a existência de gerenciamento de resultados nos clubes de futebol brasileiros no tocante à prática da suavização de resultados.

Para tanto, utilizou-se uma amostra de 28 clubes de futebol brasileiros, melhores colocados no ranking da CBF (2021), durante os anos de 2017 a 2019. Foram utilizadas duas mensurações para o gerenciamento de resultados, uma baseada na medida proposta por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) e outra baseada no modelo de regressão utilizado na pesquisa de Domingos, Lima e Ponte (2013).

A partir dos resultados evidenciados para as duas mensurações do gerenciamento de resultados, pode-se concluir pela não utilização de técnicas que visem a suavização dos resultados, ou seja, não foram encontrados indícios de que os gestores dos clubes de futebol utilizados na amostra se utilizem de técnicas contábeis que visem a redução da variabilidade dos resultados reportados.

Os resultados reportados não permitem afirmar que os gestores dos clubes de futebol brasileiros não se utilizam de técnicas que visem gerenciar os resultados dos clubes por eles administrados. Os resultados encontrados permitem afirmar apenas que o gerenciamento por meio da suavização de resultados não é utilizado por tais gestores, podendo eles utilizarem outras técnicas de gerenciamento.

A não adoção da suavização de resultados por parte dos clubes de futebol brasileiros pode ser explicada pelas características constitutivas de tais clubes, que, em sua maioria, são organizados na forma associações civis sem fins lucrativos. Tal maneira constitutiva afasta a possibilidade de existência de *stakeholders* interessados nos resultados, o que impactaria na não existência de incentivos externos para a redução da percepção de risco associada as variabilidades dos resultados.

A limitação da pesquisa consiste na utilização de uma pequena amostra, dito isto se propõe para pesquisas futuras o aumento da quantidade de clubes utilizados bem como aumento do intervalo temporal da pesquisa.

Outra proposição para pesquisas futuras seria a utilização de outras formas de mensuração do gerenciamento de resultados como, por exemplo, as associadas à alteração do montante dos lucros para atingir ou não o resultado alvo de um período, como as mensurações propostas nas pesquisas Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeny (1995) e Dechow e Dichev (2002).

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, J.E.F. **Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos**. 2010. 174 f. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.
- BREUSCH, T. S.; PAGAN, A. R. The lagrange multiplier test and its application to model specification in econometrics. **The Review of Economic Studies**, v. 47, n. 1, p. 239-253, 1980.
- BROOKS, M. **The effects of the UEFA financial fair play regulation on earnings management in the european football industry**. 2012. Disponível em: < https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2280661 >. Acesso em 10 abril 2021.
- COELHO, A. C.; LIMA, I. S. Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil: comparação entre companhias de capital fechado e de capital aberto. **Revista de Administração**, v. 44, n. 3, p. 207-221, 2009.
- CUNHA, B. O.; MACHADO, L. S.; MACHADO, M. R. R. Provisões e passivos contingentes dos clubes de futebol da primeira divisão do campeonato brasileiro: é possível determiná-los?. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 8, n. 2, p. 133-151, 2020.
- DECHOW, P. M.; DICHEV, I. D. The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. **The Accounting Review**, v. 77, supplement, p. 35-39, 2002.
- DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, v. 70, n. 2, p. 193-225, 1995.
- DIAS, P. S.; MONTEIRO, P. R. R. Marketing esportivo e valor percebido: uma aplicação da análise conjunta nos programas sócio torcedor de clubes de futebol. **Brazilian Business Review**, v. 17, n. 3, p. 253-274, 2020.
- DIMITROPOULOS, P. Corporate governance and earnings management in the european football industry. **European Sport Management Quarterly**, v. 11, n. 5, p. 495-523, 2011.
- DIMITROPOULOS, P.; LEVENTIS, S.; DEDOULIS, E. Managing the European football industry: UEFA's regulatory intervention and the impact on accounting quality. **European Sport Management Quarterly**, v. 16, n. 4, p. 459-486, 2016.
- DOMINGOS, S. R. M.; LIMA, S. M.; PONTE, V. M. R. Income Smoothing: um estudo após a adoção do IFRS no Brasil. **Contextus - Revista Contemporânea de Economia e Gestão**, v. 11, n. 2, p. 181-199, 2013.
- ERNEST & YOUNG. **Impacto do futebol brasileiro**. 2019. Disponível em: < https://conteudo.cbf.com.br/cdn/201912/20191213172843_346.pdf >. Acesso em 10 abril 2021.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P.; SILVA, F. L.; CHAN, B. L. **Análise de dados: modelagem multivariada para a tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

GÓIS, A. D.; PARENTE, P. H. N. Earnings management by classification shifting and corporate governance in Brazil. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 17, n. 1, p. 125-151, 2020.

GOMES, M. C.; EÇA, J. P. A.; MORAES, M. B. C.; VALLE, M. R. The relationship between earnings management and equity market timing. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 25, n. 6, p. 1-16, 2021.

GONÇALVES, R. S.; MENDES, R. C.; HENRIQUES, F. M.; TAVARES, G. M. A influência do rendimento esportivo no desempenho econômico-financeiro: uma análise com clubes de futebol brasileiros durante 2013-2017. **Contextus - Revista Contemporânea de Economia e Gestão**, v. 18, n. 1, p. 239-250, 2020.

GUJARATI, D.M. **Econometria Básica**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2006.

HAUSMAN, J. Specification tests in econometrics. **Econometrica**, v. 46, n. 6, p. 1251-1271, 1978.

HEALY, P.M.; WHAHLEN, J.M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13 p. 365-383, 1999.

HOLANDA, A. P. **Gerenciamento de resultados e estrutura de propriedade nas companhias de capital aberto no Brasil**. 2012. 108 f. Dissertação (Mestrado em Administração e Controladoria), Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Fortaleza, 2012.

JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, p. 193-228, 1991.

KANAGARETNAM, K.; LOBO, G. J.; YANG, D.H. Joint tests of signaling and income smoothing through bank loan loss provisions. **Contemporary Accounting Research**, v. 21, n. 4, p. 843-884, 2004.

LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P.D. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of Financial Economics**, v. 69, n. 3, p. 505 - 527, 2003.

LEVANTE, M. Creative accounting in Italian football companies: ethical issues and the impact of International Accounting Standards (IAS) on listed clubs. In.: PAPANIKOS, G. T. (org.). **International research on sports economics and production**. Atenas: Athens Institute for Education and Research, 2005. p. 161-177.

MARÇAL, R. R.; RENGEL, R.; MONTEIRO, J. J. Influência da estrutura de capital na venda de direitos econômicos de atletas e na receita de bilheteria em clubes de futebol do Brasil. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 40, n. 2, p. 99-113, 2021.

MARTINEZ, A. L. “**Gerenciamento**” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 162 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

MARTINEZ, A. L.; ALMEIDA, R. M. Book-Tax conformidade e gerenciamento de resultados no Brasil. **Revista de Administração FACES Journal**, v. 18, n. 4, p. 44-64, 2019.

MAROTZ, D. P.; MARQUEZAN, L. H. F.; DIEHL, C. A. Clubes de futebol: relações entre investimento, desempenho e adesão ao PROFUT. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 17, n. 43, p. 3-18, 2020.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis**: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados. 2007. 260 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

PAULO, E.; MOTA, R. H. G Ciclos econômicos e estratégias de gerenciamento de resultados contábeis: um estudo nas companhias abertas brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 30, n. 80, p. 216-233, 2019.

PIVA, T. A.; SANTOS, O. M. D. Receitas de patrocínio e publicidade nos clubes de futebol: uma análise sob a ótica das redes sociais. **Revista Mineira de Contabilidade**, v. 21, n. 2, p. 33-44, 2020.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. Toronto: Prentice Hall, 2012.

SILVA, T. B. J.; MAGRO, C. B. D.; LUZ, I. P.; LAVARDA, C. E. F. Processo orçamentário em clubes de futebol. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 39, n. 2, p. 165-181, 2020.

SOUZA, G. H. C.; WANDERLEY, C. A.; HORTON, K. CEOs insiders e as práticas de gerenciamento de resultados em companhias abertas listadas na [B]3. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 13, n. 3, p. 23-40, 2020.

SOUZA NETO, A. C. N.; SAMPAIO, J. O.; FLORES, E. Alterações de CEOs e o gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 19, n. 1, p. 97-124, 2021.