



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 13, n. 2, Jul./Dez, 2021

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 24.03.2020. Revisado por pares em: 08.05.2020. Nova submissão em: 12.06.2020. Nova revisão pelos pares em: 04.08.2020. Reformulado em: 26.08.2020. Avaliado pelo sistema double blind review.

DOI: 10.21680/2176-9036.2021v13n2ID20193

Gerenciamento de resultados e governança corporativa: uma análise a partir da adoção das IFRS no Brasil

Earnings management and corporate governance: an analysis based on the adoption of IFRS in Brazil

Gestión de resultados y gobernanza corporativa: un análisis basado en la adopción de las IFRS en Brasil

Autores

Bruno Chacon Prata

Mestrando em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Endereço: Universidade Federal de Santa Catarina PPGC – CSE, Bloco F, Campus Trindade, 88040-970 – Florianópolis, SC. Fone (43) 99600-0304 - Identificadores (ID):

ORCIDiD: <https://orcid.org/0000-0003-3387-3142>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/0711750100943996>

E-mail: brunno_chacon@hotmail.com

Leonardo Flach

Pós-doutor em Contabilidade e Finanças (Massachusetts Institute of Technology - MIT/EUA). Doutor em Administração (UFRGS). Professor do Programa de Pós-graduação em Contabilidade (UFSC) – Endereço: Universidade Federal de Santa Catarina PPGC – CSE, Bloco F, Campus Trindade, 88040-970 – Florianópolis, SC – Identificadores (ID):

ORCIDiD: <https://orcid.org/0000-0002-4316-0704>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/8428386728078124>

E-mail: leonardo.flach@gmail.com

Resumo

Objetivo: O artigo tem por objetivo analisar se a adoção das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) fortaleceu a relação negativa entre gerenciamento de resultados e boas práticas de governança corporativa, sendo elas: os níveis diferenciados de governança corporativa da B3, a presença de um conselho de administração independente e se a companhia é auditada por uma Big Four.

Metodologia: Utilizou-se uma amostra de 92 empresas listadas na B3 no período de 2002-2007 para anteriormente as IFRS e 2010-2015 para o posteriormente as IFRS, sendo os dados coletados nas notas explicativas, formulário de referência e na base de dados Economatica®.

Para a mensuração da variável dependente gerenciamento de resultados, foi utilizado o modelo proposto por Dechow, Hutton, Kim e Sloan (2012).

Resultados: Os resultados da pesquisa sugerem que quando há a presença de um comitê administrativo independente, os níveis de gerenciamento de resultados são menores, sendo essa relação impulsionada pela adoção das IFRS. Não podemos afirmar que as empresas nos níveis mais altos de governança corporativa e auditadas por uma Big Four possuem menor incidência de gerenciamento de resultados após a aplicação das IFRS.

Contribuições do Estudo: O trabalho contribui para um melhor entendimento de como variáveis relacionadas com governança podem sim influenciar na qualidade da informação contábil-financeira. Também contribui para a literatura que investiga se as Normas Internacionais de Contabilidade influenciam ou não a qualidade da informação contábil.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados; Governança Corporativa; IFRS.

Abstract

Purpose: This paper aims to analyze whether the adoption of the International Financial Reporting Standards (IFRS) strengthened the negative relationship among earnings management and corporate governance best practices, which are: B3's differentiated levels of corporate governance, the presence of a board of independent directors and whether the company is audited by a Big Four or not.

Methodology: We applied panel data regression with a sample of 92 companies listed in B3 during the period 2002-2007, for the period prior to IFRS and 2010-2015, for the period after IFRS. Data were collected from the explanatory notes, company reference form and in the Economática® database. In order to measure the dependent variable earnings management, we applied the model proposed by Dechow, Hutton, Kim and Sloan (2012).

Results: Results show that when there is an independent administrative committee, the levels of earnings management are lower, and this relationship is driven by the IFRS adoption. We cannot affirm that companies at the highest levels of corporate governance and audited by a Big Four have a lower incidence of earnings management after the application of IFRS.

Contributions of the Study: This paper contributes to a better understanding of how variables related to governance can influence the quality of accounting and financial information. It also contributes to the literature that investigates how IFRS can influence the quality of accounting information.

Keywords: Earnings Management; Corporate Governance; IFRS

Resumen

Objetivo: El propósito de este documento es analizar si la adopción de las International Financial Reporting Standards (IFRS) fortaleció la relación negativa entre la gestión de resultados y las buenas prácticas de gobernanza corporativa, que son los niveles diferenciados

de gobierno corporativo de B3, la presencia de un consejo de administración independiente y si la compañía es auditada por un Big Four.

Metodología: Utilizamos una muestra de 92 empresas que figuran en B3 en el período 2002-2007 para el período anterior a las IFRS y 2010-2015 para el período posterior a las IFRS, con los datos recopilados en las notas explicativas, el formulario de referencia y en la base de datos Economática®. Para medir la gestión de ingresos variables dependientes, se utilizó el modelo propuesto por Dechow, Hutton, Kim y Sloan (2012).

Resultados: Los resultados de la encuesta sugieren que cuando hay un comité administrativo independiente, los niveles de gestión de ganancias son más bajos, y esta relación es impulsada por la adopción de las IFRS. No podemos afirmar que las empresas en los niveles más altos de gobierno corporativo y auditadas por Big Four tienen una menor incidencia de gestión de ganancias después de la aplicación de las IFRS.

Contribuciones del Estudio: El documento contribuye a una mejor comprensión de cómo las variables relacionadas con la gobernanza pueden influir en la calidad de la información contable y financiera. También contribuye a la literatura que investiga cómo las IFRS pueden influir en la calidad de la información contable.

Palabras clave: Gestión de Resultados; Gobierno Corporativo; IFRS

1 Introdução

Um dos grandes debates sobre a elaboração das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) foi referente a necessidade de harmonização das práticas contábeis nos principais mercados de capitais do mundo (Tendeloo & Vanstraelen, 2005). Com o intuito de melhorar o tratamento das informações financeiras a nível mundial, o *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu diversas normas de contabilidade que são seguidas em diversos países. O órgão tem como objetivo alcançar alguns benefícios com a adoção das normas internacionais de contabilidade, como melhorar a capacidade dos *stakeholders* de tomar decisões, melhorando e aprimorando a comparabilidade, confiabilidade e relevância das demonstrações contábeis (Garrouch, Hadriche & Omri, 2014; Street, Gray & Bryant, 1999).

No ano de 2008 a contabilidade brasileira passou pelo processo de convergência com as normas internacionais de contabilidade, adotando as IFRS de forma facultativa, e no ano de 2010, essas novas normas se tornaram obrigatórias. Desta forma, as empresas brasileiras que se adequaram aos novos pronunciamentos contábeis emitidos pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) devem apresentar um sistema de informação mais fortalecido, gerando informações mais relevantes e confiáveis aos stakeholders (Silva, Nardi & Ribeiro, 2015).

Porém, as pesquisas sobre a adoção das IFRS são divergentes em relação aos benefícios para as empresas. Alguns estudos indicam que a adoção das IFRS melhorou os resultados financeiros, reduzido o conflito de interesses e melhorando a qualidade da informação contábil (Ewert & Wagenhofer, 2005; Key & Kim, 2020; Soderstrom & Sun, 2007; Zéghal, Chtourou & Sellami, 2011). Todavia, outros autores enfatizam que a adoção das normas internacionais de contabilidade não melhorou a qualidade da informação, pois as IFRS permitem diversas escolhas e tratamentos contábeis alternativos, e muitas vezes os gestores podem escolher o mais

oportuno para a situação, não necessariamente sendo o mais eficaz (Abdul-Baki & Haniffa, 2019; Ahmed, Neel & Wang, 2013; Rudra & Bhattacharjee, 2012).

Dos autores que defende que as IFRS melhoraram as demonstrações contábeis, Jeajean e Stolowy (2008) estudaram o efeito das IFRS no gerenciamento de resultados em empresas da Austrália, França e Reino Unido. Nos dois primeiros países, foi observado que os níveis de gerenciamento de resultados diminuíram após a adoção das IFRS, o que não foi observado no Reino Unido. Jermakowicz, Chen e Donker (2018) chegaram à conclusão de que a adoção das IFRS no Canadá está relacionada com um aumento na qualidade da informação contábil.

No entanto, na linha contrária desses achados, Ahmed et al. (2013) fizeram um estudo em 20 países e chegaram à conclusão de que houve um aumento no gerenciamento de resultados após a adoção das normas internacionais de contabilidade. Abdul-Baki e Haniffa (2019) estudaram uma amostra de 83 empresas na Nigéria e acharam evidências de que a adoção das IFRS está relacionada com uma queda na qualidade da informação contábil.

Conforme destacado pela literatura, a adoção de um novo padrão de contabilidade no mundo afetou a qualidade dos demonstrativos financeiros de diferentes maneiras, porém essa relação pode ser melhor explicada na presença de outros fatores. Entre esses fatores, podemos citar as práticas de governança corporativa nas companhias (Garrouch et al., 2014). Com o objetivo de aumentar a confiabilidade e elevar o potencial de valorização das ações, melhores práticas de governança corporativa têm sido consideradas relevantes para garantir uma melhor transparência, diminuindo os conflitos entre investidores e demais envolvidos no negócio (Codesso, 2012; Erfurth & Bezerra, 2013).

Muitas pesquisas indicam uma relação negativa entre melhores práticas de governança corporativa e o gerenciamento de resultados, ou seja, um sistema corporativo fortalecido pode reduzir a manipulação dos dados (Barros, Soares & Lima, 2013; García-Meca & Sánchez-Ballesta, 2009; González & García-Meca, 2014). Sivaramakrishnan e Yu (2008) verificaram que quanto melhores práticas de governança corporativa são aplicadas, melhor é a qualidade dos lucros das empresas americanas. Zéghal et al. (2011) indica uma relação negativa entre a eficiência do conselho da administração, qualidade da auditoria externa e o gerenciamento de resultados nas companhias francesas. Barros et al. (2013) indicam que a intensidade do gerenciamento de resultados é menor em empresas brasileiras que apresentam melhores atributos de governança corporativa.

Com base nas evidências encontradas na literatura, surgiu o interesse de analisar se a adoção das IFRS fortaleceu a relação negativa entre gerenciamento de resultados e boas práticas de governança corporativa, sendo elas: os níveis diferenciados de governança corporativa da B3, a presença de um conselho de administração independente e se a companhia é auditada por uma Big Four. O estudo tem como base a seguinte questão de pesquisa: **A aplicabilidade das IFRS fortalece a relação negativa de governança corporativa com o gerenciamento de resultados nas companhias brasileiras?**

Durante a revisão da literatura não foi encontrado estudo no Brasil que verifica se a aplicabilidade das IFRS fortalece ou não o sistema de governança corporativa contra a prática de gerenciamento de resultados. Esse estudo procura preencher essa lacuna, assim como evidenciar para investidores como a aplicabilidade das IFRS juntamente com melhores práticas de governança corporativa pode ajudar a reduzir as práticas de gerenciamento de resultados.

2 Revisão da Literatura

2.1 Os efeitos da adoção das IFRS no gerenciamento de resultados

Após um grande debate sobre a internacionalização da contabilidade, o IASB emitiu as IFRS com o intuito de melhorar e facilitar a comparabilidade dos relatórios financeiros. No Brasil, os IFRS foram traduzidos diretamente como Normas Internacionais de Contabilidade (Antunes, Antunes, & Penteado, 2007). Uma informação financeira de qualidade é de suma importância para o mercado de capitais e cabe ao padrão contábil gerar regras para permitir uma informação contábil mais transparente para serem repassadas aos usuários das demonstrações financeiras (Ahmed et al., 2013). O padrão contábil imposto pelo IASB exige maiores medidas de transparência e de informações de como a entidade mensura determinados itens, demonstrando dessa forma uma melhor qualidade da informação prestada com o intuito de facilitar a tomada de decisão (Marçal, 2019; Daske, 2006).

Pesquisas como a de Iatridis (2010) no Reino Unido, Iatridis e Rouvolis (2010) na Grécia e de Chen, Tang, Jiang e Lin (2010) em países da União Europeia confirmam um aumento na qualidade da informação contábil-financeira após a adoção das IFRS. Já em contrapartida, os autores Rudra e Bhattacharjee (2012) confirmam que as empresas adotantes das IFRS são mais predispostas a suavizar seus resultados.

Já em âmbito nacional, Joia e Nakao (2014) chegaram à conclusão de que não há diferença entre o período pré e pós IFRS a respeito do gerenciamento de resultados. Porém, por outro lado, os achados de Cardoso, Souza e Dantas (2015) e Boina e Macedo (2018) mostram um aumento do gerenciamento de resultados das empresas no Brasil pós-IFRS.

Os resultados encontrados na literatura são variados, não devendo ser feita qualquer afirmação e generalização sobre o assunto (Ahmed et al., 2013). Nosso estudo contribui para esta literatura, sendo o gerenciamento de resultados a *proxy* para a qualidade da informação contábil após a adoção das IFRS, relacionando com práticas de governança corporativas das companhias.

2.2 Gerenciamento de resultados por *accruals*

O gerenciamento de resultados pode ser considerado um atributo para a qualidade da informação contábil, pois é considerado como um incentivo para a divulgação de informações das companhias (Dechow, Ge & Schrand, 2010). Existem muitas definições sobre essa prática que surgiram ao decorrer dos anos. Schipper (1989) define o gerenciamento de resultados como uma invenção proposital no resultado financeiro, com o processo de comunicação financeira externa, com o objetivo de obter algum ganho pessoal.

Por consequência de vazios nas normas contábeis e legislação tributária, a administração das empresas pode optar por diferentes práticas, mesmo quando se trata de um mesmo evento econômico (Cabello & Pereira, 2015). Normalmente, o gerenciamento de resultados acontece pela existência de outros métodos de mensuração contábil, criando a possibilidade de gestores escolherem caminhos alternativos e válidos, de forma a apresentar as demonstrações financeiras de forma mais oportuna. (Santos & Paulo, 2006; Gabriel & Corrar, 2011).

Contudo, Dechow e Skinner (2000) afirmam que o gerenciamento de resultados pode não ser necessariamente uma fraude ou ato ilícito, pois as normas contábeis podem aceitar diversas formas de mensuração contábil, não sendo a mais eficiente para a determinada situação.

A prática das manipulações contábeis acontece a partir dos *accruals*. Os *accruals* tem ligação com as contas de resultado que afetam o lucro da empresa, mas não as disponibilidades, isso ocorre pelo fato de a contabilidade utilizar o Regime de Competência, onde os registros de receitas e despesas independem de seu efetivo recebimento/pagamento, diferentemente do Regime de Caixa (Martinez, 2008; Oliveira & Soares, 2019).

Assim, os *accruals* podem ser divididos entre discricionários e não discricionários, sendo o último referente as condições do próprio negócio, e os discricionários seriam as atitudes da própria administração (Oliveira, 2017).

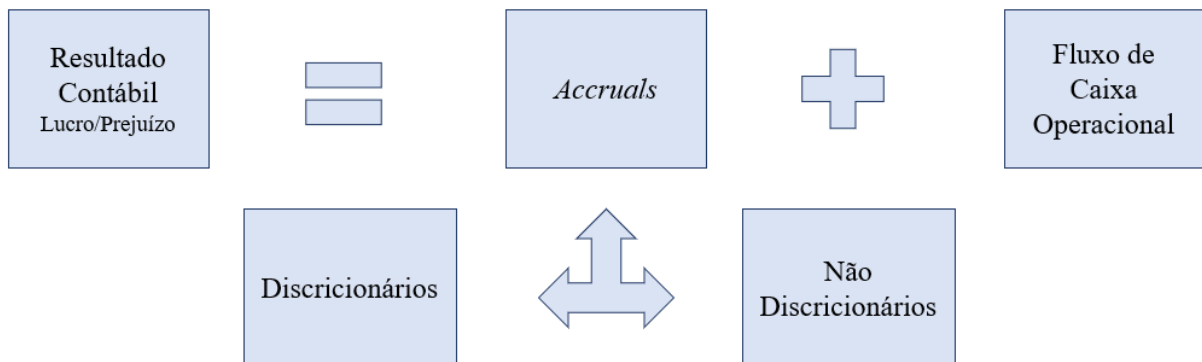


Figura 1 *Accruals discricionários e não discricionários*
Fonte: Adaptado Martinez (2008).

Os lucros podem ser considerados uma forma perigosa de medida para os usuários externos, pois podem estar distorcidos por gestores incentivados em modificar alguma prática contábil (Hendriksen & Van Breda, 2009).

De acordo com a literatura, o cálculo dos *accruals* totais pode ser feito entre a diferença do lucro líquido e o fluxo de caixa operacional. Desta forma, conclui-se que o lucro que apresenta uma melhor qualidade é aquele que se aproxima do fluxo de caixa (Francis, Olsson & Schipper, 2008).

2.3 Governança corporativa

2.3.1 Melhoras práticas de governança corporativa

Mesmo não havendo uma definição exata, governança corporativa pode ser entendida como um conjunto de controles e mecanismos de incentivos com o intuito de minimizar os custos que os conflitos de agência podem desencadear, desinente dos conflitos entre os fornecedores de recursos e os gestores das empresas (Silveira, 2006).

Martinez (2001) diz que a governança corporativa pode ser entendida como a união de processos dos quais os investidores procuram minimizar os custos de agenciamento nomeando um conselho de administração que, pelos estatutos definidos pelas companhias, são responsáveis de monitorar os desempenhos dos gestores.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM, 2005) define a governança corporativa como a união de práticas que tem como intuito melhorar o desempenho de uma empresa ao defender todas as partes interessadas, como investidores, credores e empregados, permitindo um fácil acesso ao capital.

Sabbatini (2010) indica que a governança corporativa apresenta dois apoios principais: a delegação de poder (partindo do pressuposto de que as intenções dos gestores podem não seguir os objetivos da própria empresa) e a assimetria comunicacional (pois os acionistas majoritários podem reter mais informações que os minoritários, beneficiando-se em relação a isso).

Em relação a delegação de poder, Weston (1969) diz que é difícil ocorrer a maximização do valor dos acionistas, especialmente em situações onde a dispersão do controle acionário é observada, pois quase sempre os executivos tomam as decisões mais importantes. Em relação a assimetria comunicacional, os recursos intangíveis são de fundamental importância para a contribuição de criação de valor, como por exemplo: treinamento, sistemas de gestão, carteira de clientes etc., e não divulgar essas informações nos relatórios contábeis pode levar a uma avaliação distorcida do valor de negócio por partes dos usuários da informação.

Nacionalmente, uma das principais iniciativas para estimular o aperfeiçoamento do modelo de governança corporativa das empresas é a criação dos níveis diferenciados de governança corporativa da B3, criado pela antiga Bolsa de Valores de São Paulo no ano de 2000, sendo eles, o mercado Tradicional, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado, o primeiro e segundo possui um menor grau de exigências e o terceiro e quarto possui um maior grau de exigência. Esses novos níveis estabeleceram um novo padrão de governança corporativa diferenciado, sendo referência de transparência exigido por investidores para novas aberturas de capitais (Mazzioni, Prigol, Moura & Klann, 2015). A listagem nesse segmento especial de governança resulta na adoção de diversas regras societárias com o objetivo de ampliar os direitos dos acionistas, além de impor uma política de divulgação mais transparente (Bolsa, Balcão, Brasil, 2019).

Desta forma, acreditamos que empresas que estejam enquadradas nesses segmentos da B3, ou seja, classificadas como “Nível 2” e “Novo Mercado”, apresentam informações de maior qualidade e níveis menores de gerenciamento de resultados, após a adoção das IFRS no país, levando a seguinte hipótese de pesquisa:

H1: A adoção das IFRS reduz o gerenciamento de resultados quando as empresas pertencem aos melhores níveis de governança corporativa da B3.

2.3.2 Conselho de administração independente

O conselho administrativo possui um papel muito importante na governança corporativa e, essencialmente no controle e monitoramento dos gerentes, verificando a eficiência dos membros da companhia (Fama, 1980; Fama & Jensen, 1983; Hermalin & Weisbach, 1988).

As informações financeiras são de maior credibilidade aos usuários externos na presença de conselheiros independentes (Garrouch et al, 2014). Gorrouch et al (2014) afirmam que eles representam uma importância para impedir a manipulação das informações contábeis, monitorando os negócios dentro das companhias com a independência necessária para analisar com imparcialidade os dados financeiros, reduzindo a probabilidade de fraude nas demonstrações financeiras.

Existem estudos (Dechow, Sloan & Sweeney, 1996; Bedard, Chtourou & Courteau, 2004; Verriest, Gaeremynck & Thornton, 2013) que comprovam que a presença de um conselho independente desencadeia numa redução do gerenciamento de resultados. Então, surgiu o interesse em verificar se o conselho independente afeta negativamente o gerenciamento de resultados, utilizando a adoção das IFRS como variável mediadora, resultando na seguinte hipótese de pesquisa:

H2: A adoção das IFRS reduz o gerenciamento de resultados quando há um conselho de diretores independentes

2.3.3 Auditoria independente

A reputação do auditor externo pode ser considerada como um indicador para avaliar a qualidade da auditoria das companhias e um atributo de uma boa governança corporativa. Desta forma, grandes empresas de auditoria externa, como as empresas enquadradas na Big Four, geralmente oferecem ótimos serviços de auditoria e participam de um importante papel para aumentar a credibilidade financeiras das companhias (Gorrouch et al, 2014).

A necessidade de um auditor externo sempre foi enfatizada em estudos como um atributo para fornecer relatórios financeiros de melhor qualidade e ajudar a reduzir a assimetria de informações entre gestores e acionistas (Datar, Feltham & Hughes, 1991).

A qualidade da auditoria pode ser definida como a capacidade do auditor em detectar alguma anomalia nas demonstrações financeiras de um cliente (DeAngelo, 1981). Francis, LaFond, Olsson e Schipper (2004) afirmam que boas empresas estão mais propensas a selecionar auditores da Big Four para auditar suas demonstrações financeiras e elevar a confiança dos investidores e captar recursos. As empresas enquadradas na Big Four oferecem serviços de auditoria de alta qualidade por medo de perder sua reputação no mercado, sempre se esforçando para produzir números confiáveis para os usuários externos (Anderson & Zeghal, 1994).

Portanto, surgiu o interesse de investigar se as empresas auditadas por uma Big Four apresentam uma relação negativa com o gerenciamento de resultados, utilizando como variável mediadora a aplicabilidade das IFRS, levando a seguinte hipótese de pesquisa:

H3: A adoção das IFRS reduz o gerenciamento de resultados quando as empresas são auditadas por uma Big Four

2.4 Estudos anteriores

A literatura sobre a relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados é ampla. Desta forma, foi elaborado uma tabela com os principais estudos sobre esse tema com o objetivo de mostrar como o presente artigo pode ampliar a discussão nessa linha de pesquisa.

Tabela 1

Estudos correlatos sobre o tema

Autor (es)	Objetivo	Amostra	Resultados
Klein (2002)	Examinar se o comitê de auditoria e as características do conselho administrativo estão relacionadas ao gerenciamento de resultados.	692 empresas listadas no S&P 500 entre 31 de março de 1992 e 1993, realizando reuniões com acionistas entre 1 de julho de 1991 e 30 de junho de 1993.	Uma relação negativa é encontrada entre a independência do comitê de auditoria e os <i>accruals</i> anormais. Uma relação negativa também é encontrada entre a independência do conselho administrativo e os <i>accruals</i> anormais.

Xie, Davidson III e Dadalt (2003)	Examinar o papel do conselho de administração, do comitê de auditoria e do comitê executivo na prevenção gerenciamento de resultados.	282 empresas do índice S&P 500, conforme listado no diretório “June Standard and Poor's” para cada um dos anos de 1992, 1994 e 1996.	Foi concluído que a atividade do conselho administrativo e do comitê de auditoria e a sofisticação financeira de seus membros podem ser fatores importantes para restringir a propensão dos gestores a se envolverem em gerenciamento de resultados
Erfurth e Bezerra (2013)	Investigar a correlação entre a adesão a segmentos diferenciados de governança da Bovespa e as práticas de Gerenciamento de Resultados (GR)	46 empresas listadas na Bovespa nos diferentes níveis de governança: Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado, no período de 2000 a 2007.	A pesquisa não permitiu inferir que um maior nível de governança significa necessariamente um menor grau de gerenciamento de resultados
Barros, Soares e Lima (2013)	Investigar a associação entre Governança Corporativa e gerenciamento de resultados contábeis em empresas brasileiras de capital aberto	108 empresas listadas na B3 nos anos de 2008, 2009 e 2010	Observou-se que a intensidade de gerenciamento de resultados é menor em empresas que apresentam presença mais marcante de atributos de Governança.
Garrouch, Hadriche e Omri (2014)	Investigar como a adoção obrigatória de novos padrões contábeis e mecanismos de fiscalização, como os auditores Big 4 e a independência do conselho, influenciam o gerenciamento de resultados	120 empresas listadas na bolsa de valores francesa entre os períodos de 2003 a 2011.	Os resultados mostram que os mecanismos de governança corporativa não são suficientemente fortes para fazer cumprir a aplicação dos padrões IFRS na França.
Komalasari (2017)	Fornecer evidências empíricas a respeito da análise da adoção das IFRS como variável moderadora na relação da governança corporativa com o gerenciamento de resultados	A pesquisa foi conduzida em empresas listadas nas Bolsas de Valores da Alemanha, Dinamarca, França e Holanda de 2002 a 2013.	Os resultados indicaram que a adoção do IFRS fortaleceu a relação negativa dos conselheiros independentes com gerenciamento de resultados por <i>accruals</i> .
Góis e Parente (2020)	Verificar a influência da governança corporativa no gerenciamento de resultados por mudança de classificação	236 companhias abertas listadas na B3 entre 2005 e 2016	Os resultados indicam que a governança corporativa, medida pelos níveis diferenciados de governança corporativa de B3, é um fator que reduz a mudança de classificação, assim, a governança é capaz de mudar o comportamento do gestor.

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa.

Não foi encontrado estudo nacional com o objetivo verificar se a adoção das IFRS no país fortalece ou não a relação entre gerenciamento de resultados e características de governança corporativa. Nosso estudo procura preencher essa lacuna, verificando se a adoção das normas internacionais de contabilidade fortaleceu ou não a relação negativa entre gerenciamento de resultados e boas práticas de governança corporativa.

3 Procedimentos Metodológicos

3.1 Dados e Amostra

Para a pesquisa foram consideradas as empresas que pertencem aos níveis de governança corporativa definidos pela B3 (Bolsa, Balcão, Brasil), sendo eles: Mercado Tradicional, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado. Nesta análise, foram definidos dois grupos, o primeiro sendo as empresas do Mercado Tradicional e Nível 1 e o segundo as empresas definidas como Nível 2 e Novo Mercado. A análise foi feita entre o período anterior IFRS (2002-2007) e posterior as IFRS (2010-2015). Os anos de 2008 e 2009 foram excluídos da análise por serem considerado um período de transição e a adoção das IFRS eram feitas somente de forma voluntária.

A análise do gerenciamento de resultados e do modelo proposto no estudo foi feita por regressão com dados em painel totalmente balanceado. Os dados necessários para o cálculo das variáveis da pesquisa foram obtidos através das notas explicativas, formulário de referência e da base de dados Economatica®.

Após uma pesquisa na base de dados, foi coletado uma amostra de 313 empresas listadas nos segmentos de governança corporativa da B3. Foram excluídas as empresas que não apresentaram os dados necessários para os cálculos e foi obtido uma amostra de 92 empresas, compondo um total de 1.104 observações.

3.3 Gerenciamento de Resultados

Segundo Oliveira (2017, p. 25) “os *accruals* (totais) são separados em discricionários e não discricionários, sendo este último referente ao impacto das condições do próprio negócio, sem julgamento; já os discricionários refletem as ações de escolhas da administração “. Conforme equação abaixo:

$$DA_{it} = TA_{it} - NDA_{it} \quad (1)$$

Em que,

DA_{it} = *accruals* discricionários da empresa *i* no período *t*;

TA_{it} = *accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

NDA_{it} = *accruals* não discricionários da empresa *i* no período *t*.

Para a estimação dos *accruals* totais, existem dois métodos conhecidos na literatura: abordagem do balanço patrimonial (que seria uma estimativa) e abordagem do fluxo de caixa (Baptista, 2009). A equação do cálculo dos *accruals* totais pela abordagem do fluxo de caixa é apresentada abaixo:

$$TA_{it} = LL_{it} - FCO_{it} \quad (2)$$

Em que,

TA_{it} = accruals totais da empresa i no período t;
 LL_{it} = lucro líquido da empresa i no período t;
 FCO_{it} = fluxo de caixa operacional da empresa i no período t

Para a estimação dos *accruals* totais pelo método do balanço patrimonial, deve ser considerado a variação dos grupos ativo circulante e passivo circulante, subtraindo o montante de depreciação acumulada existente (Oliveira, 2017). A equação para o cálculo dos *accruals* totais é apresentada abaixo:

$$TA_{it} = \frac{(\Delta AC_{it} - \Delta Disp_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta Div_{it}) - DDA_{it}}{A_{it-1}} \quad (3)$$

Em que,

ΔAC_{it} = variação do ativo circulante da empresa i no período t-1 para o período t;
 $\Delta Disp_{it}$ = variação das disponibilidades da empresa i no período t-1 para o período t;
 ΔPC_{it} = variação do passivo circulante da empresa i no período t-1 para o período t;
 ΔDiv_{it} = variação das dívidas de curto prazo da empresa i no período t-1 para o período t;
 DDA_{it} = valor de depreciação e amortização da empresa i no período t;
 A_{it-1} = total do ativo da empresa i no período t-1.

O cálculo dos *accruals* totais foi efetuado pela abordagem do balanço patrimonial pelo motivo de que a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), que é utilizada no cálculo pela abordagem do fluxo de caixa, só está disponível após o ano de 2005, como determinou a Comissão de Valores Mobiliários (CVM, 2005).

Para a estimação dos *accruals* discricionários foi utilizado o modelo de Dechow, Hutton, Kim e Sloan (2012). O modelo é apresentado a seguir:

$$TA_{it} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta Receitas_{it} - \Delta CR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{Imob_{it}}{A_{it-1}} \right) + TA_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Em que,

$\Delta Receitas_{it}$ = variação das receitas líquidas da empresa i no período t-1 para o período t;
 ΔCR_{it} = variação de contas a receber da empresa i no período t-1 para o período t;
 $Imob_{it}$ = ativo imobilizado (bruto) somado da empresa i no período t;
 $\beta_1; \beta_2; \beta_3$ = coeficientes estimados pela regressão;
 ε_{it} = erro da regressão da empresa i no período t (que seriam os *accruals* discricionários/gerenciamento de resultados).

Primeiramente, pela equação 2 calcula-se os *accruals* totais, e em seguida pela equação 3 é possível estimar os *accruals* não discricionários pelos coeficientes da regressão, e os *accruals* discricionários seriam os resíduos (erro) da regressão linear.

3.4 Variáveis Independentes

Primeiro definimos nossas variáveis de interesse da pesquisa, sendo elas: Nível de Governança Corporativa, Presença do Comitê Independente, Big Four e IFRS.

Foram definidas variáveis de controles no modelo econométrico de pesquisa com intuito

de observar a regularidade de comportamento em relação ao gerenciamento de resultados. Essas variáveis vêm sendo utilizadas em estudos como condicionantes do gerenciamento de resultados (Baptista 2008; Barros, 2012; Mazzioni et al. 2015; Martinez & Leal 2019; Oliveira & Soares, 2019).

Tabela 2

Variáveis Independentes da Pesquisa

Variáveis de estudo	Operacionalização e métrica	Referências
Nível de Governança Corporativa (NGC)	<i>Dummy</i> – 1 para empresas do Nível 2 e Novo Mercado e 0 para empresas do Nível 1 e Mercado Tradicional	Mazzioni et al. (2015)
Presença Comitê Independente (PCI)	<i>Dummy</i> – 1 quando existe um comitê independente e 0 quando não	Garrouch et al. (2014); Komalasari (2017)
Big Four (BIG4)	<i>Dummy</i> – 1 quando auditada por uma Big Four e 0 quando não	Komalasari (2017)
Período IFRS (IFRS)	<i>Dummy</i> – 1 para períodos posteriores as IFRS e 0 para anteriores	Grecco, Geron, Grecco & Lima (2014)
Tamanho da Companhia (TAM)	Logaritmo natural do ativo total (TAM = Ln (Ativo Total))	Edwards, Soares & Lima (2013); Grecco et al. (2014); Mazzioni et al. (2015) e Martinez & Leal (2019)
Retorno sobre os Ativos (ROA)	Razão entre o lucro operacional líquido e os ativos totais (ROA = Lucro Operacional Líquido/Ativo Total)	Mazzioni et al. (2015); Martinez & Leal (2019) e Oliveira & Soares (2019)
Crescimento da Companhia (CRESC)	Variação da receita operacional líquida da empresa <i>i</i> entre <i>t-1</i> e <i>t</i> , dividido pela receita operacional líquida de <i>t-1</i> .	Mazzioni et al. (2015) e Oliveira & Soares (2019)

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa.

Com os dados de todas as variáveis, foi feita a análise para a aplicação da regressão por dados em painel, com o intuito de verificar relação da variável dependente (gerenciamento de resultados) com as demais variáveis independentes do estudo.

Foram realizados todos os testes para o modelo, sobre ausência de normalidade dos resíduos (Teste de Jarque-Bera), heterocedasticidade (Teste de Breusch-Pagan), e ausência de multicolineariedade (Fator de Inflação da Variância – VIF) (Fávero, Belfiore, Takamatsu & Suzart, 2014). O modelo analisado nesse artigo pode ser descrito da seguinte forma:

$$|GR_{i,t}| = \beta_0 + \beta_1 NGC_{i,t} + \beta_2 PCI_{i,t} + \beta_3 BIG4_{i,t} + \beta_4 IFRS_{i,t} + \beta_5 NGC \times IFRS_{i,t} + \beta_6 PCI_{i,t} \times IFRS_{i,t} + \beta_7 BIG4 \times IFRS_{i,t} + \beta_8 TAM_{i,t} + \beta_9 ROA_{i,t} + \beta_{10} CRESC_{i,t} + SETORES + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Em que,

$|GR_{i,t}|$ = *accruals* discricionários em valor absoluto da empresa *i* no período *t*;

$NGC_{i,t}$ = variável *dummy* onde é considerado 0 para o primeiro grupo de nível de governança corporativa (Tradicional e Nível 1) e 1 para o segundo grupo de nível de governança corporativa (Novo Mercado e Nível 2);

$PCI_{i,t}$ = variável *dummy* onde é considerado 0 para a ausência de um comitê independente e 1 para a presença;

$BIG4_{i,t}$ = variável *dummy* onde é considerado 0 quando não auditada por uma Big Four e 1 quando auditada;

$IFRS_{i,t}$ = variável *dummy* onde é considerado 0 para o período anterior ao IFRS e 1 para o período posterior IFRS;

$TAM_{i,t}$ = tamanho da empresa *i* no período *t*;

$ROA_{i,t}$ = retorno sobre o ativo da empresa *i* no período *t*;

$CRESC_{i,t}$ = crescimento da empresa *i* no período *t*;

$SETORES$ = setor da empresa *i* no período *t*;

β_0 = constante do modelo de regressão;

$\beta_1; \beta_2; \beta_3; \beta_4; \beta_5$ = coeficientes do modelo de regressão;

ε_{it} = erro da regressão da empresa *i* no período *t*.

As variáveis NGC, PCI e BIG4 foram testadas em conjunto com a variável IFRS para verificar o efeito das normas internacionais de contabilidade nas variáveis de interesse da pesquisa.

4 Resultados e Análises

4.1 Gerenciamento de Resultados – *Accruals* Discricionários

Primeiramente, obtivemos as variáveis necessárias para estimar os *accruals* discricionários a partir do modelo de Dechow et al. (2012). Após, foi feita a análise da estatística descritiva das variáveis do modelo, que são apresentadas na Tabela 3.

Tabela 3

Estatística descritiva das variáveis - modelo de Dechow et al. (2012).

Variável	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mín.	Máx.
TA *	1.104	0,0227	0,1317	-0,8728	1,2123
1/AT *	1.104	0,00001	0,0001	3,43e-09	0,0030
$\Delta R - \Delta CR$ *	1.104	0,0866	0,2768	-1,1329	4,4033
IMOB *	1.104	0,3567	0,2792	0	1,6723

* Todas as variáveis foram ponderadas pelo ativo total defasado.

Fonte: *Elaborado com dados da pesquisa.*

A partir da Tabela 3, podemos observar que as variáveis possuem muita discrepância entre os valores máximos e mínimos. Isso é observado pois existem empresas de diversos tamanhos na amostra da pesquisa. Também é possível observar que as variáveis TA e 1/AT possuem os menores desvio padrão da amostra, significando que elas estão mais próximas da homogeneidade.

Após a análise da estatística descritiva, foi realizado o diagnóstico de painel para verificar qual o modelo mais apropriado para a análise do modelo de gerenciamento de resultados. Os resultados estão localizados na Tabela 4.

Tabela 4
Diagnóstico do modelo Dechow et al. (2012)

Testes	Resultados
Chow	0,001
Hausman	0,000
Breusch-Pagan	1,000
Resultado	Efeitos fixos

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa.

Os testes de Chow, Hausman e Breusch-Pagan indicam que o método de painel mais apropriado para o modelo é o com efeitos fixos.

Todos os pressupostos da regressão foram verificados. Através do teste Jarque-Bera foi possível observar que foi rejeitada a hipótese de que os resíduos possuem normalidade, porém não foi considerado um problema pois a amostra possui muitas observações (Wooldridge, 2012). Também foi verificado a multicolinearidade por meio do teste de Fator de Inflação da Variância (VIF) e não foi encontrado problemas com o modelo, pois nenhuma variável apresentou valores superiores a 10. Como para o modelo o método mais adequado é o dos efeitos fixos, foi verificado a autocorrelação serial através do Teste Wooldridge e foi observado problemas com autocorrelação dos resíduos e desta forma foi aplicado a correção robusta. Os resultados do modelo de gerenciamento de resultados são apresentados na Tabela 5:

Tabela 5
Resultados da regressão linear – modelo de Dechow et al. (2012) – Efeitos Fixos

Regressão Linear		Número de Obs.	1.104		
		Prob > F	0,000		
		R-quadrado	0,0286		
		Normalidade dos Resíduos	0,000		
TA	Coef.	Erros Padrão Robustos	t	P> t	VIF
1/AT	23,3742	31,4636	0,74	0,458	1,02
$\Delta R - \Delta CR$	0,0568	0,0151	3,75	0,000***	1,12
IMOB	0,0274	0,0092	2,97	0,003***	1,04
TA _{t-1}	-0,0428	0,0320	-1,34	0,180	1,10

*** 1% de significância estatística; TA = total de *accruals* ponderado pelo ativo defasado; 1/AT = 1 ponderado pelo ativo defasado; $\Delta R - \Delta CR$ = receita operacional menos contas a receber (curto e longo prazo), ponderados pelo ativo defasado; IMOB = ativo imobilizado ponderado pelo ativo defasado.

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa.

Como observado na Tabela 5, somente as variáveis $\Delta R - \Delta CR$ e IMOB apresentaram significância estatística é um coeficiente de 0,0568 e 0,0274 respectivamente. Esses resultados indicam que somente essas variáveis tem influência sobre o total de *accruals* (TA) das companhias analisadas. Também foi observado que as variáveis do modelo têm aproximadamente 2,86% de poder explicativo sobre a variável dependente (TA).

Com os resultados do modelo Dechow et al. (2012), podemos partir para a análise do modelo proposto na pesquisa para analisar as hipóteses de pesquisa.

4.2 Resultados do Modelo

Realizamos a análise das variáveis por meio da estatística descritiva, apresentando a média, desvio-padrão, mínimo e máximo das variáveis do estudo. A Tabela 6 apresenta os resultados:

Tabela 6

Estatística descritiva – Modelo proposto.

Variável	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mín.	Máx.
GR ou AD	1.104	0,0711	0,1108	0,0001	1,2762
TAM	1.104	14,380	2,0990	6,6503	19,661
ROA	1.104	-1,4985	135,42	-4466,8	46,616
CRESC	1.104	0,1738	1,5035	-1	48,030

Fonte: *Elaborado com dados da pesquisa.*

É possível observar que a variável ROA possui uma grande dispersão observado pelo desvio-padrão elevado. Nossa amostra possui empresas de diversos tamanhos, explicando a grande dispersão nos resultados. A variável TAM não apresentou uma dispersão tão elevada pois foi feita o logaritmo natural do total dos ativos das companhias. As variáveis GR/AD e CRESC apresentaram as menores dispersões da amostra.

Foi realizado o diagnóstico do modelo de pesquisa proposto. Os resultados são apresentados na Tabela 7 abaixo:

Tabela 7

Diagnóstico do modelo de pesquisa

Testes	Resultados
Chow	0,000
Hausman	0,054
Breusch-Pagan	0,000
Resultado	Efeitos Aleatórios

Fonte: *Elaborado com dados da pesquisa.*

De acordo com os resultados, o modelo de painel mais adequado para o modelo da pesquisa é o com efeitos aleatórios.

Realizamos todos os pressupostos da regressão linear do estudo. Foi testado a normalidade de resíduos através do teste de Jarque-Bera e foi rejeitada a hipótese de que os resíduos possuem normalidade, todavia não foi considerado um problema, visto que a amostra possui diversas observações (Wooldridge, 2012). Após, foi realizado o teste VIF para verificar a multicolinearidade das variáveis e foi observado que nenhuma das variáveis apresentou valores superiores a 10. Os resultados do modelo de pesquisa proposto no estudo são apresentados na Tabela 8:

Tabela 8*Resultados da regressão linear do modelo proposto – Equação 4 – Efeitos Aleatórios*

Regressão Linear		Número de Obs.	1.104		
		Prob > F	0,000		
		R-quadrado	0,189		
		Normalidade dos Resíduos	0,000		
GR ou AD	Coef.	Erros Padrão Robustos	t	P>[t]	VIF
NGC	0,0114	0,0148	0,77	0,442	2,42
PCI	-0,0121	0,0138	-0,87	0,383	2,64
BIG4	0,0092	0,0145	0,63	0,526	2,50
IFRS	0,0350	0,0116	3,01	0,003**	3,65
NGC x IFRS	0,0358	0,0156	2,30	0,210	3,46
PCI x IFRS	-0,0404	0,0158	-2,55	0,011**	3,86
BIG4 x IFRS	-0,0127	0,0144	-0,88	0,379	5,20
TAM	-0,0068	0,0034	-1,99	0,047**	2,07
ROA	0,00001	0,00002	0,50	0,617	1,03
CRESC	0,0069	0,0021	3,33	0,001***	1,01
BIND	0,0007	0,0181	0,04	0,970	1,42
COMU	-0,0290	0,0345	-0,84	0,400	1,28
CNCIC	0,0019	0,0297	0,06	0,949	1,24
FINA	-0,0315	0,0214	-1,47	0,141	1,35
MBAS	-0,0291	0,0181	-1,61	0,108	1,50
PGBIO	-0,0353	0,0545	-0,65	0,518	1,07
SAUDE	-0,0389	0,0326	-1,19	0,233	1,12
TINFO	0,0003	0,0553	0,01	0,995	1,12
UPUBL	-0,0314	0,0176	-1,79	0,074*	1,79
_cons	0,1667	0,0440	3,79	0,000***	-

NOTA: BIND = variável dummy para o setor de Bens Industriais; COMU = variável dummy para o setor Comunicações; CNCIC = variável dummy para o setor de Consumo não Cíclico; FINA = variável dummy para o setor Financeiro; MBAS = variável dummy para o setor de Materiais Básicos; PGBIO = variável dummy para o setor Petróleo, Gás e Biocombustíveis; SAUDE = variável dummy para o setor de Saúde; TINFO = variável dummy para o setor Tecnologia da Informação; UPUBL = variável dummy para o setor de Utilidade Pública.

* 10% de significância estatística; ** 5% de significância estatística; *** 1% de significância estatística.

Fonte: Elaborado com dados da pesquisa.

As variáveis de interesse para o teste das hipóteses de pesquisa são NGC x IFRS, PCI x IFRS e BIG4 x IFRS. É possível observar que somente a variável PCI x IFRS apresentou significância estatística e um coeficiente negativo no valor de 0,0404, ou seja, as empresas que tem um comitê administrativo independente possui um menor índice de gerenciamento de resultados após a adoção das IFRS, aceitando assim a segunda hipótese desta pesquisa. Nosso resultado vai de encontro com achados na literatura, Komalasari (2017) analisou como as IFRS impactaram a relação entre gerenciamento de resultados e a presença de um comitê independente e verificou que essa relação foi fortalecida após as adoções das IFRS na Alemanha, Dinamarca, França e Holanda.

As variáveis NGC x IFRS e BIG4 x IFRS apresentaram coeficientes nos valores de 0,0358 e -0,0127 respectivamente, porém não é possível aceitar as hipóteses H1 e H3 pois não

foi possível obter significância estatística nessas variáveis da pesquisa. Porém, podemos encontrar na literatura resultados semelhantes. Garrouch et al. (2014) evidenciaram que os mecanismos de governança corporativa não foram impulsionados pela adoção das IFRS em relação com o gerenciamento de resultados das empresas francesas.

As variáveis de controle TAM e CRESC demonstraram significância estatística e sinais negativo e positivo, respectivamente, indo de encontro com os achados na literatura (Baptista, 2008; Barros, 2012; Sincerre, Sampaio, Famá & Santos, 2016). Isso indica que empresas maiores gerenciam menos seus resultados (Oliveira & Soares, 2018).

Complementarmente, testamos todas as variáveis de interesse separadamente em três modelos, a fim de verificar se os resultados poderiam ser alterados. Após o processamento dos dados, foi verificado que os resultados não foram alterados e somente foi mantido o modelo íntegro no trabalho, visto que não houve problemas de multicolinearidade.

Abaixo é apresentada a Tabela 9 com as hipóteses de pesquisa e seus respectivos resultados:

Tabela 9

Resultados da regressão linear do modelo proposto – Equação 4 – Efeitos Aleatórios

Hipóteses	Resultado
H1: A adoção das IFRS reduz o gerenciamento de resultados quando as empresas pertencem aos melhores níveis de governança corporativa da B3.	Rejeita
H2: A adoção das IFRS reduz o gerenciamento de resultados quando há um conselho de diretores independentes	Aceita**
H3: A adoção das IFRS reduz o gerenciamento de resultados quando as empresas são auditadas por uma Big Four	Rejeita

** 5% de significância estatística

Fonte: *Elaborado com dados da pesquisa.*

5 Considerações Finais

O debate sobre como as práticas de governança corporativa pode afetar o gerenciamento de resultados é extenso e são encontrados diversos estudos nessa linha. Nosso estudo procura contribuir para essa linha de pesquisa verificando se a adoção das IFRS no Brasil fortalece ou não essa relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados. A primeira grande contribuição que o estudo faz é evidenciar que quando há a presença de um comitê administrativo independente o nível de gerenciamento de resultados é menor, sendo impulsionado pela adoção das IFRS no país. A segunda contribuição é que não podemos afirmar que melhores práticas de governança corporativa pelas empresas listadas nos níveis diferenciados da B3 e as companhias auditadas pelas Big Four apresentam um nível de gerenciamento de resultados menor após a adoção das IFRS. Nossos achados vão de encontro com pesquisas na literatura internacional.

Como contribuição acadêmica, nosso estudo expande a linha de pesquisa sobre gerenciamento de resultados e governança corporativa incluindo uma nova variável na pesquisa, a adoção das IFRS no Brasil. E como contribuição prática, nosso estudo evidencia que companhias com a presença de um comitê administrativo independente pode apresentar menores níveis de gerenciamento de resultados, sendo esse um fator muito importante para a tomada de decisão de investimentos dos *stakeholders*.

Como todos os estudos, esse artigo possui limitações: (1) os modelos que mensuram o gerenciamento de resultados através do erro da regressão são considerados somente estimativas e não números concretos, o que pode provocar distorções nos resultados; (2) muitas notas

explicativas das companhias apresentam resultados conflitantes com a base de dados Economatica, o que também pode provocar distorções; e (3) foram utilizados somente três atributos de boas práticas de governança corporativa, o que também pode limitar os resultados da pesquisa.

Como sugestão de pesquisas futuras, recomendamos: (1) aplicar o estudo em países semelhantes ao Brasil, como os países do Mercosul; (2) aplicar outros métodos de análise, como regressão com painel desbalanceado ou regressão quantílica; (3) aplicar outro atributo da qualidade da informação contábil, como a persistência dos lucros ou conservadorismo.

Referências

- Abdul-Baki, Z., & Haniffa, R. (2019). The impact of accounting reform on accounting quality: Evidence from Nigeria. *Journal of International Financial Management & Accounting*, (31)2, 169-190.
- Ahmed, A. S., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1344-1372.
- Anderson, T., & Zeghal, D. (1994). The pricing of audit services: Further evidence from the Canadian market. *Accounting and Business Research*, 24(95), 195-207.
- Antunes, J., Antunes, G. M., & Penteado, I. M. (2007). A convergência contábil brasileira e a adoção das normas internacionais de contabilidade: o IFRS 1. *Seminários em Administração*, 10.
- Baptista, E. M. B. (2008). *Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados*. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil.
- Baptista, E. M. B. (2009). Teoria em gerenciamento de resultados. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 3(2), 5-20.
- Barros, C. M. E. (2012). *Gerenciamento de Resultados contábeis e a qualidade de Governança Corporativa: Um estudo empírico em empresas brasileiras de capital aberto*. 148 p. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Paraná, PR, Brasil.
- Barros, C. M., Soares, R. O., & de Lima, G. A. F. (2013). A relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados em empresas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 7(19), 27-39.
- Bedard, J., Chtourou, S. M., & Courteau, L. (2004). The effect of audit committee expertise, independence, and activity on aggressive earnings management. *Auditing: a journal of practice & theory*, 23(2), 13-35.
- Boina, T. M., & da Silva Macedo, M. A. (2018). Capacidade preditiva de accruals antes e após as IFRS no mercado acionário brasileiro. *R. Cont. Fin.–USP, São Paulo*, 29(78), 375-389.

- Cabello, O. G., & Pereira, C. A. (2015). Efeitos das práticas de tributação do lucro na effective tax rate (ETR): uma abordagem da teoria das escolhas contábeis. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 8(3), 356-373.
- Cardoso, R. L., de Souza, F. S. R. N., & Dantas, M. M. (2015). Impactos da Adoção do IFRS na Acumulação Discricionária e na Pesquisa em Gerenciamento de Resultados no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 11(2), 65-84.
- Codesso, M. (2012). Relação entre o Ágio das Ações com a Governança Corporativa das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Revista da UNIFEFE*, 1(10) 165-172.
- Comissão de Valores Mobiliários. (2005). Deliberação CVM n. 488, de 3/10/2005. Aprova o Pronunciamento do IBRACON NPC nº 27 sobre demonstrações contábeis – Apresentação e divulgações. Recuperado de <http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/deliberacoes/anexos/0400/deli488.pdf>
- Datar, S. M., Feltham, G. A., & Hughes, J. S. (1991). The role of audits and audit quality in valuing new issues. *Journal of accounting and Economics*, 14(1), 3-49.
- Daske, H. (2006). Economic benefits of adopting IFRS or US-GAAP—have the expected cost of equity capital really decreased? *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(3-4), 329-373.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics*, 3(3), 183-199.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2-3), 344-401.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary accounting research*, 13(1), 1-36.
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detecting earnings management: A new approach. *Journal of accounting research*, 50(2), 275-334.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Edwards, S., Soares, R., & Lima, G. (2013). A Relação entre Governança Corporativa e Gerenciamento de Resultados em Empresas Brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 7(19), 27-39.
- Erfurth, A. E., & Bezerra, F. A. (2013). Gerenciamento de Resultados nos Diferentes Níveis de Governança Corporativa. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 10(1) 33-42.
- Ewert, R., & Wagenhofer, A. (2005). Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4), 1101-1124.

- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of political economy*, 88(2), 288-307.
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301-325.
- Francis, J., Olsson, P., & Schipper, K. (2008). Earnings quality. *Foundations and Trends in Accounting*, 1(4), 259-340.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M., & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79(4), 967-1010.
- Gabriel, F., & Corrar, L. J. (2011). Gerenciamento de resultados e de capital no sistema bancário brasileiro: uma investigação empírica nas aplicações em títulos e valores mobiliários. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 15(2), 49-62.
- García-Meca, E., & Sánchez-Ballesta, J. P. (2009). Corporate governance and earnings management: A meta-analysis. *Corporate governance: an international review*, 17(5), 594-610.
- Garrouch, H., Hadriche, M., & Omri, A. (2014). Earnings management and corporate governance related to mandatory IFRS adoption: evidence from French-listed firms. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 6(4), 322-340.
- Góis, A. D., & Parente, P. H. N. (2020). Earnings Management by Classification Shifting and Corporate Governance in Brazil. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 17(1), 125-151.
- González, J. S., & García-Meca, E. (2014). Does corporate governance influence earnings management in Latin American markets? *Journal of Business Ethics*, 121(3), 419-440.
- Grecco, M. C., Geron, C. M. S., Grecco, G. B., & Lima, J. P. C. (2014). The effect of IFRS on earnings management in Brazilian non-financial public companies. *Emerging Markets Review*, 21, 42-66.
- Hermalin, B. E., & Weisbach, M. S. (1988). The determinants of board composition. *The RAND Journal of Economics*, 589-606.
- Hendriksen, E., & Breda, M. V. (2009). Teoria da contabilidade. São Paulo: Atlas, 1999.
- IMAI, M. Political influence and declarations of bank insolvency in Japan. *Journal of Money, Credit and Banking, Columbus*, 41(1), 131-158.
- Iatridis, G. (2010). International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. *International review of financial analysis*, 19(3), 193-204.
- Iatridis, G., & Rouvolis, S. (2010). The post-adoption effects of the implementation of International Financial Reporting Standards in Greece. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 19(1), 55-65.

- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy*, 27(6), 480-494.
- Jermakowicz, E. K., Chen, C. D., & Donker, H. (2018). Financial statement effects of adopting IFRS: the Canadian experience. *International Journal of Accounting & Information Management*, 26(4), 466-491.
- Joia, R. M., & Nakao, S. H. (2014). Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras de capital aberto. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 8(1) 22-38.
- Komalasari, A. (2017). Implementation the international financial reporting standards as a moderating variable of the relationship of corporate governance with earnings management. *European Research Studies Journal*, 20(3) 259-277.
- Key, K. G., & Kim, J. Y. (2020). IFRS and accounting quality: Additional evidence from Korea. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 100306.
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of accounting and economics*, 33(3), 375-400.
- Martinez, A. L. (2001). *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A. L., & Leal, L. V. (2019). Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia I*(18), 1-22.
- Marçal, R. R. (2019). *Análise da persistência do lucro diante dos accruals discricionários: um estudo com base no impacto da adoção das IFRS*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Mazzioni, S., Prigol, V., de Moura, G. D., & Klann, R. C. (2015). Influência da governança corporativa e da estrutura de capital no gerenciamento de resultados. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 12(27), 61-86.3
- Oliveira, A. M. D. (2017). *Influência dos vieses de excesso de confiança e otimismo sobre gerenciamento de resultados em companhias listadas na BM&FBOVESPA*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Paraná.
- Oliveira, A. M., & Soares, R. O. (2018). Gestores Excessivamente Confiantes e Otimistas Gerenciam Resultados? Evidências em Companhias Listadas na B3. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 11(3) 410-429.
- Rudra, T., & Bhattacharjee, C. D. (2012). Does IFRs influence earnings management? Evidence from India. *Journal of Management Research*, 4(1), 1.

Santos, A. D., & Paulo, E. (2006). Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. *Brazilian Business Review*, 3(1) 15-31.

Sabbatini, J. F. (2010). *Comunicação Organizacional e Governança Corporativa: uma intersecção possível?* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).

Silva, R. L. M., Nardi, P. C. C., & Ribeiro, M. S. (2015). Gerenciamento de Resultados e Valorização dos Ativos Biológicos. *Brazilian Business Review*, 12(4), 1-28.

Silveira, A. D. M. D. (2006). *Governança corporativa e estrutura de propriedade: determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.

Sincerre, B. P., Sampaio, J. O., Famá, R., & Santos, J. O. D. (2016). Emissão de dívida e gerenciamento de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), 291-305.

Sivaramakrishnan K, Carol Yu S (2008). On the association between Corporate governance and earnings quality. Working Paper. University of Hoston. The Asymmetric Timeliness of Earnings. *J. Account. Audit. Financ.*, 20(3): 209-228.

Soderstrom, N. S., & Sun, K. J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: a review. *European accounting review*, 16(4), 675-702.

Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91.

Street, D. L., Gray, S. J., & Bryant, S. M. (1999). Acceptance and observance of international accounting standards: An empirical study of companies claiming to comply with IAS. *The International Journal of Accounting*, 34(1), 11-48.

Van Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155-180.

Verriest, A., Gaeremynck, A., & Thornton, D. B. (2013). The impact of corporate governance on IFRS adoption choices. *European accounting review*, 22(1), 39-77.

Xie, B., Davidson III, W. N., & DaDalt, P. J. (2003). Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of corporate finance*, 9(3), 295-316.

Zéghal, D., Chtourou, S., & Sellami, Y. M. (2011). An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 20(2), 61-72.

Weston, J. F. (1969). The nature and significance of conglomerate firms. *John's L. Rev.*, 44, 66.

Wooldridge, J. M. (2012). *Introductory econometrics: A modern approach*. Mason, OH: Thomson/South-Western.