



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 15, n. 1, Jan./Jun., 2023

Sítios: <https://periodicos.ufrn.br/index.php/ambiente>

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

Artigo recebido em: 03.02.2022. Revisado por pares em:

19.06.2022. Nova submissão em: 22.08.2002. Nova revisão pelos

pares em: 18.09.2022. Reformulado em: 26.10.2022. Avaliado

pelo sistema double blind review.

DOI: 10.21680/2176-9036.2023v15n1ID27956

Efeitos do CPC 47 no gerenciamento de resultados das empresas listadas na B3

The effects of CPC 47 on earnings management in companies listed in B3

Efectos del CPC 47 en la gestión de resultados de las empresas que cotizan en la B3

Autores

André Lamblet Dias

Mestrando em Ciências Contábeis pelo PPGCC da FACC/UFRJ. Endereço: Av. Pasteur 250, sala 250, Urca, Rio de Janeiro – RJ, Brasil. CEP: 22.290-902. Identificadores (ID):

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7126-2951>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5615045952952121>

E-mail: andrelamblet@ufrj.br

Ludmilla Gomes da Silva dos Anjos

Mestranda em Ciências Contábeis pelo PPGCC da FACC/UFRJ. Endereço: Av. Pasteur 250, sala 250, Urca, Rio de Janeiro – RJ, Brasil. CEP: 22.290-902. Identificadores (ID):

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5728-4978>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2851489012557298>

E-mail: ludmillagomes@ufrj.br

Thiago de Abreu Costa

Professor Doutor do PPGCC da FACC/UFRJ. Endereço: Av. Pasteur 250, sala 250, Urca, Rio de Janeiro – RJ, Brasil. CEP: 22.290-902. Identificadores (ID):

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1366-7547>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2454010269319264>

E-mail: thiago@facc.ufrj.br

José Augusto Veiga da Costa Marques

Professor Doutor do PPGCC da FACC/UFRJ. Endereço: Av. Pasteur 250, sala 250, Urca, Rio de Janeiro – RJ, Brasil. CEP: 22.290-902. Identificadores (ID):

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8673-961X>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7922001988857329>

E-mail: joselaura@uol.com.br

(Artigo apresentado no 7º Congresso UnB de Contabilidade e Governança em novembro de 2021)

Resumo

Objetivo: O objetivo do estudo foi analisar os efeitos da adoção do Pronunciamento Técnico CPC 47 no nível do gerenciamento de resultados das empresas listadas no mercado brasileiro de capitais.

Metodologia: A amostra do estudo é composta por 207 empresas brasileiras listadas na B3 no período de 2012 a 2021, totalizando 2070 observações. Trata-se de uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa, utilizando-se regressão linear múltipla com dados em painel. Utilizou-se os modelos de Dechow, Hutton, Kim e Sloan (2012) e Kothari, Leone e Wasley (2005) para apurar os *accruals* discricionários e um modelo de gerenciamento de resultados com variáveis de controle e interesse.

Resultados: Os resultados não confirmaram a hipótese de que a adoção do CPC 47 afetou o nível de gerenciamento de resultados no período analisado, porém evidenciaram que o endividamento e o fluxo de caixa operacional explicam os *accruals* discricionários, independente da adoção do padrão de reconhecimento de receitas. Esse apontamento sobre aumento de gerenciamento de resultados com adoção do CPC 47 foi em direção contrária aos apontamentos de Baldissera, Gomes, Zanchet e Fiirst (2018), no entanto, está de acordo os achados de Grecco (2013), Joia e Nakao (2014) e Braga (2020) em relação aos efeitos das normas contábeis. Os resultados apontam que empresas com maior fluxo de caixa operacional podem gerar informações contábeis com melhor qualidade independentemente dos efeitos da adoção do CPC 47. O período da pandemia do coronavírus não afetou significativamente os níveis de *earnings management*.

Contribuições do Estudo: Como contribuição, o estudo amplia o conhecimento teórico sobre os efeitos do CPC 47 nas práticas de *earnings management*. Adicionalmente, de forma prática, colabora com órgãos reguladores, preparadores das demonstrações contábeis, auditores, executivos e acionistas controladores e o mercado em geral.

Palavras-chave: Receita de Contrato com Cliente. Qualidade da Informação Contábil. Gerenciamento de Resultados.

Abstract

Purpose: The objective of this study is to analyze the effects of adopting CPC 47 on the level of the earnings management of companies listed in the Brazilian capital market.

Methodology: The sample used in this study is composed of 207 companies listed in B3 in the observation period 2012-2021 totaling 2070 observations. The approach is quantitative, using multiple linear regression with balanced panel data. Dechow, Hutton, Kim and Sloan (2012) and Kothari, Leone and Wasley (2005) models were used to improve the discretionary accruals and an earnings management model with control and interest variables.

Results: The results did not confirm the hypothesis that the adoption of CPC 47 affected the level of results management in the analyzed period but showed that indebtedness and operating cash flow explain discretionary accruals, regardless of the adoption of the pattern of revenue

recognition. This evidence about earnings management increased with the adoption of CPC 47 was contrary to Baldissera, Gomes, Zanchet and Fiirst (2018), however, according to the findings of Grecco (2013), Jewel and Nakao (2014) and Braga (2020) in relation to the effects of accounting standards. The results indicate that companies with higher operating cash flow can generate accounting information with better quality regardless of the effects of the adoption of CPC 47. The period of the coronavirus pandemic did not significantly affect earnings management levels.

Contributions of the Study: As a contribution, the study expands the theoretical knowledge about the effects of CPC 47 on earnings management. Additionally, in a practical way, it collaborates with regulatory organs, auditors, executives, stakeholders and the financial market in general.

Keywords: Revenue from Contracts with Customers. Earnings Quality. Earnings Management.

Resumen

Objetivo: El objetivo del estudio fue analizar los efectos de la adopción del Pronunciamento Técnico CPC47 en el nivel de gestión de resultados de las empresas listadas en el mercado de capitales brasileño.

Metodología: La muestra de estudio está compuesta por 207 empresas que cotizan en la B3 en el periodo de observación 2012-2021, totalizando 2070 observaciones. Es una descripción descriptiva, utilizando una combinación de equipo mecánico con datos de panel. Se utilizó los modelos Dechow, Hutton, Kim and Sloan (2012) and Kothari, Leone and Wasley (2005) para mejorar los devengos discrecionales y un modelo de gestión de ganancias con variables de control e interés.

Resultados: Los resultados no confirmaron la hipótesis de que la adopción del CPC 47 afectó el nivel de gestión de resultados en el período analizado, pero mostraron que el endeudamiento y el flujo de caja operativo explican las provisiones discrecionales, independientemente de la adopción de la norma de reconocimiento de ingresos. Esta evidencia sobre un aumento en la gestión de ganancias con la adopción de CPC 47 fue en la dirección opuesta de las notas de Baldissera, Gomes, Zanchet e Fiirst, (2018), sin embargo, está de acuerdo con los hallazgos de Grecco (2013), Joia y Nakao (2014) y Braga (2020) sobre los efectos de las normas contables. Los resultados indican que las empresas con mayor flujo de efectivo operativo pueden generar información contable de mejor calidad, independientemente de los efectos de la adopción de CPC 47. El período de la pandemia de coronavirus no afectó significativamente los niveles de gestión de ganancias.

Contribuciones del Estudio: Como aporte, el estudio amplía el conocimiento teórico sobre los efectos del CPC 47 en la gestión de resultados. Adicionalmente, de manera práctica, colabora con organismos reguladores, preparadores de los estados financieros, auditores, ejecutivos y accionistas controladores y el mercado en general.

Palabras clave: Ingresos de Contratos con Clientes. Calidad de la Información Contable. Gestión de Resultados.

1 Introdução

Em maio de 2014, a instituição normatizadora *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu o novo padrão contábil de relatório financeiro *International Financial Reporting Standards* (IFRS) 15 "Receita de contratos com clientes", resultado de um projeto de convergência com o *Financial Accounting Standards Board* (FASB). O IFRS 15 substituiu o IAS 18 "Receitas" e o IAS 11 "Contratos de Construção". No Brasil, a aprovação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) 47, correlacionado a IFRS 15, se deu em 22 de dezembro de 2016, sendo obrigatória a sua aplicação a partir de 1º de janeiro de 2018.

A nova norma fornece às empresas um único modelo de cinco etapas de reconhecimento de receita que se aplica a partir de um contrato com um cliente. Esse novo padrão contábil configura uma etapa importante da convergência global e representa um procedimento significativo na qualidade das demonstrações financeiras (Mota, Campos, Niyama & Paulo, 2012).

O IASB (2014) e o FASB argumentam que o novo padrão é relevante para aprimorar a comparabilidade da receita nas demonstrações financeiras e, portanto, elimina deficiências identificadas em normas anteriores, pois é mais completa em relação ao reconhecimento, mensuração e divulgação da receita (Church, 2016). O IASB (2014) esclarece que a norma anterior apresentava limitações em itens importantes, como por exemplo o reconhecimento contábil de contratos com diversos elementos em conjunto.

Há na literatura estudos brasileiros e de outros países que destacam os efeitos da aplicação da nova norma com recomendações sobre as políticas contábeis (Dalkilic, 2014), na análise de efeitos indiretos (Rutledge, Karin & Kim, 2016), na relevância com adoção antecipada (Dani, Santos, Panucci, Filho & Klann, 2017; Trabelsi, 2018), no *value relevance* (Altaji & Alokdeh, 2019; Braga, Santos & Nascimento, 2022; Onie, Ma, Spiropoulos & Wells, 2022), no gerenciamento de resultados (Tutino, Regoliosi, Mattei, Paoloni & Pompili, 2019), e no gerenciamento de receitas (Braga, 2020; Morawska, 2021).

Os critérios e padrões contábeis escolhidos pela companhia podem influenciar a qualidade das demonstrações financeiras, quando aplicados sem fidedignidade pelos preparadores das informações (Fields, Lys & Vincent, 2001; Paulo, 2007). Assim, a motivação para não divulgar o real desempenho das empresas pode estar associada a interesses próprios dos gestores ou da companhia, como por exemplo, o aumento de lucros e na escolha de padrões contábeis de forma não adequada (Paulo, 2007).

Nesse sentido, estudos apontam também que os impactos de aplicação da nova norma podem gerar algumas consequências negativas (Rutledge *et al.*, 2016, Piosik, 2021), como um possível aumento na prática de gerenciamento de resultados e, portanto, manipulação dos relatórios financeiros (Piosik, 2021). De acordo com Veysey (2020), a partir do novo padrão de reconhecimento de receitas, é possível obter diferentes respostas para mesma transação e estrutura contratual. Essas brechas são obstáculos para o normatizador porque há diversos setores e modelos de negócios com operações e características distintas (Napier & Stadler, 2020).

Healy e Wahlen (1999) definem a manipulação das informações contábeis como gerenciamento de resultados (*earnings management*), e esse ocorre quando os gestores praticam ações discricionárias sobre o real desempenho financeiro das companhias. A qualidade do lucro pode ser afetada por essa discricionariedade sobre o momento de reconhecimento da receita (Rutledge *et al.*, 2016) e pode ser influenciada por julgamentos e estimativas que precisam ser atualizadas.

Portanto, conduzir eventuais novos ajustes nas demonstrações financeiras pelas mudanças de estimativas em períodos subsequentes (Cova, 2015). A adoção da nova norma depende mais do profissional, já que exige mais julgamentos dos gestores e preparadores das demonstrações financeiras (Dalkilic, 2014).

Joia e Nakao (2014) argumentaram que o aumento na qualidade e na transparência aliada a uma maior comparabilidade das demonstrações contábeis leva uma redução da assimetria informacional. Com isso, a adoção das normas contábeis deveria gerar um impacto no gerenciamento de resultados das empresas de forma a reduzi-lo (Barth, Landsman & Lang, 2008).

Entretanto, os resultados do estudo de Joia e Nakao (2014) não confirmaram a hipótese de que a adoção das empresas ao IFRS afetou o nível de gerenciamento de resultados, embora tenha ocorrido redução dos *accruals* discricionários pós IFRS. Em contrapartida, Braga (2020) e Tutino *et al.* (2019) identificaram um aumento no gerenciamento de resultados. O contexto apresentado revela um cenário contraditório e com lacunas em relação a consequências da implementação do novo padrão contábil.

Na literatura existem estudos que propõem modelos para mensurar a manipulação das informações contábeis (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995; Kang & Sivaramakrishnan, 1995; Kothari *et al.*, 2005; Dechow *et al.*, 2012). Outras pesquisas abordaram o efeito do gerenciamento de resultados na qualidade da informação contábil (Martinez, 2001; Cardoso, 2005; Almeida, 2010).

De acordo com Rutledge *et al.* (2016), há necessidade de avaliar os efeitos trazidos pelo novo padrão contábil como um possível aumento na prática de gerenciamento de resultados e, portanto, manipulação dos relatórios financeiros. Diante disso, definiu-se o seguinte problema de pesquisa: **Quais efeitos da adoção do Pronunciamento Técnico CPC 47 no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras listadas na B3?**

Para responder essa questão, a pesquisa tem como objetivo principal analisar o efeito do nível de gerenciamento de resultados com a adoção do CPC 47 nas empresas listadas na B3. A avaliação desses efeitos torna-se importante para compreender os reflexos no conteúdo informacional após adoção do novo padrão.

A pesquisa contribui e amplia as discussões com objetivo de melhorar a compreensão dos efeitos do CPC 47 nas práticas de *earnings management* e seus reflexos na qualidade da informação contábil. Ademais, de acordo com Lourenço e Branco (2015), a adoção das IFRS tem sido um dos tópicos mais analisados e abordados em pesquisas na área de contabilidade, dada a relevância, colaborando com órgãos reguladores, preparadores das demonstrações contábeis, auditores, executivos e acionistas controladores e o mercado em geral.

2 Revisão da Literatura

2.1 Qualidade da Informação Contábil e Gerenciamento de Resultados

A adoção das IFRS a nível mundial é uma mudança de forte impacto econômico. A partir dela, surgiu novas oportunidades de pesquisas na contabilidade, já que alteração de normas influencia diretamente na qualidade das demonstrações contábeis (Lourenço & Branco, 2015). De acordo com Ball (2006), um sistema baseado no padrão IFRS proporciona informações financeiras com mais qualidade, mais tempestivas e mitiga a discricionariedade que outros padrões proporcionam aos gestores.

A qualidade da informação contábil pode ser associada à uma maior relevância e representação fidedigna, já que propicia a divulgação de informações confiáveis que ajudarão os usuários externos na tomada de decisão (Colauto, Moreira, Bispo & Angotti, 2010). Segundo

Martinez (2001), uma contabilidade transparente e confiável é o fundamento básico no mercado de capitais.

De acordo com Cappelleso, Niyama e Rodrigues (2021) as informações contábeis de qualidade são necessárias para que a contabilidade cumpra seu papel de divulgação das informações. O atributo de qualidade da informação contábil será maior, quanto menor for a assimetria de informação, melhorando o conteúdo informacional, capaz de auxiliar gestores, investidores, analistas entre outros em suas transações econômicas (Duarte & Lucena, 2018).

Não existe um termo específico que defina qualidade da informação contábil. Uma informação de qualidade pode ser definida como aquela que fornece mais informações sobre o desempenho financeiro de uma companhia, e que seja relevante para a tomada de decisão por um determinado tomador de decisão.

Há três grandes grupos de *proxies* para a qualidade da informação contábil: propriedades dos lucros, capacidade de resposta dos investidores aos lucros e indicadores externos de distorção dos lucros. Sendo assim, a qualidade da informação contábil pode ser mensurada a partir de diversas métricas, sendo uma delas o gerenciamento de resultados (Dechow, Ge & Schrand, 2010).

O gerenciamento de resultados ocorre quando os administradores julgam a informação financeira e as atividades operacionais para modificar os relatórios financeiros no sentido de manipular alguns investidores sobre o desempenho da empresa ou para incentivar resultados contratuais que dependam dos números contábeis informado (Healy & Wahlen, 1999). Com isso, os gerentes podem optar em função dos benefícios que terão ao reportar determinado resultado (Martinez, 2001).

Um ponto importante é que a subjetividade das normas contábeis pode ser utilizada para atender os propósitos da realidade econômica da empresa, ou outros específicos. Segundo os autores Fields *et al.* (2001), o uso do gerenciamento de resultados pode abranger escolhas contábeis, as quais tem origem nas decisões tomadas com o objetivo de influenciar as informações geradas pelo sistema contábil, como as demonstrações financeiras, e outros relatórios fiscais e regulatórios. Ainda que essas decisões possam violar os princípios contábeis e constituir-se em fraude, o gerenciamento de resultados pode ocorrer dentro dos limites desses princípios (Dechow & Skinner, 2000).

Para Almeida (2010), é possível que o gestor possa administrar informações contábeis com a finalidade de reduzir os riscos ou confundir os usuários, no entanto, as duas situações buscam maior divulgação de resultados que retratam com mais fidedignidade a realidade das transações. Diante disso, compreende-se que o gerenciamento de resultados não é fraude, pois as escolhas dos gerentes podem estar dentro dos limites definidos nos padrões contábeis.

De acordo com Martinez (2013), o gerenciamento de resultados pode ser utilizado em situações específicas com cunho positivo, entretanto, reconhece-se que tal prática em seu extremo é uma linha tênue com a fraude. Diferenciar essa fronteira é um desafio, dado que ainda há uma lacuna na literatura acadêmica, pois o conceito de fraude associa-se a intenção de dissimular (Martinez, 2013).

Muitos autores defendem que as novas normas contábeis permitem novos métodos de reconhecimento, mensuração e divulgação evidenciando a grande importância da contabilidade na comunicação das informações. Entretanto, devido a auditoria ser imperfeita, os administradores podem ver o exercício do julgamento como uma oportunidade para gerenciar resultados, e, por conseguinte, realizar escolhas contábeis que não condizem com a situação econômica da empresa (Healy & Wahlen, 1999).

As definições de gerenciamento de resultados são norteadas pelas intenções gerenciais e que muitas das vezes não são simples de serem observadas. Verifica-se, diferentes tipos de gerenciamento a partir de motivações: o *Target Earnings* trata-se do gerenciamento praticado com

André Lamblet Dias, Ludmilla Gomes da Silva dos Anjos, Thiago de Abreu Costa e José Augusto Veiga da Costa Marques

objetivo de “aumentar (melhorar) ou diminuir (piorar) os resultados contábeis”; enquanto o *Income Smoothing* busca diminuir a variação dos resultados e o *Big Bath Accounting* que pretende “gerenciar para reduzir o lucro corrente, de forma a aumentar o lucro futuro” (Martinez, 2001, p. 43).

Em relação aos incentivos à prática de gerenciamento de resultados, deve-se considerar os contratuais, os de mercado e regulatórios (Almeida & Almeida, 2009), sendo eles apresentados na tabela 1.

Tabela 1

Tipos de incentivos

Incentivos	Tipos
Contratuais	<i>Debt covenants</i> , remuneração dos executivos, <i>Job Security</i> e acordos bilaterais.
Mercado	Relação de lucro e valor de firma, abertura de capital (IPO), litígio, previsão dos analistas, crescimento.
Regulatórios	Fatores políticos, regras setoriais, agências, políticas antitruste, aspectos fiscais e tributários.

Fonte: Adaptado de Almeida e Almeida (2009).

Almeida (2010) afirma que umas das práticas de gerenciamento de resultado é por decisões sobre os *accruals*, que serão analisados nesse estudo. Conforme Lopes e Martins (2005), os *accruals* armazenam o conteúdo informativo da contabilidade e são caracterizados como acumulações representadas pela discrepância entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional líquido. Portanto, deve-se considerar que são todas as classificações de resultados que são computadas ao lucro e que não provoquem movimentações de caixa e ou de equivalentes de caixa.

O objetivo dos *accruals* é representar o lucro de forma econômica. Contudo, pode-se considerar o fato do gerente poder tomar as decisões de modo que motive a discricionariedade, aumentando ou diminuindo os níveis ou efeito dos *accruals*. O gestor pode manipular o lucro por razões inconsistentes ao negócio. Vale ressaltar que os *accruals* podem ser tanto discricionários quanto não discricionários (Martinez, 2008).

A diferença entre eles é que os não discricionários estão associados à atividade normal do negócio da empresa, enquanto os discricionários dizem respeito à decisão que o gestor pode tomar a fim de gerar efeitos esperados sobre os resultados contábeis (Moreira, 2006; Paulo, 2007), além de serem utilizados como proxy de gerenciamento de resultados. Se positivos, revelam que o resultado está sendo gerenciado para ser melhorado, se negativos, para ser piorado (Martinez, 2008).

Além disso, conforme esclarecido no estudo de Paulo (2007), os problemas surgem na mensuração desses *accruals* discricionários, pois isso ocorre porque essa parcela dos *accruals* é estimada, ou seja, não observável. Dechow *et al.* (1995) já haviam sinalizado para esse tipo de dificuldade na avaliação.

Almeida (2010) afirma que *accruals* são uma das variáveis mais analisadas pelos estudiosos como *proxy* da qualidade da informação contábil. O lucro pode ser formado pela combinação de diferentes escolhas, políticas e estimativas contábeis, o que torna sua composição subjetiva. Por isso, a relevância em trazer sua qualidade como objeto de análise, para que seja plausível o entendimento dos motivos e incentivos das práticas que envolvem sua mensuração. Para Martinez (2013), a interferência nos números contábeis é uma prática crítica, pois são nas demonstrações financeiras que informações relevantes sobre a *performance* da entidade são apresentadas. Pode-se assim dizer, que o lucro exerce um papel central, utilizado para diversos objetivos.

Embora já existam estudos na literatura que demonstram que as normas internacionais podem melhorar a qualidade da informação contábil (Barth *et al.*, 2008), outros trabalhos esclarecem que o padrão contábil tem papel limitado ou, até mesmo, não impede ações discricionárias, ou seja,

o gerenciamento de resultados (Grecco, 2013; Joia & Nakao, 2014; Cardoso, Souza & Dantas, 2015; Rodrigues & Niyama, 2018).

2.2 O Novo Padrão de Reconhecimento de Receitas CPC 47

A receita é um importante indicador nas análises financeiras realizadas pelas empresas. A partir desta mensuração dos dados, as empresas avaliam se sua *performance* está de acordo com seu planejamento estratégico. Adicionalmente, Dalkilic (2014) ratifica esse entendimento ao esclarecer que a receita é crucial para os usuários das demonstrações financeiras, pois permite avaliar o desempenho assim como a posição financeira das entidades. A receita trata-se de uma métrica de grande importância para os usuários e analistas para avaliar as perspectivas futuras das empresas (Cova, 2015).

Vale ressaltar que já existiam estudos antes da implementação da nova norma que sinalizam possíveis efeitos nas demonstrações contábeis assim como nos seus indicadores. Nesse sentido, Mota *et al.* (2012) apontaram possíveis impactos no desempenho econômico das empresas, no seu valor de mercado e no custo de capital próprio e/ou de terceiros.

Como consequência, o novo padrão contábil também pode refletir na distribuição dos lucros (Campos, 2017) e em diferentes setores da empresa além dos financeiros, como os processos de negócios e controles internos. A adoção do novo padrão tem potencial até mesmo de afetar os relacionamentos das empresas com seus clientes e investidores, por isso a importância de instituir políticas e práticas eficientes de reconhecimento de receita que assegurem esses *stakeholders* em suas análises (Cova, 2015).

As discussões sobre as orientações do registro contábil de receita de clientes é um desafio para os reguladores, pois as empresas são diferentes e alocadas em diversos segmentos, o que dificulta a estruturação e aplicação de regra única para o tratamento de todas as especificidades dos negócios. A partir da vigência do novo padrão contábil, pode haver também alterações qualitativas como melhor padronização, transparência e comparabilidade das práticas entre entidades (Aquino, Iudícibus & Santos, 2019).

Embora, inicialmente, possa não parecer uma mudança profunda em relação às normas anteriores, o nível de detalhamento em relação à aplicação dos conceitos, especialmente em transações mais complexas, é bem maior que a orientação atualmente existente no IFRS (PWC, 2017).

O CPC 47 (2016) determina que a entidade deva reconhecer as receitas levando em consideração a transferência dos bens ou serviços prometidos aos clientes, considerando o valor que a entidade espera ter direito a receber. A nova norma tem como princípio fundamental o reconhecimento de receita quando as mercadorias ou os serviços são transferidos para o cliente a partir do preço da transação (PWC, 2017).

A KPMG (2016) esclarece que o novo padrão contábil fornece orientação de aplicação em diversos tópicos, incluindo garantias e licenças. Adicionalmente, traz orientação sobre quando capitalizar custos de obtenção e cumprimento de um contrato, a menos que tais custos já estejam no alcance de outra norma contábil.

De acordo com Aquino *et al.* (2019), esse novo modelo é uma base de princípios e orientações que determina uma estrutura abrangente de quando reconhecer receita e o valor que deve ser reconhecido. Se esses critérios forem cumpridos, a receita é reconhecida: ao longo do tempo, de forma a refletir o desempenho da entidade; ou em um momento específico no tempo, quando o controle dos bens ou serviços é transferido para o cliente (KPMG, 2016).

O CPC 47 (2016) determina que o tratamento contábil de identificação, reconhecimento, mensuração de receitas de contrato com cliente é estruturado em cinco etapas, sendo: Etapa 1 - identificação do contrato; 2 - identificação de obrigações de *performance*; 3 - determinação do preço da transação; 4 - alocação do preço da transação a obrigação de *performance* e 5 – reconhecimento da receita.

Sendo assim, de acordo com a PWC (2017), alguns setores sofrerão maiores impactos do que outros, como gestão de ativos, automotiva, engenharia e construção; entretenimento e mídia; produtos industrializados e fabricação; farmacêutica e biotecnologia; imóveis; varejo e consumidor; tecnologia da informação; telecomunicações. Nesse mesmo sentido, Cova (2015) já havia esclarecido que esta nova norma implicaria em mudanças que poderiam ter pouco efeito em algumas empresas, enquanto em outras seriam mais impactadas.

Portanto, o novo modelo, por ser mais sofisticado, gera algumas alterações em contratos de longo prazo e de múltiplos elementos (Weil, Schipper & Francis, 2016). Em função disso, as empresas prestadoras de serviços com esses tipos de contratos tendem a ser mais impactadas já que em único contrato pode haver diversas obrigações de *performance*.

Ademais, conforme esclarecido pela KPMG (2014), em função desses múltiplos elementos em um único contrato, as empresas terão que avaliar cada obrigação e determinar se a receita será reconhecida em momento específico ou ao longo do tempo, de acordo com o prazo contratual.

De acordo com Almeida (2016), o momento de reconhecer a receita é um dos temas mais subjetivos e importantes da contabilidade, pois, deve gerar mais dificuldades nos julgamentos e, principalmente, em setores específicos. Adicionalmente, a receita é um importante indicador de *performance* que influencia na avaliação dos resultados e na sua distribuição aos acionistas. Assim, a nova norma é mais que uma mudança contábil, trata-se de uma nova mentalidade (Dalkilic, 2014).

2.3 Estudos Anteriores

Após revisão de literatura em relação à norma de reconhecimento de receitas, verificou-se que existem estudos que analisaram o seu efeito nas empresas conforme descritos abaixo.

Dani *et al.* (2017) verificaram a relação entre a qualidade da informação contábil e a adoção antecipada da IFRS 15 pelas empresas brasileiras do setor de construção civil listadas na B3. A amostra da pesquisa é composta por 23 empresas do setor de construção e a análise foi realizada no período de 2013 a 2015 por meio de regressão linear múltipla com dados em painel, utilizando o modelo de *value relevance* proposto por Ohlson (1995). De acordo com os achados da pesquisa, os resultados sugerem que a adoção antecipada da IFRS 15 auxilia a reduzir o viés de não comparabilidade e possíveis inconsistências, já que a norma anterior, existiam diferentes critérios nos contratos de construção.

Trabelsi (2018) analisou o efeito da adoção antecipada da IFRS 15 na qualidade das informações contábeis no lucro e patrimônio líquido. Utilizou-se indicadores financeiros e técnicas estatísticas de acordo com as informações das demonstrações financeiras das empresas do setor imobiliário listadas no mercado financeiro de Dubai em 2015. Os resultados revelaram que abordagem de transição mais utilizada pelas empresas foi a retrospectiva modificada e que a adoção antecipada da IFRS 15 teve um efeito positivo e significativo sobre o lucro líquido e que este efeito pode ser explicado pelo aumento da receita e/ou redução dos custos. Portanto, o estudo conclui que a adoção voluntária de qualquer método contábil pode refletir um comportamento oportunista dos gestores.

Ao aprofundar a análise sobre impactos do padrão contábil de reconhecimento de receitas na qualidade da informação contábil em setores específicos, identificou-se a pesquisa de Baldissera *et al.* (2018), que verificaram o efeito do CPC 17 no gerenciamento de resultados de 29 empresas brasileiras do setor de construção civil listadas na B3 para o período de 2007 a 2012. O estudo utilizou o modelo de KS (1995) para estimar o gerenciamento de resultados pelos *accruals* discricionários e a análise dos dados foi realizada pela regressão linear múltipla com dados em painel assim como teste não paramétrico de diferença de médias U de Mann-Whitney. Os resultados evidenciaram que os níveis de gerenciamento de resultados das empresas do setor de construção civil são decrescentes após adoção do padrão contábil CPC 17.

Tutino *et al.* (2019) analisaram o impacto no gerenciamento de resultados decorrente da adoção do IFRS 15 de 23 empresas italianas listadas pertencentes aos setores de telecomunicações e de serviços públicos (setor de maior e menor sensibilidade, respectivamente) no período de 2001 a 2017 e utilizou-se o modelo de Jones (1991).

Nesse sentido, a pesquisa concluiu que dentre as empresas que possuíram maiores impactos pelas práticas de gerenciamento de resultados, a maioria delas pertence ao setor de telecomunicações. A análise *ex-ante* da norma feita pelos autores contribui para um entendimento de quais setores o gerenciamento de resultados exerce mais impacto e de possíveis previsões sobre escolhas que os gestores possam tomar frente a implementação do IFRS 15.

Ribeiro, Barcelos e Costa (2020) investigaram os impactos econômicos e o nível de evidenciação decorrentes da adoção do CPC 47 nas empresas brasileiras de capital aberto. O estudo esclareceu por meio de análise estatística com testes de diferença de médias não paramétrico que os setores mais impactados respectivamente foram os de comunicação, TI, utilidade pública, petróleo e gás, saúde, bens industriais, consumo cíclico e consumo não cíclico, totalizando 34 empresas impactadas.

Oliveira, Crabbi e Rodrigues (2020) analisaram o nível de aderência (*Compliance*) das empresas brasileiras do setor de telecomunicações listadas na B3 ao pronunciamento contábil CPC 47. A análise foi realizada por meio de um *checklist* com os critérios de divulgação definidos como alto nível de *compliance* ao CPC 47. Utilizou-se a técnica de análise de conteúdo das demonstrações financeiras consolidadas nos anos de 2017 e 2018. Os resultados mostraram que nenhuma empresa apresentou uma ampla aderência à nova norma. Adicionalmente, foi verificado se as empresas já divulgavam suas informações em conformidade à norma antes dela se tornar obrigatória, como forma de *disclosure* voluntário.

Braga (2020) teve como objetivo analisar se a adoção da IFRS 15 influenciou a prática de gerenciamento de resultados por *accruals* específicos de receitas através de uma amostra de 1116 empresas de países pertencentes ao acrônimo BRICS, classificadas nos setores de telecomunicações, software, engenharias, construção e imóveis, e setor automobilístico, abrangendo uma janela temporal de 2016 a 2018. O estudo utilizou o modelo de Caylor (2010) que trata da estimação do *accruals* específicos de gerenciamento de receitas e outros dois modelos para medir o nível de gerenciamento a partir das variáveis de controle e interesse com setores, países e IFRS 15. Os dados foram analisados por meio de regressão linear múltipla com dados em painel.

Os resultados evidenciaram que a vigência da IFRS 15 influenciou positivamente a prática de gerenciamento de receitas, ou seja, a partir da adoção do novo padrão de reconhecimento de receitas houve aumento dos níveis de gerenciamento por *accruals* de receitas. Além disso, os achados revelaram que os efeitos da IFRS 15 se diferenciam de acordo com o país e o setor, porém com diferença significativa na China no setor de engenharias, construção e imóveis.

Napier e Stadler (2020) analisaram diversos efeitos, como contábeis, na informação e no mercado de capitais decorrentes da aplicação do IFRS 15 nas maiores firmas europeias por meio de

uma revisão nos relatórios anuais corporativos, cartas de comentários e entrevistas. Na análise, os autores definiram um quadro de referência que estabelece os diferentes tipos de efeito que uma nova exigência contábil pode induzir, inclusive impactos adicionais. No exame dos relatórios do ano de 2018 foram selecionadas um total de 48 empresas da *Stoxx Europe 50* de 14 setores diferentes. O estudo concluiu que o impacto contábil de reconhecimento e mensuração da receita, com exceção de poucos setores, especialmente o de telecomunicações, foi pequeno.

Diante disso, conforme revisão de literatura exposta, definiu-se a seguinte hipótese de pesquisa: **A adoção do Pronunciamento Técnico CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente aumentou os níveis de gerenciamento de resultados e, portanto, reduziu a qualidade da informação contábil.**

3 Procedimentos Metodológicos

3.1 População e Amostra

Para solucionar o problema e atingir o objetivo proposto, realizou-se uma pesquisa: a) descritiva em relação aos objetivos, dado que buscou-se explicar a formação de um fenômeno (gerenciamento de resultados) por meio da relação entre variáveis (*accruals* discricionários; b) bibliográfica e documental quanto aos procedimentos, pois utilizou-se de fontes bibliográficas para o desenvolvimento do arcabouço teórico e dados oriundos de uma base que servirão para o cálculo das variáveis utilizadas nos modelos, respectivamente (Gil, 2010).

A população da pesquisa é composta pelas empresas listadas na B3 no lapso temporal de 2012 a 2021. Considerou-se o período anterior ao CPC 47 os exercícios sociais de 2012 a 2017 e o período posterior 2018 a 2021. Os dados para operacionalização foram coletados no banco de dados da Economatica®.

Em uma população de 410 empresas, foram desconsideradas 64 por serem classificadas como instituições financeiras e possuem tratamento contábil específico. Excluiu-se também 139, que não apresentaram dados necessários para o cálculo das variáveis da pesquisa, e assim, não permitindo a formação de um painel balanceado e o acompanhamento cronológico do estudo. Dessa forma, chegou-se a uma amostra final de 207 companhias. A seleção do montante de empresas que compõem a amostra final foi por conveniência e de forma não probabilística.

3.2 Operacionalização e Especificação dos Modelos

Para estimar os *accruals* discricionários (resíduos da regressão), aplicou-se o modelo desenvolvido por Dechow *et al.* (2012), utilizado por Martins, Paulo e Monte (2016) e Boina e Macedo (2018), descrito na Equação 1.

$$ACC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REC_{i,t} - \Delta CR_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{IMOB_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_4 \left(\frac{ACC_{i,t-1}}{A_{i,t-2}} \right) + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Onde: $ACC_{i,t}$ = *accruals* totais da empresa i no período t , ponderados por seu ativo total da empresa i no final do período $t-1$; $A_{i,t-1}$ = ativo total da empresa i no final do período $t-1$; $REC_{i,t}$ = variação das receitas líquidas da empresa i entre os períodos $t-1$ e t , ponderados pelo ativo total da empresa i no final do período $t-1$; $CR_{i,t}$ = variação das contas a receber de clientes da empresa i entre os períodos $t-1$ e t , ponderados pelo ativo total da empresa i no final do período $t-1$; $IMOB_{i,t}$ = saldo das contas do ativo imobilizado e ativo diferido da empresa i no período t , ponderados pelo ativo total da empresa i no final do período $t-1$; $ACC_{i,t-1}$ = são os *accruals* totais da empresa i no período $t-1$, ponderados pelo ativo total da empresa i no final do período $t-2$; β_0 = coeficiente linear; $\beta_{1,2,3,n}$ = coeficientes angulares; $\varepsilon_{i,t}$ = resíduos da regressão.

Os modelos de estimação dos *accruals* discricionários de acumulações totais apresentam limitações, como possíveis inconsistências na omissão de dados ou até mesmo inferências insuficientes (Almeida, 2008). Nesse sentido, o modelo de Dechow *et al.* (2012) é uma versão mais atualizada de um dos modelos mais utilizados em estudos sobre gerenciamento de resultados, o modelo de Jones Modificado (Dechow *et al.*, 2012). O modelo de Dechow *et al.* (2012) pode ser considerado mais completo, pois nele incluiu-se o intercepto na equação e os *accruals* discricionários defasados a fim de capturar a reversão dos *accruals* oriundos do período corrente (Martins *et al.*, 2016).

A fim de realizar uma análise complementar e inferências com maior grau de robustez, também se aplicou o modelo de Kothari *et al.* (2005) para estimar os *accruals* discricionários (resíduos da regressão), utilizado por Melo e Lamounier (2020) e descrito na equação 2 a seguir.

$$ACC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REC_{i,t} - \Delta CR_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{IMOB_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_4 ROA_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Onde: $ACC_{i,t}$ = *accruals* totais da empresa *i* no período *t*, ponderados pelo ativo total da empresa *i* no final do período *t-1*; $A_{i,t-1}$ = ativo total da empresa *i* no final do período *t-1*; $REC_{i,t}$ = variação das receitas líquidas da empresa *i* entre os períodos *t-1* e *t*, ponderados pelo ativo total da empresa *i* no final do período *t-1*; $CR_{i,t}$ = variação das contas a receber de clientes da empresa *i* entre os períodos *t-1* e *t*, ponderados pelo ativo total da empresa *i* no final do período *t-1*; $IMOB_{i,t}$ = saldo das contas do ativo imobilizado e ativo diferido da empresa *i* no período *t*, ponderados pelo ativo total da empresa *i* no final do período *t-1*; $ROA_{i,t-1}$ = retorno sobre o ativo da empresa *i* no período *t-1*; β_0 = coeficiente linear; $\beta_1, 2, 3, n$ = coeficientes angulares; $\varepsilon_{i,t}$ = termo de erro da regressão.

O modelo de Kothari *et al.* (2005) é conhecido como modelo de *Performance-Matching*, pois por meio dele é possível inserir a *performance* das companhias no cálculo dos *accruals*. Nessa versão, os autores partiram do modelo de Jones (1991) e Jones Modificado (1995) e adicionaram a variável de retorno sobre ativo, que tem por função controlar o desempenho das empresas contidas na amostra.

Dessa forma, mitiga-se a influência do desempenho das empresas no cálculo dos *accruals* discricionários. O impacto no gerenciamento de resultados a partir de um desempenho anormal resulta em uma maior chance de classificar de forma equivocada os *accruals* não discricionários em discricionários (Melo & Lamounier, 2020). Para estimar os *accruals* totais em ambos os modelos, utilizou-se a abordagem do fluxo de caixa (Hribar & Collins, 2002; Paulo, Martins & Corrar, 2007), descrita na equação 3 a seguir.

$$ACC_{i,t} = LL_{i,t} - FCO_{i,t} \quad (3)$$

Onde: $ACC_{i,t}$ = *accruals* totais da empresa *i* no tempo *t*; $LL_{i,t}$ = Lucro ou prejuízo do exercício da empresa *i* no período *t*; $FCO_{i,t}$ = fluxo de caixa operacional da empresa *i* no tempo *t*.

Em seguida, realizou-se uma regressão linear múltipla com uma variável *dummy* a fim de identificar o efeito do CPC 47 na acumulação discricionária (resíduos da regressão referente aos modelos de Dechow *et al.* (2012) e Kothari *et al.* (2005), na qual espera-se uma relação significativa. Além disso, incluiu-se uma *dummy* para controlar os efeitos da pandemia do COVID-19. A pandemia gerada pelo coronavírus resultou em impactos generalizados que acarretaram um cenário de incerteza no cumprimento dos termos do contrato, tanto por parte das empresas como dos clientes, afetando a existência, modificação ou o reconhecimento de receitas (KPMG, 2020).

Cabe ressaltar que não foi considerada uma *dummy* a fim de controlar a adoção antecipada e voluntária do CPC 47, já que a partir de uma análise das notas explicativas das empresas contidas na amostra, constatou-se que a maior parte delas optaram somente em aplicar a norma a partir de 2018, ano de adoção obrigatória.

O modelo dessa pesquisa é descrito na equação 4 e a tabela 2 esclarece as variáveis independentes já identificadas na literatura.

$$* Gr_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 END_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 FCO_{i,t} + \beta_4 TAM_{i,t} + \beta_5 CPC47_{i,t} + \beta_6 COVID19_{i,t} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Onde: $Gr_{i,t}$ é o gerenciamento de resultado (Resíduos da regressão Dechow et al. (2012)) da empresa i no período t ; $END_{i,t}$ é o endividamento da empresa i no período t ; $ROA_{i,t}$ é o retorno sobre o ativo da empresa i no período t ; $FCO_{i,t}$ é o fluxo de caixa operacional da empresa i no período t ; $TAM_{i,t}$ é o tamanho da empresa i no período t ; $CPC47_{i,t}$ é a variável *dummy*, 1 para os períodos posteriores ao CPC 47 da empresa i no tempo t e 0 para os demais; $COVID19_{i,t}$ é a variável *dummy* referente ao período da pandemia do coronavírus, 1 para períodos com COVID-19 da empresa i no tempo t e 0 para os demais; β_0 = coeficiente linear $\beta_{1,2,3,n}$ = angulares; ε_{it} = resíduos da regressão. *Resíduos com valores absolutos.

Tabela 2

Variáveis independentes da pesquisa

Variáveis de estudo	Operacionalização e métrica	Referências
Endividamento ($END_{i,t}$)	END = Passivo Exigível/Ativo	Joia e Nakao (2014); Baldissera <i>et al.</i> (2018).
Retorno sobre os Ativos ($ROA_{i,t}$)	ROA = Lucro Líquido/Ativo Total	Joia e Nakao (2014); Baldissera <i>et al.</i> (2018)
Fluxo de Caixa Operacional ($FCO_{i,t}$)	FCO = Fluxo de caixa operacional proporcional pelo total de ativos;	Joia e Nakao (2014); Baldissera <i>et al.</i> (2018).
Tamanho da Companhia ($TAM_{i,t}$)	Logaritmo natural do ativo total TAM= Ln (Ativo Total)	Joia e Nakao (2014); Baldissera <i>et al.</i> (2018); Prata e Flach (2021).
Variável <i>dummy</i> ($CPC47_{i,t}$)	<i>Dummy</i> , 1 para períodos posteriores ao CPC 47 e 0 para os demais	Joia e Nakao (2014); Baldissera <i>et al.</i> (2018).
Variável <i>dummy</i> ($COVID19_{i,t}$)	<i>Dummy</i> , 1 para períodos com COVID-19 e 0 para os demais	Šušak (2020); Girão, Duarte, Martins e Souza (2020); Araújo e Rodrigues (2022); Santos, Carmo e Rech (2022); Yassin, Al-Shaban, Sraheen e Daoud (2022).

Fonte: Elaborada pelos autores (2022).

A escolha de dados em painel para as regressões utilizadas no estudo foi feita com o intuito de realizar o acompanhamento cronológico das empresas presentes na amostra. Segundo Gujarati e Porter (2011), com dados em painel é possível examinar o comportamento de cada empresa ao longo do tempo, ou seja, uma dimensão de espaço e tempo, além de garantir uma maior quantidade de dados informativos, maior variabilidade, menor colinearidade entre as variáveis, maior eficiência nas estimações e um controle mais amplo sobre a heterogeneidade. O painel é do tipo balanceado, pois cada empresa possui o mesmo número de observações (Gujarati & Porter, 2011).

Após execução das regressões, verificou-se todos os pressupostos. As regressões e seus pressupostos foram operacionalizados com o auxílio do software GRETL®, sempre ao nível de significância de 5%, conforme julgamento dos pesquisadores.

A análise da normalidade dos resíduos foi realizada pelo teste de Doornik-Hansen, conforme os ensinamentos de Adkins (2009), pois apresenta melhor *performance* em amostras pequenas. A

hipótese nula considera que a amostra tende a uma distribuição normal e a hipótese alternativa considera que a amostra não tende a uma distribuição normal.

Vale ressaltar que de acordo com Gujarati e Porter (2011), caso a normalidade não seja atendida, tal fato não seria considerado um problema, haja vista que ela pode ser relaxada diante a Teoria do Limite Central. A multicolinearidade das variáveis foi analisada pelo teste de Fator de Inflação da Variância (VIF). Todas as variáveis independentes devem apresentar valores inferiores a 10, parâmetro utilizado por Gujarati e Porter (2011), o que significa que elas não possuem alto grau de relacionamento entre si.

De acordo com a análise anterior, o método de efeitos fixos foi adequado ao modelo e, dessa forma, realizou-se a verificação da autocorrelação dos dados no painel por meio do teste Wooldridge, como indica Drukker (2003). Segundo Gujarati e Porter (2011), esse pressuposto é de que o termo de erro de uma observação não sofra interferência pelo termo de erro de outra observação. Se observado problemas de autocorrelação dos resíduos, aplica-se a correção robusta para corrigir as inconsistências.

4 Resultados e Análises

4.1 Análise dos *Accruals* Discricionários a partir de Dechow *et al.* (2012) e Kothari *et al.* (2005)

Primeiramente, cabe ressaltar, que todos os modelos utilizados nessa pesquisa não atenderam os pressupostos da normalidade e homoscedasticidade dos resíduos; não obtiveram incidência de multicolinearidade de acordo com a regra de Gujarati e Porter (2011); e não apresentaram resíduos autocorrelacionados. Em todos os casos em que esses pressupostos não foram atendidos, aplicou-se medidas corretivas como apresentado na metodologia.

Inicialmente, coletou-se todas as variáveis relevantes para estimar os *accruals* discricionários conforme definição no modelo de Dechow *et al.* (2012) e Kothari *et al.* (2005). Em seguida, foi realizado o diagnóstico de painel a fim de verificar qual o modelo mais adequado para a análise de gerenciamento de resultados. A análise dos testes Chow (p-valor de 0,000), Hausman (p-valor de 0,000) e Breusch-Pagan (p-valor de 0,000) leva a rejeição das hipóteses nulas a um nível de significância de 5% e aponta que o método mais apropriado para o modelo é o com efeitos fixos.

As evidências com os resultados da regressão dos dados em painel do modelo a fim de estimar os *accruals* discricionários estão apresentados nas tabelas 3 e 4 a seguir.

Tabela 3

Resultados da regressão linear – Dechow et al. (2012) Efeitos Fixos

$$ACC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REC_{i,t} - \Delta CR_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{IMOB_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_4 \left(\frac{ACC_{i,t-1}}{A_{i,t-2}} \right) + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Regressão Linear		Número de Obs.	2070		
		Prob > F	0,000		
		R-quadrado	0,253		
		Normalidade dos Resíduos	0,000		
ACC _{it}	Coef.	Erros Padrão Robustos	t	P>[t]	VIF
1/AT _{it-1}	4703,18	2230,50	2,109	0,0362	1,001
ΔRec _{it} -ΔCR _{it}	0,094	0,032	2,957	0,004*	1,001
IMOB _{it}	0,042	0,100	0,042	0,674	1,002
ACC _{it-2}	0,001	0,000	6,932	0,000*	1,001
Constante	-0,078	0,030	-2,566	0,011*	

Fonte: Elaborada pelos autores (2022). *5% de significância estatística.

Verifica-se que as variáveis ΔRec_{it} -ΔCR_{it} e ACC_{it-2} apresentaram significância estatística e coeficientes 0,094 e 0,001, respectivamente. Logo, pode-se constatar que essas variáveis interferem sobre o total de *accruals* (ACC_{it}) e que, em média, o aumento de uma unidade nessas variáveis implicaria em um aumento de 0,094 e 0,001 unidades desses *accruals*. Adicionalmente, foi observado que as variáveis do modelo explicam 25,30% do comportamento da variável dependente.

Tabela 4

Resultados da regressão linear – Kothari et al. (2005) Efeitos Fixos

$$ACC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REC_{i,t} - \Delta CR_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{IMOB_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_4 ROA_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Regressão Linear		Número de Obs.	2070		
		Prob > F	0,000		
		R-quadrado	0,259		
		Normalidade dos Resíduos	0,000		
ACC _{it}	Coef.	Erros Padrão Robustos	T	P>[t]	VIF
1/AT _{it-1}	5832,36	2437,53	2,393	0,018*	1,045
ΔRec _{it} -ΔCR _{it}	0,084	0,033	2,524	0,012*	1,032
IMOB _{it}	0,034	0,098	0,350	0,727	1,004
ROA _{it}	0,120	0,070	1,711	0,089	1,077
Constante	-0,077	0,030	-2,525	0,0123*	

Fonte: Elaborada pelos autores (2022). *5% de significância estatística.

Verifica-se que o inverso do ativo total defasado e a variação entre receitas e contas a receber apresentaram significância estatística e coeficientes 5832,36 e 0,084 respectivamente. Logo, evidencia-se que essas variáveis interferem sobre o total de *accruals* (ACC_{it}) e que, em média, o aumento de uma unidade nessas variáveis implicaria em um aumento de 5832,36 e 0,084 unidades desses *accruals*. Adicionalmente, foi observado que as variáveis do modelo explicam 25,90% do

comportamento da variável dependente. A partir desse resultado, observa-se que os dois modelos empíricos utilizado nessa pesquisa possuem o poder de explicação muito próximo para uma mesma amostra.

4.2 Análise do Gerenciamento de Resultados pelo Modelo da Pesquisa

Realizou-se a análise da estatística descritiva apresentando a média, desvio-padrão, mínimo e máximo a partir das variáveis do modelo, evidenciadas na tabela 5.

Tabela 5

Estatística descritiva – Modelo Proposto de Gerenciamento de Resultados com resíduos dos modelos de Kothari et al. (2005) e Dechow et al. (2012).

Variável	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mín.	Máx.
*GRKT	2070	0,075	0,133	0,000	3,053
**GRDW	2070	0,076	0,133	0,000	3,033
END	2070	0,800	0,819	0,004	9,548
ROA	2070	-0,000	0,177	-2,261	1,104
FCO	2070	0,058	0,104	-1,868	0,800
TAM	2070	14,87	1,944	9,625	20,711

Fonte: Elaborada pelos autores (2022). *GRKT - resíduos com valores absolutos Kothari et al. (2005) **GRDW - resíduos com valores absolutos Dechow et al. (2012).

De acordo com a tabela 5, verifica-se variações relevantes entre os valores máximos e mínimos, o que permite observar que há empresas com tamanhos diferentes na amostragem da pesquisa. Adicionalmente, podemos constatar que a variável FCO apresentou o menor desvio padrão da amostra, o que significa que ela é menos dispersa, ou seja, varia menos e está mais próxima da homogeneidade. Por outro lado, a variável tamanho apresenta o maior desvio padrão da amostra, portanto, mais dispersa e menos próxima da homogeneidade.

A estatística descritiva foi seguida do diagnóstico de painel a fim de verificar qual o modelo mais adequado para a análise de gerenciamento de resultados. A análise dos testes Chow (p-valor de 0,000), Hausman (p-valor de 0,000) e Breusch-Pagan (p-valor de 0,000) leva a rejeição das hipóteses nulas a um nível de significância de 5% e aponta que o método mais apropriado para o modelo é o com efeitos fixos.

As evidências com os resultados da regressão dos dados em painel do modelo a fim de estimar os *accruals* discricionários estão apresentados na tabela 6.

Tabela 6

Resultados da regressão linear do modelo proposto de GR – Efeitos Fixos (Resíduos Dechow et al. (2012)).

$Gr_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 END_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 FCO_{i,t} + \beta_4 TAM_{i,t} + \beta_5 CPC47_{i,t} + \beta_6 COVID19_{i,t} + \varepsilon_{it} (4)$					
Regressão Linear			Número de Obs.	2070	
			Prob > F	0,000	
			R-quadrado	0,339	
			Normalidade dos Resíduos	0,000	
**GR	Coef.	Erros Padrão Robustos	T	P>[t]	VIF
END _{it}	0,048	0,021	2,227	0,027*	1,520
ROA _{it}	0,024	0,060	0,4067	0,685	1,458
FCO _{it}	-0,136	0,057	-2,374	0,019*	1,065
TAM _{it}	0,014	0,013	1,102	0,272	1,115
CPC 47 _{it}	-0,004	0,008	-0,4780	0,633	1,610
COVID19 _{it}	0,013	0,008	1,708	0,089	1,610
Constante	-0,169	0,203	-0,8334	0,405	

Fonte: Elaborada pelos autores (2021). *5% de significância estatística. **Resíduos com valores absolutos.

Verifica-se que as variáveis END e FCO apresentaram significância estatística e coeficientes 0,048 e -0,136, respectivamente. Logo, constata-se que essas variáveis interferem sobre o total de *accruals* (ACC_{it}). Em média, o aumento de uma unidade de END implicaria em um aumento de 0,048 unidades desses *accruals*, já o aumento de uma unidade de FCO implicaria em uma diminuição de 0,136 unidades. Adicionalmente, foi observado que as variáveis do modelo explicam 33,90% do comportamento da variável dependente.

A partir do diagnóstico de painel, verificou-se qual modelo mais adequado para a análise de gerenciamento de resultados. A análise dos testes Chow (p-valor de 0,000), Hausman (p-valor de 0,000) e Breusch-Pagan (p-valor de 0,000) leva a rejeição das hipóteses nulas a um nível de significância de 5% e aponta que o método mais apropriado para o modelo é o com efeitos fixos.

As evidências com os resultados da regressão dos dados em painel do modelo a fim de estimar os *accruals* discricionários estão apresentados na tabela 7 a seguir.

Tabela 7

Resultados da regressão linear do modelo proposto de GR – Efeitos Fixos (Resíduos Kothari et al. (2005).

$Gr_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 END_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 FCO_{i,t} + \beta_4 TAM_{i,t} + \beta_5 CPC47_{i,t} + \beta_6 COVID19_{i,t} + \varepsilon_{it} (4)$					
Regressão Linear			Número de Obs.	2070	
			Prob > F	0,000	
			R-quadrado	0,339	
			Normalidade dos Resíduos	0,000	
**GR	Coef.	Erros Padrão Robustos	t	P>[t]	VIF
END _{it}	0,043	0,023	1,864	0,064	1,520
ROA _{it}	0,038	0,061	0,6181	0,537	1,458
FCO _{it}	-0,148	0,062	-2,398	0,017*	1,065
TAM _{it}	0,010	0,014	0,702	0,483	1,115
CPC 47 _{it}	-0,003	0,008	-0,366	0,715	1,610
COVID19 _{it}	0,014	0,008	1,789	0,075	1,610
Constante	-0,094	0,211	-0,446	0,656	

Fonte: Elaborada pelos autores (2022). *5% de significância estatística; **Resíduos com valores absolutos.

Verifica-se que a variável fluxo de caixa operacional apresentou significância estatística e coeficiente -0,148. Logo, confirma-se que essas variáveis interferem sobre o total de *accruals* (ACC_{it}) e que, em média, o aumento de uma unidade nessas variáveis implicaria em uma diminuição de 0,148 unidades desses *accruals*. Adicionalmente, foi observado que as variáveis do modelo explicam 33,90% do comportamento da variável dependente. Portanto, a partir desse resultado, observa-se que assim constatado nos modelos empíricos, os dois modelos utilizados nessa pesquisa possuem também o poder de explicação muito próximo para uma mesma amostra.

Observa-se nas tabelas 6 e 7 com os resultados dos modelos da pesquisa, os *p-values* distantes de zero, sendo possível verificar que as variáveis: tamanho, retorno sobre ativos, CPC 47 e Covid-19 não conseguem explicar o comportamento da variável dependente, ou seja, os *accruals* discricionários ou gerenciamento de resultados.

Logo, esse resultado não significativo das variáveis tamanho, retorno sobre ativos vão ao encontro dos achados de Baldissera *et al.* (2018), porém oposto aos resultados de Joia e Nakao (2014); Grecco (2013), Braga (2020) e Prata e Flach (2021) que apresentam uma relação positiva e significativa nesses coeficientes. Na variável fluxo de caixa operacional apresentou resultado significativo e, portanto, influencia negativamente o gerenciamento contrário aos achados de Joia e Nakao (2014) e Baldissera *et al.* (2018). Constatou-se que nos dois modelos de pesquisa apresentados nas tabelas 6 e 7 que o fluxo de caixa operacional influencia negativamente o gerenciamento de resultados.

Com relação aos estudos sobre os efeitos do coronavírus na qualidade da informação contábil, Šušak (2020) constatou que a pandemia também teve efeitos na relação entre gerenciamento de resultados e tempestividade das demonstrações financeiras. Girão *et al.* (2020) esclarecem que no período da pandemia houve manipulação no sentido de aumentar os lucros. De acordo com o estudo de Araújo e Rodrigues (2022), a variável de interesse Covid-19 foi significativa e negativamente relacionada ao gerenciamento de resultado. Enquanto Oliveira e Modena (2022) apontaram que a pandemia exerce influência positiva e significativa para prática oportunista de manipulação dos resultados.

Nesta pesquisa, a *dummy* Covid-19 não apresenta significância estatística, contrapondo os resultados das pesquisas citadas anteriormente. Vale ressaltar que esses estudos utilizaram modelos de gerenciamento e amostras diferentes e, em função disso pode ter ocorrido alterações nos resultados.

No estudo de Baldissera *et al.* (2018), os autores identificaram que o padrão CPC 17 (anterior ao CPC 47) influenciou negativamente no gerenciamento de resultados de empresas de construção civil e sugerem que o CPC 47 poderia aumentar os níveis de gerenciamento de resultados, reforçando a necessidade de novos estudos após implementação do novo padrão contábil.

Porém, nessa pesquisa constatou-se que o novo padrão não influenciou significativamente a prática discricionária de gerenciamento de resultado nas empresas da B3, em contraponto ao estudo de Braga (2020), que fez uma análise da prática de gerenciamento de receitas a partir de outros setores, períodos e empresas nacionais e internacionais. Braga (2020) foi de encontro aos achados de Morawska (2021) que não identificou impacto da IFRS 15 nos níveis de gerenciamento de receitas nas empresas da Polônia.

No entanto, Braga (2020) também não identificou impactos significativos do novo padrão contábil de reconhecimento de receitas no nível de gerenciamento de receitas em empresas brasileiras pertencentes a setores específicos como telecomunicações, *software*, engenharias, construção e imóveis, e setor automobilístico. Em testes adicionais, essa pesquisa não identificou alteração nos níveis de gerenciamento de resultados quando realizado na amostra separada por setor.

5 Considerações Finais

O objetivo do estudo foi analisar os efeitos da adoção do CPC 47 no gerenciamento de resultados de empresas brasileiras listadas na B3. Para atingi-lo, realizou-se uma pesquisa descritiva, bibliográfica e documental com abordagem quantitativa. A amostra selecionada foi de 207 companhias no período de 2012 a 2021, totalizando 2070 observações.

Partiu-se da hipótese de que a adoção do padrão contábil CPC 47 - Receita de Contrato com Cliente aumentaria os níveis de gerenciamento de resultados e, por conseguinte, afetaria negativamente a qualidade da informação contábil. Entretanto, de acordo com a análise dos resultados, as evidências indicaram que a adoção do CPC 47 não impactou o nível de gerenciamento de resultados, não confirmando os apontamentos do estudo de Rutledge *et al.* (2016).

Os achados desse estudo revelam que não houve influência do novo padrão contábil sobre o nível de gerenciamento de resultados, já que a variável *dummy* CPC 47 não obteve significância estatística. Uma possível causa desse efeito pode estar relacionada com o fato de que o CPC 47 não tenha trazido tantos impactos relevantes nos números, em alterações de contratos, no modelo de negócio e na forma de reconhecer a receita em relação ao padrão anterior. Dessa forma, não foi identificado uma redução da qualidade da informação contábil.

Os resultados deste estudo contribuem e ampliam a discussão sobre o efeito de um padrão contábil na qualidade da informação contábil, principalmente sob a ótica do gerenciamento de resultados e o do novo padrão de reconhecimento de receita. De forma prática, esse estudo torna-se relevante para auditores, auxilia no processo da contenção das práticas de gerenciamento, dado o papel do auditor na verificação da autenticidade das demonstrações contábeis, aumentando assim a melhoria na qualidade da auditoria independente.

Para órgãos reguladores, espera-se que os achados desse estudo junto aos demais possam incentivar os órgãos na avaliação do sistema contábil vigente, na tentativa de desenvolvimento de artifícios para reduzir as práticas de gerenciamento. Para acionistas e investidores em geral, o

conhecimento do comportamento de uma amostra do mercado brasileiro de capitais auxilia na tomada de decisões considerando o mercado como um todo.

Assim como outros estudos, essa pesquisa possui limitações, já que os modelos que avaliam o gerenciamento de resultados são realizados a partir dos erros da regressão, e, portanto, pode haver distorções dos resultados, pois são estimativas. Outra limitação é que o novo padrão contábil entrou em vigor a partir de 2018, restringindo a coleta e análise dos dados até 2021.

Para pesquisas futuras, sugere-se a ampliação da amostra com um lapso temporal maior com trimestres e outros modelos de gerenciamento com *accruals* específicos, incluindo na análise outras variáveis de controle e interesse, como uma *dummy* para diferenciação dos setores. Além disso, pode-se avaliar o impacto da pandemia do coronavírus nas demonstrações contábeis, principalmente em empresas brasileiras que tiveram impacto significativo com adoção do novo padrão contábil.

Referências

Adkins, L. C. (2010). *Using Gretl for Principles of Econometrics*. Recuperado de <http://learneconometrics.com/gretl/ebook.pdf>

Almeida, J. E. F., & Almeida, J. C. G. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelos big four e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), 62-74. <<https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000200005>>

Almeida, J. E. F. (2010). *Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos*. Tese de doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-29112010-182706/publico/TeseJoseElias.pdf>

Almeida, M. C. (2016). *Novas mudanças contábeis nas IFRS* (1a. ed.). São Paulo: Atlas.

Altaji, F. S., & Alokdeh, S. K. (2019). The impact of the implementation of international financial reporting standards no.15 on improving the quality of accounting information. *Management Science Letters*, 9(13), 2369-2382. <<https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.7.018>>

Aquino, C. E. M., Iudícibus, S., Santos, F. A., & Saporito, A. (2019). Receita de contrato com cliente (IFRS 15/CPC 47): aspectos contábeis do segmento de medicina diagnóstica no Brasil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(41), 137-161. <<https://doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n41p137>>

Araújo, K. R. A., & Rodrigues, J. M. (2022). Qualidade da informação contábil: uma investigação quanto ao gerenciamento de resultados em tempos de Covid-19. *Anais do IXX Congresso USP da Iniciação Científica em Contabilidade*. São Paulo, Brasil: USP. Recuperado de <https://congressosp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3833.pdf>

Baldissera, J., Gomes, A., Zanchet, A., & Fiirst, C. (2018). Gerenciamento de resultados em companhias do setor de construção civil: influência da adoção do CPC 17. *Revista Universo Contábil*, 14(2), 100-117. <<http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2018213>>

- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498.
<<https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>>
- Braga, E. C., Nascimento, J. F., & Santos, M. I. C. S. (2020). Value relevance: análise dos efeitos da adoção da IFRS 15 – receita de contrato com clientes. *Anais do X Congresso UFSC de Controladoria e Finanças*. Santa Catarina, Brasil: UFSC. Recuperado de http://ccn-ufsc-cdn.s3-website-us-west-2.amazonaws.com/10CCF/20200715111823_id.pdf
- Braga, P. G. S. (2020). *Efeitos da adoção da IFRS 15 no gerenciamento de receitas: uma análise dos países do BRICS*. Dissertação de mestrado, Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, Universidade Federal de Goiás, GO. Recuperado de <https://repositorio.bc.ufg.br/tede/bitstream/tede/10755/3/Disserta%c3%a7%c3%a3o%20-%20Paula%20Graciely%20da%20Silva%20Braga%20-%202020.pdf>
- Boina, T., & Macedo, M. A. S. (2018). Capacidade preditiva dos accruals antes e após as IFRS no mercado acionário brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(78), 375-389.
<<https://doi.org/10.1590/1808-057x201806300>>
- Campos, L. A. (2017). *Indicadores de desempenho para organizações da construção civil com adoção da IFRS 15*. Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de Brasília, Brasília, DF. Recuperado de https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/23380/1/2017_LorenaAlmeidaCampos.pdf
- Cardoso, R. L., 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.
<<https://bu.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/4161/3028>>
- Cappellesso, G., Niyama, J. K., & Rodrigues, J. M. (2021). Influências da regulação na qualidade das informações contábeis no âmbito do mercado de capitais: um ensaio teórico. *Revista Universo Contábil*, 16(2), 07-25. <<http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2020207>>
- Church, I. T. (2016). *The Effects of accounting standards update 2014-09: revenue from contracts with costumers*. Appalachian State University. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/345083003.pdf>.
- Colauto, R. D., Moreira, R. L., Bispo, O. N. A., & Angotti, M. (2010). Conservadorismo e a qualidade informacional dos resultados contábeis publicados: um estudo em siderúrgicas brasileiras. *Estudos do Isca*, 2. <<https://doi.org/10.34624/ei.v0i2.6517>>
- CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2018). *Pronunciamento Técnico 47: Receita de Contratos com Clientes*. Recuperado de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/527_CPC_47.pdf
- Creswell, J. W. (2010). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativos e misto* (3a. ed.). Porto Alegre: Artmed. <<https://doi.org/10.26512/les.v13i1.11610>>

Cova, C. J. G. (2015). Os impactos da assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS15), que trata do reconhecimento das receitas de contratos com os clientes, seus efeitos assimétricos nas demonstrações financeiras das empresas brasileiras. *Pensar Contábil*, 17(64), 48-56. Recuperado de <http://www.atenas.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/viewFile/2623/2205>

Dalkilic, A. F. (2014). The real step in convergence project: a paradigm shift from revenue recognition to revenue from contracts with customers. *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, 4(3-4), 67-84. Recuperado de <http://www.ijceas.com/index.php/ijceas/article/view/91>

Dani, A. C., Dos Santos, C. A., Panucci Filho, L., & Klann, R. C. (2017). Efeito da adoção antecipada da IFRS 15 na qualidade da informação contábil. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 36(2), 131-146. <<https://doi.org/10.4025/enfoque.v36i2.33913>>

Dechow, P. M., 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. <<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>>

Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detectando o gerenciamento de resultados: uma nova abordagem. *Journal of Accounting Research*, 50 (2), 275-334. <<https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00449.x>>

Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235–25. <<https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>>

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 1993-225. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/248303>

Drukker, D. M. (2003). Testing for serial correlation in linear panel-data models. *The Stata Journal*, 3(2), 168- 177. <<https://doi.org/10.1177%2F1536867X0300300206>>

Duarte, F. C. L., & Lucena, W. G. L. (2018). A qualidade da informação contábil e a precificação do retorno em excesso no mercado brasileiro de capitais. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 35(15), 161-178. <<https://doi.org/10.5007/2175-8069.2018v15n35p161>>

Fields, T., Lys, T., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 255–307. <[https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)>

Gil, A. C. (2010). *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5 ed. São Paulo: Atlas.

Girão, L. F. A. P., Duarte, F. C. L., Martins, O. S., & Souza, A. N. M. (2020). Contaminação dos fundamentos pela COVID-19: previsão de receitas, gerenciamento de resultados e risco de insolvência no Brasil. *Anais do XX Congresso USP International Conference in Accounting*. São

Paulo, Brasil: USP. Recuperado de

<https://congressosp.fipecafi.org/anais/20UspInternational/ArtigosDownload/2879.pdf>

Grecco, M. C. P. (2013). The Effect of Brazilian convergence to IFRS on earnings management by listed Brazilian nonfinancial companies. *Brazilian Business Review*, 10(4), 110–132.

<<https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.5>>

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica* (5a. ed.). Porto Alegre: AMGH.

Healy, P., & Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-38.

<<https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>>

Hiblar, P., Collins, D. W. (2002). Errors in estimating accruals: implications for empirical research. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 105-134. <<https://doi.org/10.1111/1475-679X.00041>>

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*, 8(1), 22-38.

Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4416/441642783003.pdf>

Kang, S., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353–367.

<<https://doi.org/10.2307/2491492>>

Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.

<<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>>

KPMG. (2014). *Fisrt impressões: receita de contratos com clientes*. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-02.14.pdf>

KPMG. (2016). *IFRS 15 Receitas*. Recuperado de

<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-03-16.pdf>

KPMG. (2020). *IFRS 15 and Covid-19: what to consider when it comes to revenue recognition (part 1)*. Recuperado de <https://blog.kpmg.lu/ifrs-15-and-covid-19-what-to-consider-when-it-comes-to-revenue-recognition-part-1/>

Lopes, A. B., & Martins, E. (2005). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem* (1a. ed.). São Paulo: Atlas.

Lourenço, I. M. E. C., & Branco, M. E. M. A. D. C. (2015). Principais consequências da adoção das IFRS: análise da literatura existente e sugestões para investigação futura. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(68), 126-139. <<https://doi.org/10.1590/1808-057x201500090>>

Martinez, A. L. (2001). “Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. Tese de doutorado, Faculdade de Economia, Administração e

Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-14052002-110538/publico/tde.pdf>

Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade e Finanças*, 19(46), 7-17. <<https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002>>

Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31. <<https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>>

Martins, V. G., Paulo, E., & Monte, P. A. (2016). O gerenciamento de resultados contábeis exerce influência na acurácia da previsão de analistas no Brasil? *Revista Universo Contábil*, 12(3), 73-90. Recuperado de <https://bu.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/5175/3383>

Melo, P. H. F., & Lamounier, W. M. (2020). Gerenciamento de resultados financeiros em ofertas públicas iniciais de ações (IPOs) e desempenho posterior das ações. *Revista Gestão & Tecnologia*, 20(2). <<https://doi.org/10.20397/2177-6652/2020.v20i2.1824>>

Moreira, J. A. C. (2006). Discretionary accruals: the measurement error induced by conservatism". *Portuguese Journal of Management Studies*, 11(2), 115-126. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10400.5/10001>

Morawska, I. (2021). The impact of the IFRS 15 implementation on the revenue-based earnings management in Poland. *Journal of Economics & Management*, 43, 387-403. <<https://doi.org/10.22367/jem.2021.43.18>>

Mota, R. H. G., De Barros Campos, S. J., Niyama, J. K., & Paulo, E. (2012). Reconhecimento de receitas nos contratos de construção imobiliária: um estudo do exposure draft ED/2010/6-receita de contratos com clientes. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 17(2), 89-103. Recuperado de <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/UERJ/article/view/1330>

Napier, C. J., & Stadler, C. (2020). The real effects of a new accounting standard: the case of IFRS 15 revenue from contracts with customers. *Accounting and Business Research*, 50(5), 474-503. <<https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770933>>

Oliveira, A. M; Modena, J. L. (2022). COVID-19 em países da América Latina: análise da influência da pandemia sobre gerenciamento de resultados em companhia de capital aberto. *Anais do XX Congresso USP International Conference in Accounting*. São Paulo, Brasil: USP. Recuperado de <https://congressosp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3966.pdf>

Oliveira, R. X., Crabbi, T. M., & Rodrigues, J. M. (2020). Nível de aderência das empresas brasileiras listadas do setor de telecomunicações ao pronunciamento contábil CPC 47. *Revista Ambiente Contábil*, 12(1), 1-20. <<https://doi.org/10.21680/2176-9036.2020v12n1ID16288>>

Onie, S., Ma, L., Spiropoulos, H., & Wells, P. (2022). An evaluation of the impacts of the adoption of IFRS 15 revenue from contracts with customers. *Accounting & Finance*. <<https://doi.org/10.1111/acfi.12978>>

Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. Tese de doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, SP. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-28012008-113439/en.php>

Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração de Empresas*, 47(1), 46-59. <<https://doi.org/10.1590/S0034-75902007000100005>>

Piosik, A. (2021). Revenue recognition in achieving consensus on analysts' forecasts for revenue, operating income and net earnings: the role of implementing IFRS 15. Evidence from Poland. *Procedia Computer Science*, 192, 1560-1572. <<https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.08.160>>

Prata, B. C., & Flach, L. (2021). Gerenciamento de resultados e governança corporativa: uma análise a partir da adoção das IFRS no Brasil. *Revista Ambiente Contábil*, 13(2), 41-62. <<https://doi.org/10.1010.21680/2176-9036.2021v13n2ID20193>>

PWC. (2017). *IFRS 15 O futuro está aqui: Analisando o impacto da nova norma sobre reconhecimento de receita*. Recuperado de https://www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/auditoria/2017/futuro_ifrs_17.pdf

Ribeiro, M. C. R. G., Barcelos, L. Z., & Costa, T. A. (2020). Análise dos Impactos da Adoção do CPC 47 nas Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Anais do XVII Congresso USP da Iniciação Científica em Contabilidade*. São Paulo, Brasil: USP. Recuperado de: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/20UspInternational/ArtigosDownload/2708.pdf>

Rodrigues, J. M., Niyama, J. K. (2018). Qualidade da informação contábil: uma análise da adoção dos padrões internacionais de contabilidade pelos países que compõem o G-7 e BRICS. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(4), 33-48. <<https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i4.34646>>

Rutledge, R. W., Karim, K. E., & Kim, T. (2016). The FASB's and IASB's new revenue recognition standard: what will be the effects on earnings quality, deferred taxes, management compensation, and on industry-specific reporting? *Journal of Corporate Accounting and Finance*, 27(6), 43-48. <<https://doi.org/10.1002/jcaf.22188>>

Santos, L. S., Carmo, C. H. S., & Rech, I. J. Suavização de resultados e o valor de mercado das empresas durante a Covid-19. (2022). *Anais do XXII Congresso USP International Conference in Accounting*. São Paulo, Brasil: USP. Recuperado de <https://congressosp.fipecafi.org/anais/22UspInternational/ArtigosDownload/3940.pdf>

Sousa, B. O., Clementino, E. P. M., Rodrigues, J. M. (2020). Value relevance dos níveis de disclosure das receitas de contratos com clientes nas empresas brasileiras listadas na B3 do setor da

construção civil. *Anais do XIV Congresso ANPCONT*. Recuperado de http://anpcont.org.br/pdf/2020_CFF611.pdf

Susak, T. (2020). The effect of regulatory changes on relationship between earnings management and financial reporting timeliness: the case of COVID-19 pandemic. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci: Časopis za Ekonomsku Teoriju i Praksu*, 38(2), 453-473. <<https://doi.org/10.18045/zbefri.2020.2.453>>

Trabelsi, N. S. (2018). IFRS 15 early adoption and accounting information: Case of real estate companies in Dubai. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(1), 1-12. Recuperado de <https://www.abacademies.org/articles/ifrs-15-early-adoption-and-accounting-information-case-of-real-estate-companies-in-dubai-1528-2635-22-1-129.pdf>.

Tutino, M., Regoliosi, C., Mattei, G., Paoloni, N., & Pompili, M. (2019). Does the IFRS 15 impact earnings management? initial evidence from italian listed companies. *African Journal of Business Management*, 13(7), 226-238. <<https://doi.org/10.5897/AJBM2018.8735>>

Veysey, R. (2020). The real effects of a new revenue accounting standard? - a practitioner view. *Accounting and Business Research*, 50(5), 504-506. <<https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1770935>>

Weil, R. L., Schipper, K., & Francis, J. (2016). *Contabilidade Financeira*. São Paulo: Cengage Learning.

Yassin, M. M., Shaban, O. S., Al- Sraheen, D. A. D., & Daoud, K. A. Revenue standard and earnings management during the Covid-19 pandemic: a comparison between IFRS and GAAP. *Journal of Governance and Regulation*, 11(2), 80-93. <<https://doi.org/10.22495/jgrv11i2art7>>