

FUCAPE FUNDAÇÃO DE PESQUISA E ENSINO

MARIA CRISTINA MARTINS CEZAR

**ADOÇÃO DO CPC 47 E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS NAS
EMPRESAS BRASILEIRAS LISTADAS NA B3**

**VITÓRIA
2021**

MARIA CRISTINA MARTINS CEZAR

**ADOÇÃO DO CPC 47 E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS NAS
EMPRESAS BRASILEIRAS LISTADAS NA B3**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Fucape Fundação de Pesquisa e Ensino, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – Nível Profissionalizante.

Orientador: Prof. Dr. Talles Vianna Brugni.

**VITÓRIA
2021**

MARIA CRISTINA MARTINS CEZAR

**ADOÇÃO DO CPC 47 E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS NAS
EMPRESAS BRASILEIRAS LISTADAS NA B3**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Fucape Fundação de Pesquisa e Ensino, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – Nível Profissionalizante.

Aprovada em 06 de agosto de 2021.

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. TALLEs VIANNA BRUGNI
Fucape Fundação de Pesquisa e Ensino

Prof. Dr. DANILO SOARES MONTE-MOR
Fucape Fundação de Pesquisa e Ensino

Prof. Dr. SILVANIA NERIS NOSSA
Fucape Fundação de Pesquisa e Ensino

AGRADECIMENTOS

Minha gratidão em primeiro lugar é a Deus, que me proporcionou chegar a esta etapa tão importante em minha vida.

À minha família e aos amigos, pela paciência, amor e carinho durante toda essa caminhada pela busca de um sonho.

Ao meu namorado, pela paciência, amor, compreensão e carinho durante esse período.

Aos professores do curso de Mestrado da Fucape Fundação de Pesquisa e Ensino, pelos ensinamentos transmitidos, em especial aos meus orientadores, professores Sylvania Nossa, Aziz Beiruth e Talles Brugni.

À Fucape pela oportunidade concedida, aos colegas de trabalho pelo apoio durante esta caminhada e as colegas da Biblioteca, que sempre me auxiliaram nas várias de noites de estudos em busca de um objetivo.

Ao amigo Octavio Locatelli pelo auxílio e contribuições para o desenvolvimento deste estudo.

Aos colegas do curso de Mestrado da Fucape, pelo companheirismo durante esta longa caminhada, em especial ao amigo Leony, pelo apoio durante essa jornada nos auxiliando sempre que necessário.

Enfim, agradeço as pessoas que de modo direto ou indireto contribuíram para este desafio alcançado. Agradeço de coração!

“Você pode realizar muito mais do que você pensa.”

(Gabriela Andersen-Schiess)

RESUMO

O objetivo desta dissertação foi identificar se houve impacto na prática de gerenciamento de resultados após a adoção do CPC 47 (IFRS 15) em 2018 por empresas brasileiras de capital aberto, listadas na B3. O CPC 47 é uma nova norma que trouxe mudança na contabilização de receitas oriundas a partir de contratos com clientes. O estudo foi composto 8.823 observações de empresas brasileiras listadas entre os anos de 2010 e 2020, sendo excluídas desta análise as empresas do setor financeiro e de seguros. A coleta de dados foi feita a partir do software Economatica® e nos sítios eletrônicos das empresas pesquisadas. Para medir o gerenciamento de resultados foram utilizados os quatro modelos de Barth, Landsman e Lang (2008) e dois modelos adaptados com dois estágios e, para a análise dos dados, aplicaram-se técnicas estatísticas de regressão com dados em painel. Os resultados obtidos sustentam a hipótese de que após a adoção do CPC 47 as empresas apresentaram maior flexibilidade na classificação da conta de receitas, porém não foi possível identificar o impacto nos níveis de gerenciamento de resultados após adoção, assim não é possível sugerir que o CPC 47 contribuiu para a melhoria na qualidade da informação contábil das empresas brasileiras listadas na B3. Adicionalmente, existem indícios de que empresas reguladas aumentaram seu nível de gerenciamento de resultados após a adoção da norma. Contudo, não é possível afirmar que empresas reguladas possuem níveis diferentes de gerenciamento de resultados comparativamente às demais empresas da amostra.

Palavras-chave: gerenciamento de resultados, CPC 47, IFRS15, Gerenciamento de resultados, GR, fluxo de caixa, *accruals*.

ABSTRACT

The objective of this dissertation was to identify whether there was an impact on earnings management practice after the adoption of CPC 47 (IFRS 15) in 2018 by publicly traded Brazilian companies, listed in B3. The CPC 47 is a new standard that brought about a change in the accounting of revenues arising from contracts with customers. The study consisted of 8.823 useful of Brazilian companies listed between 2010 and 2020, with companies in the financial and insurance sectors being excluded from this analysis. Data collection was carried out using the Economatica[®] software and also on the websites of the companies surveyed. To measure the earnings management, the four models of Barth, Landsman and Lang (2008) and two adapted models with two stages were used. For data analysis, statistical techniques of regression with panel data were applied. The results obtained support the hypothesis that, after adopting CPC 47, companies showed greater flexibility in the classification of the income account, but it was not possible to identify the impact on earnings management levels after adoption, so it is not possible to suggest that the CPC 47 contributed to the improvement in the quality of accounting information of Brazilian companies listed on B3. Additionally, there are indications that regulated companies also increased their level of earnings management after adopting the standard. However, it is not possible to state that regulated companies have different levels of earnings management compared to the other companies in the sample.

Keywords: smoothing results, CPC 47, IFRS15, Earnings management, GR, cash flow, accruals.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Resumo das motivações e tipologias das práticas de gerenciamento	17
Figura 2 - Etapas para identificação, mensuração e reconhecimento da receita	22
Figura 3 - Normas e interpretações revogadas pelo CPC 47	24
Figura 4 - Descrição das observações.....	29
Figura 5 - Descrição das variáveis	37
Figura 6 – Resultados obtidos	54
Figura 7 – Resultados das pesquisas	56

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Estatística Descritiva	40
Tabela 2: Estatística Descritiva	40
Tabela 3: Correlação de Pearson	42
Tabela 4: Correlação de Pearson	42
Tabela 5: Resultados da Regressão Variabilidade Do Lucro Líquido	43
Tabela 6: Variância dos Resíduos da Δni	44
Tabela 7: Resultados da Variabilidade do Fluxo de Caixa Operacional	45
Tabela 8: Análise dos Resíduos da Δni sobre a Δcfo	46
Tabela 9: Resultado da Regressão do Fluxo de Caixa	47
Tabela 10: Resultado da Regressão dos <i>Accruals</i>	48
Tabela 11: Resultado da Correlação de <i>Spearman</i>	49
Tabela 12: Regressão Coeficiente de pequenos resultados positivos futuros.....	50
Tabela 13: Resultados da Variabilidade do Lucro Líquido	52
Tabela 14: Resultados da Variabilidade do Fluxo de Caixa Op.....	53

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul

CFC - Conselho Federal de Contabilidade

CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CVM - Comissão de Valores Mobiliários

GR - Gerenciamento de resultados

IASB - International Accounting Standards Board

IFRS - International Financial Reporting Standards

NAICS - North American Industry Classification System

NBC TG - Normas Brasileiras de Contabilidade Geral

SOP - Statements of Position

US GAAP - *Generally Accepted Accounting Principles*

VIF - Variance Inflation Factor

SUMÁRIO

Capítulo 1	11
1 INTRODUÇÃO	11
Capítulo 2	16
2 REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1. GERENCIAMENTO DE RESULTADOS APÓS ADOÇÃO ÀS IFRS	16
2.2. IFRS 15 - <i>REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS</i> / CPC 47 - RECEITA DE CONTRATO COM CLIENTES	21
Capítulo 3	28
3 METODOLOGIA	28
3.1. SELEÇÃO DA AMOSTRA E TRATAMENTO DE DADOS	28
3.2. MODELOS ECONOMETRÍCOS	29
3.4.1 Variabilidade do lucro líquido	30
3.4.2 Variabilidade do fluxo de caixa operacional	32
3.4.3 Correlação de Spearman	33
3.4.4 Coeficiente de pequenos resultados positivos futuros	34
3.4.5 Testes para robustez	35
Capítulo 4	40
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	40
4.1. VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO (ΔNI)	42
4.2. VARIABILIDADE DO FLUXO DE CAIXA (ΔCFO)	44
4.3. CORRELAÇÃO DE SPEARMAN	46
4.4. COEFICIENTE DE PEQUENOS RESULTADOS POSITIVOS FUTUROS ..	49
4.5. TESTES PARA ROBUSTEZ	50
4.6. SÍNTESE DOS RESULTADOS OBTIDOS	53
Capítulo 5	56
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	56
REFERÊNCIAS	59

Capítulo 1

INTRODUÇÃO

A informação contábil, originada a partir das demonstrações divulgadas, influencia a tomada de decisão de seus usuários, impactando a alocação dos recursos, o funcionamento dos mercados e da economia (Dechow, Ge, & Schrand 2010; Leuz & Wysocki, 2016). Neste cenário, decisões equivocadas podem ser tomadas devido à discricionariedade dos gestores, que podem utilizar do gerenciamento de resultados para manipular informações contábeis com o intuito de manter estável o desempenho das empresas perante o mercado, reduzindo, assim, a variação dos retornos - prática também conhecida como suavização de resultados (Eckel, 1981; Schipper & Vincent, 2003; Dechow et al., 2010).

No ambiente contábil internacional, um importante tema tem sido debatido de forma recorrente: o reconhecimento de receitas (Falcão, Pinto, & Niyama, 2014). A importância dessa temática para o resultado das empresas, as particularidades de cada país e a prática de gerenciamento de resultados têm corroborado para este debate (Beckman & Koczan, 2006).

Deste modo, buscando aperfeiçoar as demonstrações contábeis divulgadas, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) e o *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiram em 2014 um novo padrão para o reconhecimento de receitas, a *International Financial Reporting Standards* (IFRS) 15 – *Revenue from Contracts with Customers*, divulgada no Brasil pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) por meio do Pronunciamento Técnico CPC 47 – Receita de Contrato com Clientes (Cova, 2016). Conforme Allocco, Cohen, Bell, Morgan e Stallings (2014), o

objetivo da nova norma é que se tenha um único modelo de reconhecimento de receitas que possa ser utilizado em todos os contratos com clientes.

No estudo de Barth Landsman e Lang (2008), foram encontradas evidências de que a adoção ao conjunto de normas internacionais do IFRS resultou em uma melhora da informação contábil. Bonfim *et al.* (2016) ressaltam que a adoção das normas contábeis internacionais impactou na redução do gerenciamento de resultados das seguradoras brasileiras. O estudo de Dani, Santos, Panucci Filho e Klann (2017) encontrou indícios de que a adoção da nova norma tende a aumentar a qualidade das informações provenientes das demonstrações contábeis e, conseqüentemente, reduz a prática de gerenciamento de resultados. Corroborando com esses resultados, Allocco *et al.* (2014) afirmam que a nova norma atende mais satisfatoriamente a disposição da receita ao desempenho da empresa, o que permite maior qualidade e confiabilidade nas demonstrações contábeis.

Em sentido contrário, os resultados de Klann e Beuren (2015) apontam para um aumento no nível de gerenciamento de resultado após a convergência das normas, sugerindo que a melhoria da qualidade da informação contábil no Brasil não depende somente da introdução das normas contábeis internacionais.

No que tange ao IFRS 15, internalizado pelo CPC 47, o estudo de Braga (2020) encontrou evidências de que após adoção da nova norma houve aumento nos níveis de gerenciamento de resultados do grupo de empresas que compuseram a pesquisa. Assim, alguns autores afirmam que a nova norma permite maior flexibilização na aplicação e exigirá mais julgamentos por parte dos gestores sobre as demonstrações financeiras, pois possibilita que o reconhecimento de receitas possa ser postergado ou acelerado de acordo com o entendimento de quando ocorreu a obrigação de desempenho (Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015). Essa característica influencia

a qualidade das informações podendo elevar o gerenciamento de resultados (Klann & Beuren, 2015; Dalkilic, 2014; Rutledge, Karim & Kim, 2016; Capkun, Collins & Jeanjean, 2016). Neste contexto, essa característica é apontada como uma oportunidade adicional ao gerenciamento de resultados (Gallistel, Geoffery, Bartlett, & Dodd, 2012).

A convergência às normas contábeis internacionais fomentou estudos sobre o impacto da adoção desta sobre o gerenciamento de resultados. Em países *common-law* os estudos apontaram a redução do gerenciamento de resultados após a convergência às normas internacionais, porém, os resultados são opostos ou inconclusos em países classificados como *code-law*, como é o caso do Brasil (Bonfim, da Silva, Gonçalves, & Silva, 2016).

Deste modo, o estudo sugere que a redução do gerenciamento de resultados não resulta somente da adoção às normas contábeis internacionais, pois os fatores econômicos, aspectos jurídicos, culturais e institucionais de cada país influenciam na qualidade da informação contábil (Klann & Beuren, 2015).

Assim, perante a escassez de estudos no Brasil referente a nova norma e a importância da conta de receitas nas divulgações das demonstrações contábeis, formulou-se a seguinte questão de pesquisa: **quais os efeitos da adoção do CPC 47 sob o gerenciamento de resultados em empresas brasileiras de capital aberto listadas na B3?**

Nesse sentido, o objetivo deste estudo é o de identificar os efeitos da adoção sob a prática de gerenciamento de resultados após a adoção do CPC 47 em empresas brasileiras de capital aberto listadas na B3.

Para atingir o objetivo deste estudo foi utilizada uma amostra de 8.823 observações de empresas brasileiras listadas na B3 no período trimestral de 2010 a 2020, sendo empregado o software Economatica® para coleta dos dados. Já para análise dos resultados, utilizou-se os modelos econométricos e técnica aplicados na pesquisa de Barth *et al.* (2008), tendo em vista estes modelos serem mais adequados para captarem intervenções na conta de receitas.

Esta pesquisa se justifica devido a conta de receitas ser utilizada como uma variável importante para avaliação de desempenho das empresas, e por esta ser usada como medida de desempenho nos acordos de remuneração de gestores e para avaliar as perspectivas futuras das empresas, se apresentando assim como um importante objeto de estudo na área de gerenciamento de resultados (Gallistel *et al.*, 2012; Dalkilic, 2014; Allocco *et al.*, 2014; Rutledge *et al.*, 2016).

Outra justificativa se deve ao fato de ser possível verificar o impacto da adoção do CPC 47 sobre o gerenciamento de resultados, tendo em vista o número reduzido de pesquisas sobre a adoção da referida norma e o gerenciamento de resultados no cenário brasileiro, que pode ser explicado pela recente vigência da nova norma. Adicionalmente, esta pesquisa se difere do estudo de Braga (2020), pois só exclui as empresas que compõem os setores de serviços financeiros e seguros, porém Braga estudou somente as empresas do grupo de telecomunicações, software, engenharias, construção civil, imóveis e do setor automobilístico.

Os resultados deste estudo indicam que a adoção ao CPC 47 possibilitou maior flexibilidade aos preparadores das demonstrações contábeis no tocante ao reconhecimento de receitas, porém não foi possível identificar os impactos aos níveis de gerenciamento de resultados das empresas após a adoção da nova norma, assim

não se pode sugerir que o CPC 47 contribuiu para a melhoria na qualidade da informação contábil das empresas brasileiras listadas na B3.

Assim, os resultados dessa pesquisa contribuem de modo teórico para alunos e professores compreenderem os efeitos da nova norma e, de modo prático, para os investidores, auditores, preparadores, órgãos reguladores e demais usuários da informação contábil, produzindo evidências para reforçar a compreensão destes a respeito da adoção da CPC 47 e sobre o gerenciamento de resultados das empresas brasileiras listadas na B3. Aponta que para alcançar a melhoria das informações contábeis deve haver uma melhoria conjunta aos alicerces legais, econômicos, sociais, junto ao mercado de capitais e uma atuação mais presente junto a boas práticas de governança corporativa. Adicionalmente, contribui aos agentes reguladores esclarecendo os efeitos da nova norma sob a qualidade das demonstrações contábeis das empresas brasileiras.

Capítulo 2

REFERENCIAL TEÓRICO

1.1. GERENCIAMENTO DE RESULTADOS APÓS ADOÇÃO ÀS IFRS

O gerenciamento de resultados ocorre, segundo Healy e Wahlen (1999) e Schipper (1989), quando há interferência dos administradores na divulgação das demonstrações contábeis, com o objetivo de camuflar dados dos usuários das informações contábeis ou para atingir resultados de seu interesse particular.

Para Dechow e Skinner (2000), o gerenciamento de resultados deve ser distinguindo da contabilidade fraudulenta, tendo em vista que o gerenciamento de resultados é originado das brechas encontradas nas normas e princípios contábeis. Já a contabilidade fraudulenta é resultante interferência que infringe as normas e princípios contábeis existentes, o que caracteriza uma prática ilegal.

Segundo McNichols e Wilson (1988), as receitas e despesas presentes no lucro líquido publicado possui uma parte discricionária e não-discricionária, em que os gestores conseguem exercer julgamento por meio da escolha do método contábil ou por intermédio das atividades operacionais. Para Jones (1991), o gerenciamento de resultados pode ser realizado com o uso de *accruals*, mudanças nos métodos contábeis e mudanças na estrutura de capital.

Gunny (2010) corrobora com esse entendimento e afirma que existem duas categorias para classificação do gerenciamento de resultados: gerenciamento por *accruals* e por decisões operacionais. O gerenciamento por *accruals* ocorre entre o encerramento do exercício social e as divulgações das informações contábeis e não impacta diretamente o fluxo de caixa (Gunny, 2010). Por exemplo, a alteração do

método de depreciação e estimativa para provisão para créditos de liquidação duvidosa podem influenciar os lucros relatados em uma determinada direção sem alterar as demais transações subjacentes.

Por outro lado, o gerenciamento por decisões operacionais ocorre durante todo o exercício social e impacta o fluxo de caixa, pois são realizadas intervenções que alteram o cronograma ou composição de um procedimento para induzir a produção do sistema contábil (Cupertino, Martinez, & Costa, 2016). Essas intervenções são desvios das práticas operacionais normais, são certos métodos de manipulação utilizados pelos gestores com a finalidade de atingir metas, como por exemplo conceder desconto no preço para aumentar as vendas em certo período ou aumentar os custos da empresa por intermédio do aumento da produção (Roychowdhury 2006).

Na literatura são citadas algumas motivações para a prática do gerenciamento de resultados. Healy e Wahlen (1999) classificam as motivações em três grupos, sendo: motivações vinculadas ao mercado de capitais, motivações relacionadas ao contrato firmado e motivações regulamentares e políticas. Adicionalmente, El Diri (2018) destaca outros incentivos ao gerenciamento de resultados, como remuneração dos gestores, emissão de ações, fusões e aquisições, governança corporativa e rodízio de CEOs. Assim, por exemplo, os resultados podem ser gerenciados com o objetivo de atender a interesses particulares dos gestores, com propósito de aumentar a remuneração dos executivos, ou manipular o lucro a ser divulgado para alterar o valor real da empresa e outras tipologias, conforme Figura 1.

Motivações	Tipologias
Motivações vinculadas ao mercado de capitais	Relação entre lucro divulgado e valor da firma, abertura de capital (IPO), litígio, previsão dos analistas e crescimento da firma.
Motivações contratuais	<i>Debt covenants</i> , remuneração dos executivos, <i>job security</i> e acordos bilaterais (associações, sindicatos).

Motivações regulamentares e custo político	Fatores políticos, regras setoriais; agências reguladoras, políticas <i>antitrust</i> , aspectos fiscais e tributários.
--	---

Figura 1 - Resumo das motivações e tipologias das práticas de gerenciamento
 Fonte: Adaptado de Silva *et al.*, (2009).

Com a finalidade de aumentar a qualidade da informação contábil e adequar os padrões utilizados nas demonstrações contábeis, o *International Accounting Standards Board* (IASB) iniciou a emissão das IFRS, sendo analisadas pelo *International Financial Interpretations Committee* (IFRIC) e publicadas no Brasil como normas contábeis pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) (Dalfior & Mora, 2016).

Conforme Da Silva e Da Fonseca (2015), não há consenso na literatura sobre os impactos fomentados pela adoção das IFRS sobre o Gerenciamento de resultados. Alguns estudos apontam que não houve impacto significativo no gerenciamento de resultados após a adoção das normas contábeis internacionais, porém existem estudos que apontam o contrário. Afirmam que após adoção as normas contábeis internacionais houve um aumento no gerenciamento de resultados, mas há também pesquisas que sugerem que a redução no gerenciamento de resultados após a adoção das IFRS, pois indicam que as normas tendem a aumentar a qualidade da informação contábil (Barth *et al.*, 2008; Iatridis & Rouvolis, 2010).

Um exemplo é a pesquisa de Barth *et al.* (2008), que estudaram as empresas de 21 países que adotaram as normas contábeis internacionais. Os resultados apontam menor evidência de gerenciamento de resultados após a adoção das normas contábeis internacionais, em que as perdas foram reconhecidas mais tempestivamente e as informações contábeis apresentaram maior *value relevance*, sugerindo conseqüentemente que após adoção as normas contábeis internacionais houve uma melhoria na qualidade da informação contábil.

Iatridis e Rouvolis (2010) também apontam que após adoção das normas contábeis internacionais as empresas da Grécia apresentaram redução nos níveis de gerenciamento de resultados. Iatridis (2010) encontrou este mesmo resultado ao pesquisar empresas sediadas no Reino Unido.

E Liu, Yao, Hu, e Liu, (2011) encontram resultados equivalentes ao pesquisar o impacto na qualidade da informação contábil em empresas da China após adoção das IFRS. Foram analisados os dados no período de 2005 a 2008 e os resultados apontaram para uma melhoria da informação contábil após a convergência.

No entanto, outras pesquisas apontam que após a adoção das IFRS houve um aumento no nível de gerenciamento de resultados, como a pesquisa de Gallistel *et al.* (2012), que analisaram em 2012 as práticas históricas do FASB e do IASB até a convergência dos padrões para o reconhecimento de receita, e apontaram que a nova norma seria uma oportunidade a mais para o gerenciamento de resultados, tendo em vista que o reconhecimento de receitas pode ser acelerado ou postergado a depender do entendimento de quando ocorreu a obrigação de desempenho do contrato.

A pesquisa de Klann e Beuren (2015), buscou verificar a influência da convergência do conjunto de normas contábeis internacionais sobre o nível de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras no período de 2005 a 2012, utilizando o modelo de Barth *et al.* (2008). Os resultados dessa pesquisa evidenciaram que houve um aumento no nível de gerenciamento de resultado após a convergência das normas, sugerindo que a melhoria da qualidade da informação contábil no Brasil não depende somente da introdução das normas contábeis internacionais.

Analisando o nível de gerenciamento de resultados, Rathke, Santana, Lourenço e Dalmácio (2016) pesquisaram no período pós convergência as empresas do Brasil e Chile em comparação aos países do Reino Unido, Austrália, França e

Alemanha. Os resultados, obtidos por meio do modelo de Jones (1991), apontaram que as empresas do Brasil e Chile apresentam um maior nível de gerenciamento de resultados após a adoção das normas internacionais do que nos demais países da pesquisa, pois segundo os autores, as empresas dos países latino-americanos apresentaram uma maior quantidade de provisão discricionária do que as empresas dos demais países analisados na pesquisa.

Baldissera *et al.* (2019) estudaram os impactos sobre o gerenciamento de resultados após adoção do CPC 17 nas empresas brasileiras do setor de construção civil. Os pesquisadores encontraram uma variação positiva no primeiro ano de adoção da norma, porém nos anos seguintes foi identificada uma redução sobre os níveis de gerenciamento de resultados das empresas, ou seja, foi identificada uma melhoria na qualidade da informação contábil das empresas.

Resultados equivalentes foram encontrados na pesquisa de Capkun *et al.* (2016), que analisaram empresas de 29 países dividindo a amostra em empresas que adotaram as normas contábeis internacionais de forma antecipada (período de 1993 a 2004), empresas que adotaram de forma tardia (período de 2005 a 2009) e empresas que adotaram por obrigatoriedade (período de 2005 em diante, pois são empresas de países em que não era permitida a adoção antecipada). A pesquisa evidenciou que houve aumento no gerenciamento de resultados das empresas que adotaram as IFRS de forma antecipada e nas empresas que realizaram a adoção obrigatória. Os pesquisadores levantam que estes resultados são corroborados devido as IFRS que entraram em vigor em 2005, devido a maior flexibilidade que forneciam disposta a falta de orientações claras para implementar essas novas normas.

1.2. IFRS 15 - *REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS* / CPC 47 - RECEITA DE CONTRATO COM CLIENTES

Na busca por aperfeiçoar o reconhecimento de receitas, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) e o IASB emitiram em 2014 um novo padrão para reconhecimento de receitas, a IFRS 15 – *Revenue from Contracts with Customers*, sendo divulgado no Brasil pelo CPC por meio do Pronunciamento Técnico CPC 47 – Receita de Contrato com Clientes, aprovado pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), com vigência a partir de 01º de janeiro de 2018 (Cova, 2016).

A nova norma tem como objetivo definir os princípios que devem ser utilizados para apresentar as informações úteis aos diversos usuários da informação contábil sobre a natureza, o valor, a época do reconhecimento, a incerteza de receitas e o fluxo de caixa oriundos de contrato com clientes (IFRS 15, 2014). Conforme Allocco, Cohen, Bell, Morgan e Stallings (2014), o objetivo da nova norma é que se tenha um único modelo de reconhecimento de receitas que possa ser utilizado em todos os contratos com clientes. Nesse sentido, a nova norma tem por finalidade o aprimoramento na comparabilidade das práticas de mensuração, classificação, reconhecimento e divulgação da receita (Dani, Santos, Panucci Filho, & Klann, 2017).

Assim, a norma deve ser empregada a quaisquer contratos com clientes, sendo ele individual ou em carteira com características análogas entre si, com exceção dos contratos de arrendamento mercantis, seguros, instrumentos financeiros e outros direitos, garantias e permutas não monetárias, pois possuem normas próprias para tratamento (Dalfior & Mora, 2016).

O CPC 47 orienta que o reconhecimento da receita deve ser realizado para expressar a transferência do controle de bens ou serviços a clientes, em valor que

represente a contraprestação a qual a empresa espera ter direito na troca desses bens ou serviços (IFRS 15, 2014). O reconhecimento de receitas é realizado à medida em que há o cumprimento de uma obrigação de desempenho definida em contrato, podendo ocorrer ao longo do tempo ou em um único momento (Cova, 2016).

Conforme Aquino, Iudícibus, Santos e Saporito (2019), a nova norma propõe cinco etapas que as entidades devem seguir para identificar, mensurar e realizar o reconhecimento contábil de uma receita, conforme Figura 2.

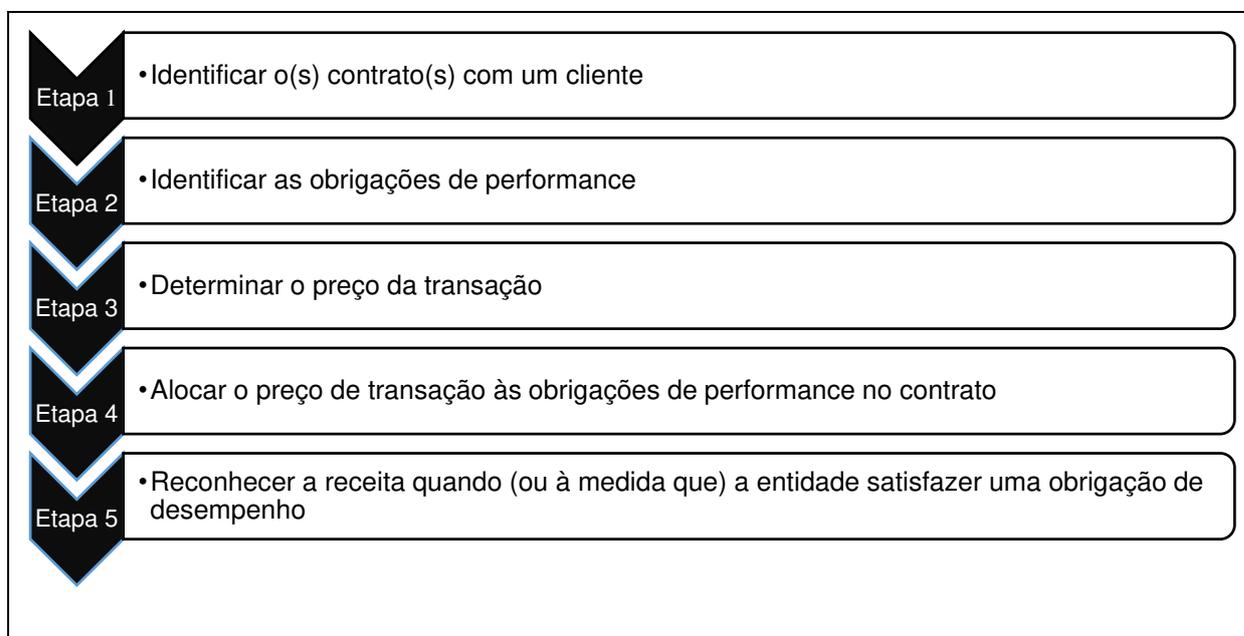


Figura 2 - Etapas para identificação, mensuração e reconhecimento da receita
Fonte: Elaborada pelo autor com base no CPC 47.

As etapas descritas na norma irão auxiliar o processo de reconhecimento de receita de contrato e deverá ser divulgado no balanço patrimonial da empresa quando qualquer uma das partes tiver concluído o desempenho (CPC 47, 2016).

Conforme CPC 47 (2016, p. 20):

Quando qualquer das partes do contrato tiver concluído o desempenho, a entidade deve apresentar o contrato no balanço patrimonial como ativo de contrato ou passivo de contrato, dependendo da relação entre o desempenho pela entidade e o pagamento pelo cliente. A entidade deve apresentar

separadamente como recebíveis quaisquer direitos incondicionais à contraprestação.

Para Lim, Devi e Mahzan (2015), uma das características essenciais desta norma é o conceito de obrigação de desempenho, substituída no pronunciamento CPC 47 por obrigações de *performance*, que pode ser definida como uma promessa realizada junto ao cliente.

No que diz respeito a divulgação, a norma orienta a empresa a divulgar informações qualitativas e quantitativas que permitam ao usuário das demonstrações tomar conhecimento dos contratos que a empresa firmou com seus clientes, os julgamentos que a empresa utilizou ao aplicar a norma aos contratos e quaisquer ativos reconhecidos a partir dos custos incrementais (CPC 47, 2016).

Para Capkun *et al.* (2016), a finalidade de estabelecer um único modelo para o reconhecimento e divulgação da receita oriunda de contratos com cliente, pode contribuir para um aumento na consistência no reconhecimento e divulgação dos resultados, além de possibilitar maior comparabilidade das demonstrações, que pela Estrutura Conceitual, é um atributo qualitativo no que se refere a melhoria da informação contábil.

Ademais, o CPC 47 revoga normas e interpretações importantes que impactam a conta de receitas, conforme Figura 3, em que ressaltamos a IAS 18 – *Revenues*, traduzida no Brasil como Pronunciamento Técnico CPC 30 - Receitas, em que o reconhecimento da receita deveria ser realizado quando fosse provável que resultassem em benefícios econômicos futuros para a entidade e que essa mensuração pudesse ser realizada com confiança (Dalfior & Mora, 2016).

E outra norma revogada a ser destacada é a IAS 11 - *Construction Contracts*, no Brasil divulgada como CPC 17 - Contratos de Construção, que orientava que em

contratos de longo prazo o reconhecimento das receitas deveria ser conforme o decorrer e progresso da obra, enquanto nos contratos de curto prazo o reconhecimento deveria ser somente na finalização da obra (Baldissera *et al.*, 2019).

Normas e Interpretações
<i>IAS 18 – Revenues</i>
<i>IAS 11 - Construction Contracts</i>
<i>IFRIC 13 – Customer Loyalty Programmes</i>
<i>IFRIC 15 – Agreements for the Construction of Real Estate</i>
<i>IFRIC 18 – Transfers os Assets from Customers</i>
<i>SIC-31 Revenue – Barter Transactions Involving Advertising Services</i>

Figura 3 - Normas e interpretações revogadas pelo CPC 47

Fonte: Elaborada pelo autor

Diante disso, a nova norma poderá possibilitar que o processo de evidenciação e reconhecimento da receita fique mais transparente, permitindo ao usuário da informação ter maior conhecimento deste processo e verificar se está ocorrendo conforme previsto, contribuindo assim para a tomada de decisão (de Oliveira, Crabbi, & Rodrigues, 2020).

Contudo, algumas empresas podem ter impactos significativos em suas demonstrações de resultados originados pelas mudanças na tempestividade do reconhecimento de receitas e desmembramento de certas obrigações de desempenho (KPMG, 2014; YE,2014). Assim, Gallistel *et al*, (2012) destacam que a nova norma pode elevar os níveis de gerenciamento de resultados, visto que permite ao gestor maior subjetividade, permitindo o reconhecimento de receitas de forma acelerada ou postergada para operações com vários elementos, possibilitando a alocação de valores de contraprestação variável, impactando assim os indicadores de desempenho e reduzindo a qualidade da informação contábil. Além do mais, os

impactos a esses indicadores podem prejudicar as cláusulas de dívidas de contratos com credores (*covenants*), podendo repercutir no lucro disponível para dividendos, na participação de lucros e resultados dos colaboradores e no calendário de metas a serem alcançadas pelas empresas (Cova, 2016; Silva, 2018).

Na Itália, Tutino, Regoliosi, Mattei, Paoloni e Pompili (2019) buscaram analisar o impacto da adoção da IFRS 15 no gerenciamento de resultados das empresas listadas no período pré e pós adoção da norma, compreendendo os anos de 2001 a 2017. Como amostra foram utilizados dois setores específicos da economia italiana, sendo o de telecomunicações e serviços de utilidade pública. Evidências foram encontradas de que houve um maior impacto sobre o gerenciamento de resultados das empresas do setor de telecomunicações do que sobre as empresas do setor de serviços de utilidade pública, devido em parte à regulação do setor e das particularidades na implementação da nova norma.

Rutledge *et al.* (2016) estudaram os principais efeitos indiretos causados pela adoção da nova norma com relação a qualidade dos lucros, remuneração dos gestores e em setores específicos da economia. Os resultados obtidos na pesquisa de Rutledge *et al.* (2016), apontaram que os gestores poderão ter maior liberdade para gerenciar as informações referente ao reconhecimento de receitas, sendo por meio de estimativas ou entendimentos, e que poderão ocasionar uma redução da qualidade da informação contábil.

Malikov, Manson e Coakley (2018) estudaram empresas dos países que compõem o Reino Unido entre os anos de 1995 a 2014 e constataram que, após adoção a IFRS 15, houve um maior escopo de manipulação na realocação da classificação de receitas. A pesquisa sugere que a modificação realizada na classificação das receitas não operacionais teve por objetivo o aumento das receitas

operacionais, porém apontam que as empresas auditadas por *Big Four* tiveram maiores restrições para manipular as informações contábeis.

E por fim, Braga (2020) estudou o efeito do CPC 47 no gerenciamento de resultados das empresas de telecomunicações, software, engenharias, construção civil, imóveis e do setor automobilístico dos países que compõem o BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. A pesquisa aponta que após adoção da nova norma houve aumento nos níveis de gerenciamento de resultados das empresas que compuseram a pesquisa.

Capkun *et al.* (2016) sugerem que as IFRS 15 e IFRS 9 - *Financial Instruments* foram implementadas como uma forma de obter maior consistência na mensuração de ganhos, tornando-se assim um campo interessante para pesquisas futuras com o objetivo de investigar se houve redução no gerenciamento de resultados após as implementações dessas normas.

Diante deste cenário, baseado nos estudos apresentados referente a adoção da nova norma e ao nível de gerenciamento de resultados, tendo em vista a possível liberdade proporcionada aos gestores no que tange ao período do reconhecimento de receitas, o ambiente institucional brasileiro e aos estudos que ressaltam a redução na qualidade da informação contábil, formulou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese 1: A adoção do CPC 47 aumentou o nível de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras listadas na B3.

A adoção da nova norma tende a aumentar o gerenciamento de resultados, pois os gestores terão maior liberdade para gerenciar as informações referente ao reconhecimento de receitas, com potencial de ocasionar uma redução da qualidade da informação contábil, haja vista que estudos nacionais e internacionais sugerem que

a melhoria da informação contábil depende de outros fatores além da adoção as normas contábeis internacionais (Klann & Beuren, 2015; Rutledge *et al.*, 2016; Capkun *et al.*, 2016).

Capítulo 3

METODOLOGIA

1.3. SELEÇÃO DA AMOSTRA E TRATAMENTO DE DADOS

A população da pesquisa é composta por companhias abertas negociadas na B3 que se encontram ativas desde o ano de 2010. Contudo, as empresas que constituem os setores de serviços financeiros e seguros foram intencionalmente retiradas da amostra, por possuírem regulamentações legais e contábeis diferentes dos demais setores aqui estudados (Queiroz, Dias Filho & Gonçalves, 2018).

Os dados foram coletados na base Economatica® e também nos sítios eletrônicos das empresas pesquisadas, em período trimestral, entre os anos de 2010 a 2020, que compreende o período pré e pós vigência do CPC 47 no Brasil. Sendo o período pré CPC 47 os anos de 2010 a 2017, e o período pós CPC 47 os anos de 2018 a 2020.

Os períodos foram confrontados no intuito de verificar os efeitos que a legislação trouxe ao período pós-CPC 47 e se este período apresentou aumento no gerenciamento de resultados quando comparado ao período pré CPC 47. Posteriormente, como teste de robustez, foi verificado se as empresas que estão inseridas em um ambiente de regulação apresentaram menor impacto no gerenciamento de resultados em comparação as empresas que não estão inseridas nesse ambiente. Foi utilizado para esse agrupamento o setor de atuação dessas entidades, de acordo com a B3 e a classificação dos setores regulados pelas agências reguladoras nacionais.

Os dados coletados inicialmente resultaram em 32.054 observações e após tratamento da base chegou-se a 8.823 observações, conforme figura 4 seguinte, sendo 74.13% da amostra no período pré CPC 47 e 25.87% da amostra no período de vigência da nova norma.

Descrição	Quantidade
Observações iniciais	32.054
(-) Exclusão de observação de empresas do setor financeiro e de seguros	316
(=) Total após exclusão	31.738
(-) Exclusão de observações de empresas canceladas	3.741
(=) Total após exclusão	27.997
(-) Exclusão de observações de missing values	19.174
(=) Total de Observações	8.823

Figura 4 - Descrição das Observações

Fonte: Elaborado pelo autor

Complementarmente, com o intuito de reduzir o potencial viés causado por *outliers* existentes nas variáveis geradas Crescimento, Alavancagem, Dissue, Turn e Fluxo de Caixa Operacional, realizou-se winsorização a 2,5% em cada cauda, com o objetivo de mitigar anomalias nos resultados obtidos.

1.4. MODELOS ECONÔMETRICOS

Nesta pesquisa os resultados foram estimados por Mínimos Quadrados Ordinários – MQO por intermédio do modelo de regressão com dados em painel, sendo utilizado o software Stata® para a análise estatística.

Utilizou-se como *proxies* de gerenciamento de resultados os quatro modelos adotados por Barth *et al.* (2008), sendo três modelos para testar os efeitos normativos e um modelo para a identificação de indícios de gerenciamento de resultados. Estes modelos foram utilizados por Barth *et al.* (2008) com o intuito de analisar a

consequência da adoção das normas contábeis internacionais sobre a qualidade da informação contábil e são utilizados neste estudo para testar a Hipótese deste estudo.

O primeiro modelo é referente à variabilidade do lucro líquido dividido pelos ativos totais, em que, ao ser identificada uma menor variância nos resíduos no período pós CPC 47, infere-se que a nova norma possibilitou uma maior flexibilidade no reconhecimento de receitas.

O segundo modelo analisa a variabilidade do fluxo de caixa operacional, no qual é composto pela razão entre os resíduos da variabilidade do lucro líquido e os resíduos da variabilidade do fluxo de caixa operacional, no qual é sugestiva a flexibilidade na classificação da conta de receitas se o modelo apresentar uma redução no período pós CPC 47.

O terceiro modelo utiliza a correlação de *Spearman* entre os resíduos do fluxo de caixa operacional e dos *accruals*, em que ao apresentar correlação negativa é indicativo de maior flexibilidade no reconhecimento de receitas.

O último modelo emprega o coeficiente de pequenos resultados líquidos, em que ao apresentar um coeficiente negativo é sugestivo o gerenciamento de resultados (Barth *et al.*, 2008).

3.4.1 Variabilidade do lucro líquido

O primeiro modelo verifica a variabilidade do lucro líquido nos períodos estudados, por intermédio da variância dos resíduos da regressão (1) seguinte, conforme Ashbaugh (2001), Pagano, Röell e Zehner (2002), Lang, Raedy e Yetman (2003), Lang, Raedy e Wilson (2006), e Tarca (2005). Ao ser identificada menor (maior) variância de um período em relação ao outro (pré e pós CPC 47), maior

(menor) será a evidência de flexibilidade no reconhecimento de receitas (Barth *et al.*, 2008).

Deste modo, para testar a Hipótese 1 foi utilizado a equação (1) abaixo:

$$\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAMANHO_{it} + \alpha_2 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_3 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CFO_{it} + \alpha_7 AUDITADAS_{it} + \alpha_8 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Em que: ΔNI é a variação do lucro líquido entre o período t-1 e o período t corrente, cada um escalado pelo ativo total de seu respectivo período, TAMANHO é o logaritmo natural do ativo total, CRESCIMENTO é o Percentual de mudanças nas vendas, ALAVANCAGEM é total do passivo dividido pelo total do patrimônio líquido no final do trimestre, DISSUE é o percentual de mudanças no total dos passivos, TURN são as vendas divididas pelos ativos totais no final do trimestre, CFO é o fluxo de caixa operacional líquido trimestral das atividades operacionais dividido pelos ativos totais no final do trimestre, AUDITADAS é uma variável dummy, sendo 1 para empresa auditada por PwC, KPMG, E&Y ou D&T, e zero caso contrário e LISTADAS é uma variável dummy, sendo 1 para empresas listadas em outras bolsas e zero caso contrário (Barth *et al.*, 2008).

Vale ressaltar que o modelo adotado, diverge no utilizado por Barth *et al.* (2008) por não utilizar a variável EISSUE, referente ao percentual de mudanças nas ações preferenciais. Pois seu estudo foi realizado em países onde as empresas utilizam o mercado de capitais como meio predominante para o financiamento. Além disso, nesta pesquisa são utilizadas as variáveis ALAVANCAGEM e DISSUE com o objetivo de entender os efeitos na composição de financiamento da população analisada, visto que no Brasil ainda é predominante o financiamento por meio de instituições financeiras.

3.4.2 Variabilidade do fluxo de caixa operacional

O segundo teste assume que empresas com fluxos de caixa operacional mais voláteis apresentam um lucro líquido mais volátil. Desse modo, calculou-se a variação do fluxo de caixa operacional por intermédio da equação 2 seguinte:

$$\Delta\text{CFO}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1\text{TAMANHO}_{it} + \alpha_2\text{CRESCIMENTO}_{it} + \alpha_3\text{ALAVANCAGEM}_{it} + \alpha_4\text{DISSUE}_{it} + \alpha_5\text{TURN}_{it} + \alpha_6\text{CFO}_{it} + \alpha_7\text{AUDITADAS}_{it} + \alpha_8\text{LISTADAS}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que: ΔCFO é a variação do fluxo de caixa operacional entre o período t-1 e o período t corrente, cada um escalado pelo ativo total de seu respectivo período. As variáveis independentes deste modelo são as mesmas utilizadas na equação (1).

Após estimar o termo do erro da equação (2), utilizou-se a equação (3) seguinte no intuito de avaliar a relação entre a variabilidade dos lucros e do fluxo de caixa, conforme Barth *et al.* (2008).

$$\frac{\Delta\text{NI}}{\Delta\text{CFO}} = \left(\frac{\varepsilon(\Delta\text{NI})_{it}}{\varepsilon(\Delta\text{CFO})_{it}} \right) \quad (3)$$

Em que: ΔNI é o resíduo da equação 1 para a empresa i, no período t e ΔCFO é o resíduo da equação 2 para a empresa i no período t.

Nesse prisma, se as empresas utilizam *accruals* para gerenciar os resultados, a variabilidade de mudança no lucro líquido tende a ser menor que a dos fluxos de caixa operacionais. Portanto, assumindo que a variabilidade do ΔCFO é a variância dos grupos de resíduos da equação (2) e a variabilidade do ΔNI é a variância dos grupos de resíduos da equação (1), espera-se um resultado menor para a amostra pós-CPC 47 em relação à amostra pré-CPC47 (Klann & Beuren, 2015).

3.4.3 Correlação de Spearman

O terceiro teste mede a correlação entre os resíduos de duas equações, por intermédio da correlação de *Spearman*. Assim, mede a correlação entre os resíduos das equações do fluxo de caixa e da equação dos *accruals*, conforme Barth *et al.* (2008). Portanto, rodou-se o teste de correlação de *Spearman* para os resíduos das equações (4) e (5) seguintes:

$$\mathbf{CFO}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \mathbf{TAMANHO}_{it} + \alpha_2 \mathbf{CRESCIMENTO}_{it} + \alpha_3 \mathbf{ALAVANCAGEM}_{it} + \alpha_4 \mathbf{DISSUE}_{it} + \alpha_5 \mathbf{TURN}_{it} + \alpha_6 \mathbf{AUDITADAS}_{it} + \alpha_7 \mathbf{LISTADAS}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Em que: CFO é obtida por intermédio da relação entre o fluxo de caixa operacional e o ativo total do período. Todas as outras variáveis são idênticas à equação (1) anterior, com exceção da variável independente CF, excluída desse modelo.

$$\mathbf{ACC}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \mathbf{TAMANHO}_{it} + \alpha_2 \mathbf{CRESCIMENTO}_{it} + \alpha_3 \mathbf{ALAVANCAGEM}_{it} + \alpha_4 \mathbf{DISSUE}_{it} + \alpha_5 \mathbf{TURN}_{it} + \alpha_6 \mathbf{AUDITADAS}_{it} + \alpha_7 \mathbf{LISTADAS}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Em que: ACC é obtida por meio da relação entre lucro operacional e o fluxo de caixa operacional em relação ao ativo total do período. Todas as outras variáveis são idênticas à equação (1) anterior, com exceção da variável independente CF, excluída desse modelo conforme Barth *et al.* (2008).

Neste cenário, ao correlacionar os resíduos das equações (4) e (5), uma vez sendo negativa, é um indício de maior flexibilidade no reconhecimento de receitas, pois, quando as empresas apresentam fluxos de caixa menores tendem a manipular os *accruals* com a finalidade de reversão desta situação (Klann & Beuren, 2015).

3.4.4 Coeficiente de pequenos resultados positivos futuros

O último teste avalia a possibilidade de gerenciamento de resultados rumo a pequenos níveis de lucro líquido (SPOS), conforme Barth *et al.* (2008). Para tanto, mediu-se o fenômeno SPOS por intermédio de uma *dummy* e rodou-se a equação (6) seguinte:

$$\begin{aligned} \text{SPOS}_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 \text{POST}_{it} + \alpha_2 \text{TAMANHO}_{it} + \alpha_3 \text{CRESCIMENTO}_{it} + \\ & \alpha_4 \text{ALAVANCAGEM}_{it} + \alpha_5 \text{DISSUE}_{it} + \alpha_6 \text{TURN}_{it} + \alpha_7 \text{CFO}_{it} + \alpha_8 \text{AUDITADAS}_{it} + \\ & \alpha_9 \text{LISTADAS}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6) \end{aligned}$$

Em que: SPOS_{it} é uma variável *dummy*, sendo igual a 1 se o lucro líquido dividido pelos ativos totais em t está entre 0 e 0.01, e 0 caso contrário. POST_{it} assume valor 1 se as observações estiverem no período pós-CPC 47 e 0 caso contrário. Todas as outras variáveis são idênticas ao modelo (1) anterior.

Deste modo, ao ser obtido um coeficiente negativo de SPOS, tem-se indício de que ocorreu gerenciamento de resultados para alcançar pequenos montantes positivos mais regularmente no período pré do que no período pós-CPC 47 (Barth *et al.*, 2008).

Portanto, ao utilizar os modelos relacionados neste estudo, sendo constatado no período pós-CPC 47 i) menor variabilidade nos lucros líquidos e nos fluxos de caixa, ii) menores correlações negativas entre os *accruals* e os fluxos de caixa, iii) menores coeficientes negativos de SPOS, é possível sugerir que, após adoção da norma referente a receita de contrato com clientes, houve gerenciamento de resultados conforme Barth *et al.* (2008).

3.4.5 Testes para robustez

Adicionalmente, objetivando testar a robustez da hipótese deste estudo, utilizou-se regressões em dois estágios. Para tanto, rodou-se as equações (1) e (2) anteriores, extraiu-se os resíduos de cada uma delas e, na sequência, rodou-se o segundo estágio considerando os resíduos do primeiro estágio como variável dependente e a dummy CPC 47, a *dummy* que classifica empresas de setores regulados e a interação entre as duas *dummies* como variáveis de interesse, controladas por efeito fixo de setor, conforme segue:

$$\text{RESIDUOS}(\Delta NI_{it}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{CPC47}_{it} + \alpha_2 \text{REGULADAS}_{it} + \alpha_3 \text{REG_CPC47}_{it} + \alpha_n \sum_1^n \text{SETOR}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

De forma análoga, realizou-se o mesmo procedimento com a equação seguinte.

$$\frac{\text{RESIDUOS}(\Delta NI_{it})}{\text{RESIDUOS}(\Delta \text{CFO}_{it})} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{CPC47}_{it} + \alpha_2 \text{REGULADAS}_{it} + \alpha_3 \text{REG_CPC47}_{it} + \alpha_n \sum_1^n \text{SETOR}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

Em que: RESÍDUOS são os resíduos de cada equação, CPC47 é uma variável *dummy* que assume o valor 1 para o período pós CPC 47 e 0 caso contrário, REGULADAS é uma *dummy* que assume valor 1 para empresas pertencentes a setores regulados e 0 caso contrário, REG_CPC47 é uma variável originada da interação entre as duas variáveis de interesse REGULADAS e CPC47, e SETOR é referente ao setor econômico da empresa, conforme classificação “setor econômica”.

Assim, ao ser identificada relação significativa das variáveis REG REG_CPC47 será possível assumir níveis diferentes de gerenciamento de resultados por parte de empresas reguladas.

A variável reguladas é utilizada nestes dois últimos modelos com objetivo de corroborar com os resultados dos demais modelos utilizados, tendo em vista que a literatura sugere que empresas inseridas em um ambiente regulado apresentam menores níveis de gerenciamento de resultados do que as empresas que não estão inseridas neste ambiente, pois o atendimento das empresas às normas e padrões dos órgãos reguladores auxiliam na redução das práticas de gerenciamento de resultados (Bonfim *et al.*, 2016; Baioco, Almeida & Rodrigues, 2013).

Ademais, realizou-se o teste *Variance Inflation Factor* (VIF), que foi utilizado com o objetivo analisar a colineariedade entre as variáveis dos modelos, porém não foram encontradas multicolineariedade nas variáveis analisadas, pois elas se encontram nos limites aceitos estatisticamente.

Também foi utilizado neste estudo o Teste F para testar as diferenças das variâncias no nível de gerenciamento de resultados, que são obtidos por intermédio do estudo dos resíduos das equações.

Além disso, foi realizado o teste de Breusch-Pagan e Whitetest, com o intuito de verificar uma possível heterocedasticidade nas variáveis. Os resultados dos testes rejeitam a hipótese nula, o qual evidencia que as variáveis utilizadas nos modelos não são homocedásticas e para correção e mitigação desse problema, utilizou-se a correção robustas de White utilizando o Software Stata®.

Uma síntese das variáveis discutidas é apresentada na figura 5 seguinte.

Variável		Autores	Fórmula	Embasamento Teórico	Relação Esperada
ΔNI (VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO)	Dependente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variabilidade do lucro líquido pelo ativo total do período para o período anterior.	-	-
ΔCFO (VARIABILIDADE DO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL)	Dependente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variabilidade do fluxo de caixa operacional entre o período t-1 e o período t corrente, cada um escalado pelo ativo total de seu respectivo período.	-	-
ACC (ACCRUALS)	Dependente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Diferença entre Lucro Líquido (NI) e o Fluxo de Caixa (CF)	-	-
POST (COEFICIENTE DE PEQUENOS RESULTADOS LÍQUIDOS POSITIVOS)	Dependente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variável dummy, que é igual a 1, para o período pós CPC 47 e 0 para o período pré CPC 47.	-	-
CPC47	Interesse	-	Variável dummy, que é igual a 1, para o período pós CPC 47 e 0 para o período pré CPC 47	-	Positiva
REG	Interesse	-	Variável dummy, sendo 1 para empresas reguladas e zero para não reguladas.	O atendimento das empresas as normas e padrões dos órgãos reguladores auxiliam na redução das práticas de gerenciamento de resultados (Bonfim <i>et al.</i> , 2016)	Negativa
DISSUE	Independente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Percentual de mudanças no total dos passivos [(Passivo t0 – Passivo t-1) / 100]	A variação da estrutura de financiamento de demais passivos pode ser utilizada com finalidades oportunistas (Barth <i>et al.</i> 2008).	Positiva
TURN	Independente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Vendas divididas pelos ativos totais no final do ano (rec. líq./ativo total)	A razão entre um nível elevado de vendas e total do ativo poderia abrir espaço para práticas de gerenciamento de resultado (Barth <i>et al.</i> 2008).	Positiva

CFO	Independente	Lang, M., Raedy, J. S., & Wilson, W. (2006)	Fluxo de caixa líquido trimestral das atividades operacionais dividido pelos ativos totais no final do trimestre	Atributos contábeis podem ser impactados pelos fluxos de caixa. Assim, a variável CF pode controlar esse fator (Lang et al., 2006)	Positiva
SPOS	Independente	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variável dummy, que é igual a 1, se o lucro líquido dividido pelos ativos totais está entre 0 e 0,01.	Empresas com coeficiente negativo em SPOS possuem indicativo de que gerenciam resultados para atingir pequenos montantes positivos no período pré-convergência do que no período pós convergência (Barth <i>et al.</i> 2008)	Negativa
TAMANHO	Controle	Barth <i>et al.</i> (2008)	Logaritmo natural do ativo total	A hipótese custo político defende que as grandes empresas são mais propensas a preferir baixos ganhos na gestão, por causa das possibilidades de aumentar o controle do governo quando as empresas são maiores e mais rentáveis (Watts & Zimmerman, 1990)	Positiva
CRESCIMENTO	Controle	Barth <i>et al.</i> (2008)	Percentual de mudanças nas vendas [(Rec. Líq. Vendas t0 – Rec. Líq. t-1) / 100]	Companhias com maior crescimento estão, em princípio, mais propensas ao gerenciamento de resultados (Watts & Zimmerman, 1990).	Positiva
ALAVANCAGEM	Controle	Barth <i>et al.</i> (2008)	Total do passivo dividido pelo total do patrimônio líquido no final do ano (Ativo Total / Patrimônio Líquido)	A hipótese da dívida prevê que empresas altamente alavancadas são mais propensas a se envolver em gerenciamento de resultados, para evitar a violação de cláusulas de contrato (DeFond & Jiambalvo, 1994; Watts & Zimmerman, 1990)	Positiva
AUD	Controle	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variável dummy, sendo 1 para empresa auditada por PwC, KPMG, E&Y ou D&T, e zero p/ outras.	Empresas expostas à auditoria das Big Four obteriam maior qualidade nas informações, e, por consequência, redução em níveis de gerenciamento (Karmon & Lubwana, 1997)	Negativa
XLIST	Controle	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variável dummy, sendo 1 para empresas listadas em outras bolsas, e zero para outras.	Empresas listadas em outras bolsas mais desenvolvidas que a B3 e estão sujeitas a regras que requerem maior qualidade da informação por meio da evidenciação. Logo, o gerenciamento pode ser mitigado.	Negativa

SETOR	Controle	-	Setor econômico da empresa. Variável de controle efeito fixo de setor	-	-
Reg_CPC47	Controle	-	Variável de interação por meio das variáveis Reguladas e CPC47.	-	-

Figura 5 - Descrição das variáveis

Fonte: Adaptado de Lang, Raedy e Wilson (2006), Barth *et al.* (2008), e Borges, Silva, Nascimento e Gonçalves (2014)

Capítulo 4

ANÁLISE DOS RESULTADOS

As Tabelas 1 e 2 demonstram a estatística descritiva das empresas que compõem este estudo, no qual pode ser verificada que o coeficiente de variação apresenta menor variabilidade no período pós CPC 47, o que pode sugerir maior gerenciamento de resultados no período pós CPC 47, corroborando com os achados de Capkun *et al.* (2016).

**TABELA 1: ESTATÍSTICA DESCRITIVA
Pré CPC 47**

	Descrição	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Variáveis de interesse	Δ NI	6.539	5,3408	0,035	-0,145	0,106
	Δ CFO	6.539	-2,9743	0,025	-0,011	0,157
	ACC	6.539	-3,7140	0,059	-0,239	0,213
	CFO	6.539	4,0111	0,038	-0,124	0,105
	SPOS	9.804	0,143	0,353	0	1
Variáveis independentes / controle	TAM	9.804	14,207	2,042	9,445	17,328
	CRES	6.566	0,678	0,327	0,267	1,319
	ALAV	9.804	1,576	2,214	-2,310	7,736
	DISSUE	7.220	0,044	0,139	-0,185	0,452
	TURN	9.804	0,356	0,319	0	1,120
	CFO	9.804	0,475	0,071	-0,115	0,196
	AUD	9.763	0,580	0,493	0	1
	LIST	9.804	0,258	0,339	0	1
	REG	9.804	0,132	0,437	0	1
	CPC47	9.804	0,1889	0,1820	0	1
	REG_CPC47	9.804	0,0486	0,3197	0	1

Fonte: Resultados da pesquisa

Nota: Δ NI = resíduo da variável Δ NI, Δ CFO = resíduo da variável Δ CFO, ACC = resíduo da variável ACC, CFO = resíduo da variável CFO.

**TABELA 2: ESTATÍSTICA DESCRITIVA
Pós CPC 47**

	Descrição	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Variáveis de interesse	Δ NI	2.284	1,451	0,020	-0,106	0,101
	Δ CFO	2.284	1,021	0,024	-0,098	0,143
	ACC	2.284	-4,061	0,054	-0,224	0,196
	CFO	2.284	-2,880	0,035	-0,104	0,111
	SPOS	3.426	0,146	0,350	0	1
Variáveis independentes / controle	TAM	3.426	14,514	2,026	10,327	17,726
	CRES	2.287	0,686	0,310	0,267	1,284
	ALAV	3.424	1,823	2,864	-2,475	10,707
	DISSUE	2.455	0,030	0,096	-0,155	0,271
	TURN	3.424	0,314	0,282	0	1,002
	CFO	3.424	0,041	0,067	-0,108	0,178

AUD	3.420	0,643	0,479	0	1
LIST	3.426	0,116	0,320	0	1
REG	3.426	0,257	0,437	0	1
CPC47	3.426	0,0699	0,1182	0	1
REG_CPC47	3.426	0,0179	0,0673	0	1

Fonte: Resultados da pesquisa

Nota: Δ NI = resíduo da variável Δ NI, Δ CFO = resíduo da variável Δ CFO, ACC = resíduo da variável ACC, CFO = resíduo da variável CFO.

É possível observar nas Tabelas 1 e 2 que, das variáveis deste estudo, nos dois períodos analisados as variáveis TAM e ALAV apresentaram maiores coeficientes de dispersão e de tendência central em relação as demais variáveis dos modelos. Enquanto isso, observa-se que o resíduo da variável Δ NI demonstrou uma variância menor no período pós CPC 47. Nesse mesmo sentido, o resíduo da variável Δ CFO também apresentou variância menor no período pós, sugerindo indícios de maior GR no período pós do que no período pré CPC 47.

Também foi analisada a Correlação de Pearson entre as variáveis que constam neste estudo, com o objetivo de verificar se existe alto grau de correlação em algum tipo de relação. Nesse sentido, evidenciou-se que, de todas as variáveis do modelo, apenas a variável CFO apresentou alta correlação com a variável dependente Δ NI, conforme esperado. Por outro lado, esse resultado não representou problemas relevantes em termos de inflação de variância.

TABELA 3: CORRELAÇÃO DE PEARSON

Pré CPC 47					
	Δ NI	Δ CFO	ACC	CF	SPOS
Δ NI	1,0000				
Δ CFO	0,1490	1,0000			
ACC	0,2745	-0,2583	1,0000		
CFO	0,5500	0,2952	-0,3984	1,0000	
POST	-0,0075***	-0,0796*	0,0456**	-0,0793*	1,0000
TAM	0,2783	-0,1789	-0,0370**	0,3436	0,1400
CRES	0,1337	0,0844*	0,1527	-0,1731	0,0909*
ALAV	0,1271	-0,0573*	-0,0005***	0,1426	0,1331
DISSUE	-0,0218**	-0,0256**	0,0065***	0,0560*	0,0013**
TURN	0,2562	0,0618*	-0,0920*	0,4282	-0,1164
AUD	0,1557		-0,0973*	0,2389	0,0155**
LIST	0,0641*	0,0607*	-0,0318**	0,0890*	0,0376**
REG	0,0883*	0,0793*	-0,0393**	0,1240	-0,0117**
CPC47	-0,0126*	-0,0042***	-0,0267*	-0,0319*	0,0125*
REG_CPC47	0,0573*	0,0148**	0,0146**	0,0368**	0,1531

Fonte: Resultados da pesquisa

- *** Valores significantes a 1%
 ** Valores significantes a 5%
 * Valores significantes a 10%

TABELA 4: CORRELAÇÃO DE PEARSON

Pós CPC 47					
	Δ NI	Δ CFO	ACC	CF	SPOS
Δ NI	1,0000				
Δ CFO	0,2017	1,0000			
ACC	0,2163	-0,3077	1,0000		
CFO	0,6249	0,2697	-0,4045	1,0000	
POST	0,0216**	-0,0577*	0,0444**	-0,0150***	1,0000
TAM	0,2797	-0,1085	-0,0568*	0,3499	0,1398
CRES	0,1283	0,0549*	0,1707	-0,1448	0,0746*
ALAV	0,0854*	-0,0383**	-0,0981*	0,1681	0,1237
DISSUE	0,0646*	-0,0621*		0,0681*	0,0384**
TURN	0,3177	0,1394	-0,1829	0,4910	-0,0998*
AUD	0,2961	0,0609*	-0,1039	0,3513	0,0956*
LIST	0,0474**	-0,0585*	-	0,0682*	0,0425**
REG	-0,1558	0,0477**	0,0605*	0,0492*	-0,0344**
CPC47	0,1055	-0,2044	-0,0552*	0,0564*	-0,0214**
REG CPC47	0,1557	-0,2677	-	0,1231	0,1777

Fonte: Resultados da pesquisa

- *** Valores significantes a 1%
 ** Valores significantes a 5%
 * Valores significantes a 10%

Analisando os dados das correlações, Tabelas 3 e 4, pode ser verificado que existe baixa correlação entre as variáveis dependentes e independentes, ou seja, as correlações são inferiores a 70% entre as variáveis de forma univariada, como pode ser observado por exemplo junto a variável dependente Δ NI com as variáveis ALAV, DISSUE e LIST, e entre a variável dependente Δ CFO e as variáveis CRES, ALAV, DISSUE, AUD, LIST e REG.

Assim, conforme corroboram os resultados do teste *Variance Inflation Factor* (VIF) que apresentaram média de 1,25, a multicolinearidade das variáveis não é relevante e sugerem que existe significância em sua maioria.

1.5. VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO (Δ NI)

O primeiro teste para detecção do efeito normativo é calculado por intermédio da variabilidade do lucro líquido dividido pelos ativos totais. Conforme Barth *et al.*

(2008) e Lang, Raedy e Wilson (2006) o gerenciamento de resultados é evidenciado ao ser detectada uma menor variância do termo do erro da equação seguinte, na comparação entre os períodos.

TABELA 5: RESULTADOS DA REGRESSÃO VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO

$$\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAMANHO_{it} + \alpha_2 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_3 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CFO_{it} + \alpha_7 AUDITADAS_{it} + \alpha_8 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

	Pré CPC 47	Pós CPC 47
Observações	6.539	2.284
F	176,51	117,41
Prob > F	0,0000	0,0000
R - squared	0,3146	0,4270
	Coefficiente	Coefficiente
TAM	0,0004*	0,0004
CRES	0,0233***	0,0207***
ALAV	0,0000	-0,0005***
DISSUE	-0,0184***	-0,0031
TURN	0,0095***	0,0099***
CFO	0,2271***	0,2307***
AUD	-0,0011	0,0018
LIST	-0,0005	-0,0022*
Constante	0,0275***	-0,2699***

Fonte: Resultados da pesquisa

*** Valores significantes a 1%

** Valores significantes a 5%

* Valores significantes a 10%

Conforme a Tabela 5, a equação se mostra coerente para explicar a variação do lucro líquido nos dois períodos analisados, com poder explicativo de 31,46% no período pré CPC 47 e 42,70% no período pós CPC 47. Os dados da regressão demonstram que as variáveis CRES, TURN e CFO explicam a variação de resultados das empresas, sendo significantes a 1% e positivo neste teste. O resultado da variável CRES corrobora com o resultado de Borges *et al.* (2014), que em seu estudo encontrou evidências de que empresas em crescimento mais acentuado podem apresentar maior variabilidade nos resultados. Já o resultado da variável DISSUE apresentou resultado que vai de encontro aos achados por Da Silva *et al.* (2017), sugerindo que empresas com maiores variações nos passivos podem apresentar maior variabilidade nos resultados.

A partir disso, extraiu-se os resíduos da equação anterior, estratificando as amostras em dois grupos: o período pré CPC 47 e o pós CPC 47. Os resultados do teste de igualdade de variâncias desses resíduos são apresentados na Tabela 6 seguinte.

TABELA 6: VARIÂNCIA DOS RESÍDUOS DA Δ NI

Grupo	Observações	Média	Desvio	Intervalo Conf. 95%
0	6.539	-0,000	0,035	-0,0009 0,0007
1	2.284	0,000	0,029	-0,0008 0,0015
p-value = 0,0006134				F = 1.3670

Fonte: Resultados da pesquisa

A variância dos resíduos (0,0006134 para o período pré-CPC 47 e 0,0004011 para o período pós-CPC 47), estatisticamente diferentes e com significância de 1% pelo teste F de igualdade de variâncias, sugere, portanto, indícios de maior flexibilidade no reconhecimento de receitas para o período pós-CPC 47, conforme metodologia de Barth *et al.* (2008). Resultados equivalentes foram encontrados por Malikov *et al.* (2018), que estudaram empresas localizadas no Reino Unido e utilizaram o método adotado por McVay (2006) e Tutino *et al.* (2019) que pesquisaram empresas da Itália e aplicaram o modelo de Jones (1991), assim, este estudo sugere que a adoção da nova norma possibilitou uma maior flexibilidade na classificação de receitas das empresas que compõem a pesquisa.

1.6. VARIABILIDADE DO FLUXO DE CAIXA (Δ CFO)

No segundo teste, a detecção do efeito normativo é obtida por meio da razão entre os resíduos da variabilidade do lucro líquido e os resíduos da variabilidade do fluxo de caixa operacional, conforme equação (3) anterior. Espera-se que empresas com maior variabilidade de fluxo de caixa também apresentem maior variabilidade de lucros. Nesse sentido, se os testes apresentarem, na média, menor resultado no

período pós-CPC 47 em comparação com o período pré-CPC 47, maior será a evidência de flexibilidade na classificação de receitas (Barth *et al.*, 2008).

Para tanto, inicialmente rodou-se a equação (2) anterior, conforme Tabela 7 seguinte, no intuito de extrair os resíduos da variabilidade do Fluxo de Caixa Operacional das empresas, de modo a calcular o *ratio*, conforme equação (3).

TABELA 7: RESULTADOS DA REGRESSÃO DA VARIABILIDADE DO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

$$\Delta CFO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAMANHO_{it} + \alpha_2 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_3 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CFO_{it} + \alpha_7 AUDITADAS_{it} + \alpha_8 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it}$$

	Pré CPC 47	Pós CPC 47
Observações	6.539	2.284
Prob > F	0,0000	0,0000
R²	0,3207	0,3216
	Coefficiente	Coefficiente
TAM	-0,0011***	-0,0011**
CRES	0,0194***	0,0154***
ALAV	-0,0001	-0,0004**
DISSUE	-0,2518***	-0,0159**
TURN	0,0074***	0,0079***
CFO	0,2484***	0,2424***
AUD	0,0004	0,0017
LIST	-0,0037***	-0,0042**
Constante	0,0098***	0,0124*

Fonte: Resultados da pesquisa

*** Valores significantes a 1%

** Valores significantes a 5%

* Valores significantes a 10%

Similarmente à primeira equação apresentada na Tabela 6, a segunda equação também se apresentou coerente para explicar a variação do fluxo de caixa operacional das empresas nos dois períodos analisados, com poder explicativo de 32,07% no período pré e de 32,16% no período pós CPC 47. Os dados da regressão demonstram que a variável LIST explica a variação de fluxo de caixa das empresas, sendo significantes a 1% e negativa, corroborando com os achados de Da Silva *et al.* (2017), sugerindo que empresas listadas em outras bolsas tendem a apresentar menor variabilidade devido ao alto grau de regulação dos mercados internacionais.

Assim como no primeiro teste, extraiu-se os resíduos da equação anterior, estratificando as amostras em dois grupos: o período pré-CPC 47 e o pós-CPC 47.

Deste modo, para verificação quanto ao GR no segundo teste, é realizada a razão entre os resíduos da variabilidade do lucro líquido (ΔNI) e os resíduos da variabilidade do fluxo de caixa (ΔCFO).

TABELA 8: ANÁLISE DOS RESÍDUOS DA ΔNI SOBRE A ΔCFO

Pré CPC 47	Pós CPC 47
$\frac{\Delta NI}{\Delta CFO} = \left(\frac{0,0006134}{0,0006572} \right) = 0,93$	$\frac{\Delta NI}{\Delta CFO} = \left(\frac{0,0004011}{0,0006156} \right) = 0,65$

Fonte: Resultados da pesquisa

Conforme Tabela 8, o resultado para o período pós CPC 47 é inferior ao período pré CPC 47. Deste modo, os resultados do segundo teste corroboram com os achados no primeiro teste e sugerem que há indícios de maior flexibilidade na classificação de receitas no período pós CPC 47, pois há redução na variabilidade do lucro líquido com a variabilidade do Fluxo de Caixa. Este resultado vai ao encontro dos achados por Barth *et al.* (2008), Klann e Beuren (2015), que estudaram as empresas brasileiras utilizando o método de Barth *et al.* (2008) e Braga (2020), que estudou empresas dos países que compõem o BRICS e utilizou o modelo de Hadi (1994).

1.7. CORRELAÇÃO DE SPEARMAN

A correlação de *Spearman* foi utilizada no terceiro teste, conforme utilizado na pesquisa de referência deste estudo, sendo fundamentada na correlação dos resíduos entre as equações de Fluxo de Caixa e da equação dos *Accruals* (Barth *et al.*, 2008).

Neste teste a apresentação de uma correlação negativa é um indício de flexibilidade na classificação de receitas, pois as empresas têm propensão a influenciar seus *accruals* para cima quando os fluxos de caixa parecem menores, conforme Land e Lang (2002), Myers e Skinner (2002) e Barth *et al.* (2008). Nesse sentido, e analogamente aos procedimentos anteriores, inicialmente rodou-se as

equações (4) e (5), demonstradas nas tabelas 9 e 10, respectivamente, no intuito de extrair os resíduos e analisar as correlações de *Spearman*.

TABELA 9: RESULTADO DA REGRESSÃO DO FLUXO DE CAIXA

$$CFO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAMANHO_{it} + \alpha_2 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_3 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 AUDITADAS_{it} + \alpha_7 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it}$$

	Pré CPC 47	Pós CPC 47
Observações	6.539	2.284
F	182,02	128,89
Prob > F	0,0000	0,0000
R - squared	0,1710	0,2872
	Coefficiente	Coefficiente
TAM	0,0084***	0,0066***
CRES	-0,0207***	-0,0121***
ALAV	-0,0007*	0,0018***
DISSUE	0,2603***	0,0002
TURN	0,0635***	0,0905***
AUD	0,0226***	0,0338***
LIST	-0,0091***	-0,0091***
Constante	-0,0741***	-0,0940***

Fonte: Resultados da pesquisa

*** Valores significantes a 1%

** Valores significantes a 5%

* Valores significantes a 10%

Conforme Tabela 9, a equação se mostra coerente para explicar a variação do fluxo de caixa nos dois períodos analisados, com poder explicativo de 17,10% no período pré e de 28,72% no período pós CPC 47. Nesta equação as variáveis TAM e TURN se mostraram significativa a 1%, positiva com a variável dependente, apresentaram sentido esperado e vão ao encontro dos achados de Klann e Beuren (2015).

TABELA 10: RESULTADO DA REGRESSÃO DOS ACCRUALS

$$ACC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAMANHO_{it} + \alpha_2 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_3 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 AUDITADAS_{it} + \alpha_7 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it}$$

	Pré CPC 47	Pós CPC 47
Observações	6.539	2.284
F	59,24	23,89
Prob > F	0,0000	0,0000
R ²	0,0574	0,0664
	Coefficiente	Coefficiente
TAM	-0,0029***	-0,0005
CRES	0,0172***	0,0190***
ALAV	0,0007***	-0,0015***
DISSUE	0,0048	0,0182**
TURN	-0,0063***	-0,0089***
AUD	-0,0095***	-0,0096***
LIST	0,0022	-0,0014
Constante	0,0170***	-0,0254***

Fonte: Resultados da pesquisa

- *** Valores significantes a 1%
 ** Valores significantes a 5%
 * Valores significantes a 10%

A quarta equação utiliza os *Accruals* como variável dependente. Conforme Tabela 10, a equação é adequada para explicar a variação por *Accruals*, haja vista que a maioria das variáveis independentes apresentam significância estatística a 1%, com poder explicativo de 5,74% no período pré e de 6,64% no período pós CPC 47. Os dados da regressão demonstram que a variável CRES explica a variação de resultados das empresas, apresentando coeficiente significativa a 1% e positivo com a variável dependente, corroborando com os achados de Gu, Lee e Rosett (2005), que em seus resultados indicam maior variabilidade dos *accruals* quando a empresa está em período de maior crescimento.

Assim, a partir destes dados, foram extraídos os resíduos das equações (4) e (5) anteriores para utilizar no próximo teste, em que se aplicou a medida de correlação de *Spearman*, apresentando os resultados abaixo.

TABELA 11: RESULTADO DA CORRELAÇÃO DE SPEARMAN

	Pré CPC 47	Pós CPC 47
Prob	0,0000	0,0000
Rho	-0,4346	-0,4264

Fonte: Resultados da pesquisa

A correlação apresentou coeficientes negativos para os dois períodos, conforme esperado e conforme resultados de Barth *et al.* (2008), e menor no período pós CPC 47, conforme observado em Tabela 11 anterior. Deste modo, estes resultados corroboram os dois testes anteriores e são equivalentes ao resultado do estudo de Klann e Beuren (2015), que por sua vez vão ao encontro dos achados de Iatridis e Rouvolis (2010), que no primeiro ano pós convergência as normas contábeis internacionais, também obtiveram coeficientes negativos utilizando a medida de correlação para analisar os resíduos do Fluxo de Caixa com os *Accruals* das empresas sediadas na Grécia.

Sendo assim, a partir deste resultado pode-se inferir o aumento da flexibilidade no reconhecimento de receitas por intermédio da medida de correlação de *Spearman*, tendo em vista que o resultado da correlação se apresentou sinal negativo e significativo nos dois períodos, porém menor no período pós-CPC 47, corroborando com os pressupostos de Land e Lang (2002), Myers e Skinner (2002), Barth *et al.* (2008) e Iatridis e Rouvolis (2010), que sugerem menores correlações negativas entre Fluxo de Caixa e *Accruals* para inferência de manipulação dos resultados.

1.8. COEFICIENTE DE PEQUENOS RESULTADOS POSITIVOS FUTUROS

O quarto teste utiliza o Coeficiente de pequenos resultados positivos futuros como modelo para o gerenciamento de resultados. O referido teste tem a premissa de que empresas com lucros próximos a zero possuem maior tendência de gerenciamento de resultados Barth *et al.* (2008), conforme equação (6) apresentada na tabela 12 a seguir.

TABELA 12: REGRESSÃO COEFICIENTE DE PEQUENOS RESULTADOS POSITIVOS FUTUROS

$$SPOS_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 POST_{it} + \alpha_2 TAMANHO_{it} + \alpha_3 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_4 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_5 DISSUE_{it} + \alpha_6 TURN_{it} + \alpha_7 CFO_{it} + \alpha_8 AUDITADAS_{it} + \alpha_9 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it}$$

Observações	8.823
R²	0,0515
Prob > chi²	0,0000
	Coefficiente
POST	-0,3759
TAM	0,1430***
CRES	0,3285***
ALAV	0,0366***
DISSUE	-0,0591
TURN	-0,1061
CF	-1,5781***
AUD	0,0887**
LIST	-0,1949***
Constante	-3,3996***

Fonte: Resultados da pesquisa

*** Valores significantes a 1%

** Valores significantes a 5%

* Valores significantes a 10%

Diferente do modelo de Barth *et al.* (2008), neste modelo a variável dependente SPOS foi trocada pela variável POST, com o objetivo de ser analisado se no período pós CPC 47 (POST) as empresas, com prováveis perdas, gerenciaram mais seus resultados para atingir lucros pequenos do que no período pré-CPC 47. A variável POST, que é a variável de interesse do modelo, não apresentou coeficiente significativo. Também foi analisada a regressão conforme o modelo original, não apresentando diferenças estatísticas de sinal e significância, corroborando com os achados de Klann (2011) e Barth *et al.* (2008), que em seus estudos também obtiveram coeficientes negativos e não significativos.

Esses achados sugerem que, embora a nova norma tenha possibilitado maior flexibilidade na classificação de receitas, na média, no período pós-CPC 47 em relação ao período pré-CPC 47, não foi detectado o gerenciamento de resultados cujo objetivo é reverter prejuízos e atingir pequenos lucros. Esses achados são importantes para reforçar que por mais que a nova norma possibilite uma maior maleabilidade na classificação de receitas, esta não resulta em um aumento no gerenciamento de resultados.

Cabe destacar que, para remover o potencial efeito do período da pandemia da COVID19, todos os testes também foram realizados sem considerar as observações referentes ao ano de 2020. Os resultados se mantiveram, sinalizando que o aumento identificado na flexibilidade proporcionada pela nova norma não está significativamente associado ao período de pandemia.

1.9. TESTES PARA ROBUSTEZ

Adicionalmente, para testar a robustez de H1, foi realizada regressão em dois estágios, partindo inicialmente das equações (1) e (2). Para isso, foram extraídos os

resíduos das referidas equações e, em seguida, rodou-se o segundo estágio considerando como variável dependente os resíduos do primeiro estágio, com variáveis explicativas de interesse a *dummy* CPC 47, objetivando identificar diferenças entre os resíduos do período pré e pós; a *dummy* reguladas, objetivando separar o efeito do GR em empresas com essa característica; e a interação entre as duas *dummies*, objetivando corroborar com os achados da H1, controladas por efeito fixo de setor. Os resultados desses testes se encontram nas tabelas 13 e 14 seguintes.

TABELA 13: RESULTADOS DA REGRESSÃO DE SEGUNDO ESTÁGIO DA VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO

$RESIDUOS(ANI_{it}) = \alpha_0 + \alpha_1 CPC47_{it} + \alpha_2 REGULADAS_{it} + \alpha_3 REG_CPC47_{it} + \alpha_n \sum_{1}^n SETOR_{it} + \varepsilon_{it}$	
Observações	8.823
Prob > F	0,000
R²	0,033
	Coefficiente
CPC47	-0,0004
REG	0,0011
REG_CPC47	0,0038**
Efeito Fixo de Tempo:	SIM

Fonte: Resultados da pesquisa

*** Valores significantes a 1%

** Valores significantes a 5%

* Valores significantes a 10%

Os resultados da referida regressão não reforçam os resultados encontrados nos modelos anteriores, haja vista que as variáveis REG e CPC47 não apresentaram significância estatística, sinalizando que não é possível afirmar que empresas apresentaram maior gerenciamento de resultados no período pós e também não é possível afirmar que empresas reguladas apresentam menor nível de GR em relação às empresas não reguladas, ao contrário de Baioco, *et al.* (2013), que em seus estudos, por intermédio do modelo de Leuz *et al* (2003), sugerem que empresas reguladas no Brasil tendem a gerenciar menos seus resultados devido ao ambiente que estão inseridas. Contudo, faz-se necessário destacar que os testes da tabela 13 utilizam incentivos diferentes em relação a Baioco *et al.* (2013), haja vista que

analisam a ocorrência de maiores níveis de GR após a adoção de uma norma internacional específica.

Por outro lado, os resultados permitem inferir que empresas reguladas apresentaram, na média, maiores níveis de gerenciamento de resultados no pós-CPC 47, comparativamente ao período Pré-CPC 47, haja vista que a interação REG_CPC47 apresentou significância estatística a 5% de confiança e sinal positivo. Esse resultado sugere que os resíduos (erro de previsibilidade da variação de lucro) foram maiores para as empresas reguladas no período pós do que para as empresas reguladas no período pré, sugerindo, portanto, maior nível de GR.

Tais resultados são importantes, haja vista que sinaliza que, por mais que se espere menor nível de GR para empresas reguladas, a modificação de uma norma pode ainda assim aumentar os incentivos para gerenciamento de resultados mesmo para empresas com maior nível de monitoramento, seja de mercado ou de órgãos de controle.

TABELA 14: RESULTADOS DA REGRESSÃO DA VARIABILIDADE DO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

$\frac{RES(\Delta NI_{it})}{RES(\Delta CFO_{it})} = \alpha_0 + \alpha_1 CPC47_{it} + \alpha_2 REGULADAS_{it} + \alpha_3 REG_CPC47_{it} + \alpha_n \sum_{i=1}^n SETOR_{it} + \varepsilon_{it}$	
Observações	8.823
Prob > F	0,000
R²	0,002
	Coefficiente
CPC47	-2,8428
REG	-5,1084
REG_CPC47	1,8674
Efeito Fixo de Tempo: Sim	

Fonte: Resultados da pesquisa

*** Valores significantes a 1%

** Valores significantes a 5%

* Valores significantes a 10%

Conforme a Tabela 14, o segundo teste corrobora parcialmente o teste anterior. Em outras palavras, em linha com o teste anterior, não é possível afirmar que as empresas gerenciaram mais seus resultados no período pós CPC 47 e que as

empresas reguladas possuem níveis diferentes de gerenciamento de resultados (agora pela diferença nos níveis de variabilidade de lucro e fluxo de caixa) entre os períodos pré e pós-CPC 47.

Por outro lado, diferentemente do teste anterior, ao assumir que empresas que gerenciam resultados possuem *ratios* menores, não é possível afirmar que empresas reguladas aumentaram seu nível de gerenciamento de resultados após a adoção do CPC 47.

1.10. SÍNTESE DOS RESULTADOS OBTIDOS

A análise referente ao gerenciamento de resultados no período pré e pós CPC 47 das empresas brasileiras listadas na B3 utilizou quatro modelos adotados por Barth *et al.* (2008) e dois modelos para testes de robustez, em que se obteve os resultados conforme Figura 6.

Modelo	Hipótese	Resultado
SPOS	H1: GR no pós > do que o GR no pré CPC 47	Rejeitado
RESIDUOS(ΔNI_{it})	H1: GR no pós < do que o GR no pré CPC 47	Rejeitado
$\frac{RES(\Delta NI_{it})}{RES(\Delta CFO_{it})}$	H1: GR no pós < do que o GR no pré CPC 47	Rejeitado

Figura 6: Síntese dos resultados obtidos

Fonte: Resultados da pesquisa

O primeiro teste utilizou a variância dos resíduos do lucro líquido (ΔNI) para estimar a flexibilidade da nova norma. Os resultados indicam que o período pós CPC 47 apresentou menor variabilidade no lucro líquido do que o período pré CPC 47.

O segundo teste analisou a variância dos resíduos do lucro líquido (ΔNI) em relação a variância dos resíduos do fluxo de caixa (ΔCF), e apresentou resultados que corroboram com o teste anterior e estão em linha com os achados de Klann e Beuren

(2015). Em outras palavras, os achados sugerem menores *ratios* no período pós CPC 47 em comparação ao período pré CPC 47, sinalizando maior flexibilidade no período pós-CPC 47 em relação ao período pré.

O terceiro teste apresentou resultados significativos e negativos na correlação de *Spearman* entre níveis os resíduos que explicam os níveis de fluxo de caixa operacional e os níveis de *accruals*. De outro modo, esses resultados também corroboram os dois primeiros, reforçando a hipótese de que à adoção da nova norma possibilitou a uma maior liberdade com relação ao reconhecimento de receitas.

O quarto teste utiliza o coeficiente de pequenos resultados como métrica para o GR. Esse teste sugere que não é possível afirmar que o nível de gerenciamento de resultados (rumo a pequenos lucros) é maior no período pós em relação ao período pré. Tais achados sugerem que o tipo de flexibilidade propiciada pela nova norma não elevou o nível de GR que possui o objetivo de reverter prejuízos em pequenos lucros.

Os testes utilizados nesta pesquisa para análise da robustez dos modelos não apresentaram relação significativa da variável de interesse REG com a variável dependente. Deste modo, esse resultado não permite sinalizar que empresas reguladas possuem níveis diferentes de gerenciamento de resultados em relação às demais empresas, corroborando com os testes dos modelos principais deste estudo. Por outro lado, é possível afirmar que empresas reguladas aumentaram seus níveis de gerenciamento de resultados após a adoção do CPC 47.

Assim, dos quatro testes principais utilizados nesse estudo, os resultados obtidos com os quatro primeiros modelos rejeitam a hipótese 1 de que “a adoção do CPC 47 aumentou o nível de GR das empresas brasileiras listadas na B3”.

Quanto aos testes para robustez dos modelos, os resultados obtidos nos testes não permitem aceitar a hipótese 1.

Conforme a Figura 7, este resultado não é consistente com as hipóteses teóricas levantadas por Gallistel *et al.*, (2012), que sugeriu aumento no GR após adoção a essa nova norma. E é contrário aos resultados de Malikov *et al.* (2018), Tutino, *et al.* (2019) e Braga (2020), que encontraram evidências de aumento no GR após adoção da nova norma. Por outro lado, corrobora com o estudo de Rutledge *et al.* (2016), em que apontaram na IFRS15 uma ferramenta para proporcionar maior liberdade aos gestores.

Porém, é importante destacar que a literatura aponta várias causas para os diferentes impactos da adoção das normas contábeis internacionais, sendo importante mencionar o sistema legal do país, o desenvolvimento do mercado de capitais, a economia, a política do país e o nível de educação contábil (Klann & Beuren, 2015; Rutledge *et al.*, 2016; Capkun *et al.*, 2016).

Autores	Resultados
Gallistel <i>et al.</i> , (2012)	Os resultados da pesquisa inferem que a nova norma pode elevar os níveis de gerenciamento de resultados, visto que permite maior subjetividade do gestor.
Rutledge <i>et al.</i> (2016)	Os achados desta pesquisa sugerem que a nova norma tende a oferecer maior liberdade aos gestores para o gerenciamento de informações.
Malikov, Manson e Coakley (2018)	Os resultados desta pesquisa apontam que após a nova norma houve um maior escopo na manipulação dos resultados contábeis.
Tutino, Regoliosi, Mattei, Paoloni e Pompili (2019)	Foram encontradas evidências de houve maior impacto nas empresas italianas do setor de telecomunicação e serviços de utilidade pública no período pós IFRS15.
Braga (2020)	A pesquisa indica que após a adoção ao CPC 47 houve aumento nos níveis de gerenciamento das empresas analisadas.
Cezar (2021)	O resultado da pesquisa apontou que após adoção ao CPC 47 as empresas brasileiras listadas na B3 tiveram maior flexibilidade para o reconhecimento de receitas, porém não foi possível identificar os efeitos da nova norma sob o nível de gerenciamento de resultados.

Figura 7: Resultados das pesquisas
Fonte: Dados da pesquisa

Capítulo 5

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar se após a vigência do CPC 47 – Receita de Contrato com Cliente, as empresas brasileiras aumentaram o GR de suas demonstrações, considerando que a norma aumenta o poder discricionário do preparador da informação contábil (Rutledge *et al.*, 2016). Para essa análise foram utilizados os quatro modelos adaptados do estudo de Barth *et al.* (2008) e adicionados dois modelos para testar robustez dos modelos principais.

A amostra deste estudo tomou como base todas as empresas listadas na B3, com exceção das empresas que compõem os setores de serviços financeiros e seguros, no período trimestral de 2010 a 2017, sendo pré-CPC 47, e o período trimestral de 2018 a 2020 sendo pós CPC 47.

Os resultados apresentados neste estudo sugerem que, após a vigência da nova norma, as empresas tiveram maior flexibilidade para gerenciar a conta de receitas, porém não impactaram o nível de GR. E os resultados obtidos nos testes dos modelos de robustez não apontaram indícios de variação no gerenciamento de resultados no período pós CPC 47. Portanto, estes resultados não permitem aceitar a primeira hipótese “Hipótese 1: A adoção do CPC 47 aumentou o GR das empresas brasileiras listadas na B3”.

Desta forma, a partir destes resultados, pode-se sugerir que a adoção ao CPC ofereceu maior flexibilidade aos preparadores das demonstrações contábeis, porém não é possível inferir o aumento ou redução do gerenciamento de resultados através dos resultados produzidos neste estudo.

Assim, embora a nova norma tenha sido divulgada com o objetivo de auxiliar no aprimoramento das informações contábeis e dar mais confiança no que tange ao reconhecimento das receitas advindas de contratos com cliente, pode ser observado que, conforme os resultados obtidos nesse estudo, a norma proporciona maior liberdade no reconhecimento de receitas, porém não foi possível observar impactos na melhoria da informação contábil. Deste modo, para que essa flexibilidade não seja utilizada em práticas oportunistas, deve haver uma atuação mais presente junto a boas práticas de governança corporativa e melhoria na educação contábil do país.

Destaca-se que os resultados se mantiveram mesmo quando os testes foram realizados sem as observações referentes ao ano de 2020, haja vista que o período de pandemia do COVID-19 poderia enviesar os coeficientes dos modelos.

Como principais limitações deste estudo, pode-se citar o prazo de vigência da norma, pois com passar do tempo há a possibilidade de se obter mais observações para pesquisas futuras e em outros estudos há evidências de que a adoção das normas contábeis tende a melhorar a qualidade das informações contábeis com o passar do tempo, pois o processo de adoção tende a ficar mais familiar aos preparadores das demonstrações contábeis (Iatridis & Rouvolis, 2010). Outra limitação pode-se citar o modelo utilizado, pois, apesar de muito difundido como métrica para o GR, o modelo exclui outras medidas de gerenciamento de resultados.

Por fim, conhecidas as limitações deste estudo, apresentam-se como recomendações para futuras pesquisas sobre o gerenciamento de resultados após a vigência do CPC 47: (a) aumentar o número de observações da pesquisa; (b) utilizar outros modelos para detecção do gerenciamento de resultados, pois podem demonstrar resultados diferentes dos resultados dos obtidos nesta pesquisa; (c) discutir outros assuntos relacionados a vigência do CPC 47 - *Receita de Contrato com*

Cliente e (d) estudar os impactos da nova norma junto aos *covenants*, tendo em vista que a nova norma pode impactar indicadores, prejudicando as cláusulas de dívidas de contratos com credores.

REFERÊNCIAS

- Allocco, A., Cohen, B., de Bell, T., Morgan, D., Stallings, D. (2014). Revenue from contracts with customers: The standard is final – A comprehensive look at the new revenue model. In depth: a look at current financial reporting issues. Recuperado de: https://www.pwc.com/hu/hu/szolgalatasok/ifrs/ifrs_15/kiadvanyok/ifrs15-revenue_from_contracts_with_customers.pdf.
- Aquino, C. E. M., de Iudícibus, S., de Almeida Santos, F., & 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). Recuperado de: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/view/2175-8069.2019v16n41p137>.
- Ashbaugh, H., & Pincus, M. (2001). Domestic accounting standards, international accounting standards, and the predictability of earnings. *Journal of accounting research*, 39(3), 417-434. Recuperado de: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1475-679X.00020?casa_token=D2ZaDhP8aVQAAAAA:8pTzh1EyyCQdtRBLm7d5x3LX7CiAmNV_1pFbOxNrQOVGcuZFCTwntRkxkfECgL_FVovpOLmBygzlyGmu1g
- Baioco, V., Almeida, J. E., & Rodrigues, A. (2013). Incentivos da regulação de mercados sobre o nível de suavização de resultados. *Contabilidade Vista & Revista*, 24(2), 110-136. Recuperado de: <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/1546>.
- Baldissera, J. F., Gomes, A. R. V., Zanchet, A., & Fiirst, C. (2019). Gerenciamento de resultados em companhias do setor de construção civil: influência da adoção do CPC 17. *Revista Universo Contábil*, 14(2), 100-117. Recuperado de: <https://bu.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/6850> .
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, 46(3), 467-498. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>.
- Beckman, J., & Koczan, M. (2006). The FASBS Revenue Recognition Project: Pervasive Issues In Long-Term Contract Accounting. *Construction Contract & Taxation*, 16(4), 35-40.
- Bonfim, M. P., da Silva, J. P., de Souza Gonçalves, R., & Silva, C. A. T. (2016). Adoção ao padrão IFRS e suavização dos resultados nas seguradoras brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 12(4), 152-171. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117049458009.pdf>.

- Borges, T. J. G., Silva, J. P., Nascimento, D. V., & Gonçalves, R. D. (2014). Adoção das normas internacionais de contabilidade como possível fator para práticas de gerenciamento de resultados: uma análise das empresas do subsetor de energia elétrica da BM&FBovespa. In *Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. 14*. Recuperado de: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos142014/519.pdf>.
- Braga, P. G. D. S. (2020). Efeitos da adoção da IFRS 15 no gerenciamento de receitas: uma análise dos países do BRICS. 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>.
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352-394. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0278425416300163>.
- Castro, M. A. R., & Martinez, A. L. (2009). Income smoothing, custo de capital de terceiros e estrutura de capital no Brasil. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 10(6), 25-46. Recuperado de: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1678-69712009000600004&script=sci_arttext&tIng=pt.
- Chen, Huifa; TANG, Qingliang; JIANG, Yihong; LIN, Zhijun. The role of international financial reporting standards in accounting quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management & Accounting*, v. 21, n. 3, p. 220-278, 2010. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-646X.2010.01041.x>.
- Comissão de valores Mobiliários CVM 762. Recuperado de: <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/deli0700/deli762.html>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. CPC 17. Recuperado de: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/251_CPC%2017%20\(R1\)%2019102012.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/251_CPC%2017%20(R1)%2019102012.pdf).
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. CPC 30. Recuperado de: <https://bu.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/6850>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. CPC 47. Recuperado de: <http://www.cpc.org.br/CPC/DocumentosEmitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=105>.
- Conselho Federal de Contabilidade NBC TG47 - Receita de Contrato Com Cliente. Recuperado de: <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/normas-completas/>.
- Cova, C. J. G. (2016). Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que Trata do Reconhecimento das Receitas de

Contratos com os Clientes, e seus Efeitos Assimétricos nas Demonstrações Financeiras das Empresas Brasileiras. *Pensar contábil*, 17(64). Recuperado de: <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/view/2623>.

Cupertino, C. M., Martinez, A. L., & da Costa Jr, N. C. A. (2016). Consequências para a rentabilidade futura com o gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais reais. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 27(71), 232-242. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2571/257146803005.pdf>.

DA SILVA, P. Y. C., & DA FONSECA, M. W. (2015). Gerenciamento de resultados: estudo empírico em empresas brasileiras e portuguesas antes e após a adoção das IFRS. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 12(3), 193-209. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3372/337242231004.pdf>

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. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3071/307150906009.pdf>.

de Souza, M., Galdi, F. C., & Teixeira, A. M. (2010). Estudo sobre o efeito das eleições presidenciais no gerenciamento de resultados de empresas atuantes em setores regulados. *Contabilidade Vista & Revista*, 21(2), 45-68. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/1970/197014463003.pdf>

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. Recuperado de: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410110000339?casa_token=3c1iMSkT3HMAAAA:3rdL4tKENwdyeAwEt2QHufitqJzBroH0ByrpO0s20fGJQn-FE3e90G6n1Q-5YY8IHXIK7Tc9yqc

Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17(1), 28-40. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6281.1981.tb00099.x>

El Diri, M. (2018). Definitions, activities, and measurement of earnings management. In *Introduction to earnings management* (pp. 5-44). Springer, Cham. Recuperado de: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-62686-4_2

EY. Uma análise detalhada da nova norma para reconhecimento de receitas. 2014. Recuperado de: <https://docplayer.com.br/82103244-Uma-analise-detalhada-da-nova-norma-para-reconhecimento-de-receitas.html>

- Falcão, D. F., Pinto, L. J. S., & Niyama, J. K. (2014). Reconhecimento da receita de venda imobiliária: um estudo das maiores s/a's brasileiras no mercado residencial. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 19(1), 24-41. Recuperado de: <http://atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/UERJ/article/viewArticle/2032>.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. D., & Chan, B. L. (2009). Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões.
- Gallistel, D. J., Phan, T., Bartlett, G. D., & Dodd, J. L. (2012). IASB & FASB Convergence Project: Revenue Recognition. Recuperado de: <https://escholarshare.drake.edu/bitstream/handle/2092/2011/DMR020106R.pdf?sequence=1>
- Gil, A. C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa (Vol. 4, p. 175). São Paulo: Atlas.
- Gu, Z., Lee, C. W. J., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(3), 313-334. Recuperado de: https://econpapers.repec.org/article/kaprqfnac/v_3a24_3ay_3a2005_3ai_3a3_3ap_3a313-334.htm
- GUJARATI, Damodar N. *Econometria básica*. 4. ed. São Paulo: Campus Books, 2006.
- Gunny, K. A. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary accounting research*, 27(3), 855-888. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1911-3846.2010.01029.x>.
- Hadi, A. S. (1994). A modification of a method for the detection of outliers in multivariate samples. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 56(2), 393-396. Recuperado de: A Modification of a Method for the Detection of Outliers in Multivariate Samples - Hadi - 1994 - Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological) - Wiley Online Library
- Lang, M., Raedy, J. S., & Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings?. *Journal of accounting and economics*, 42(1-2), 255-283. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410106000267>.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527. Recuperado de: Earnings management and investor protection: an international comparison - ScienceDirect
- Iatridis, G. (2010). International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. *International review of financial analysis*, 19(3), 193-204. Recuperado por: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521910000232?casa_tok

en=ZqPzcLwPN0IAAAAA:9wMTa78XZmqBL4YrNqoa6n6MboxJL1AhNDILHrWU1_xFX0uAV_geDUsJ1Td_T24CWm5i9-0zL1Y3.

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. Recuperado de: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1061951809000305?casa_token=ipC9mxco30MAAAAA:SIV1VPUJatHVy4tmVZEJOIXUEgaaayKuSEpUqoZxGEz6yUbOXwziXEdCJB7rfTvq0zdyzrPyLhYe.

International Financial Reporting Standard 15: Revenue from Contracts with Customers. Londres, 2014. Recuperado de: <https://www.ifrs.org/>.

Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2491047?seq=1>

Karmon, D. J., & Lubwama, C. W. (1997). An events-study approach to detecting income-smoothing activities: Some evidence from multinational corporations. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 6(1), 75-95. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1061951897900136>.

Klann, R. C. (2011). Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS. 2011. 371 f (Doctoral dissertation, Tese (Doutorado em Ciências Contábeis e Administração)–Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau, Blumenau). Recuperado de: https://bdtd.ibict.br/vufind/Record/FURB_0d120963eb0c998db765417a4a300d6f

Klann, R. C., & Beuren, I. M. (2015). Impacto da convergencia contabil internacional na suavizacao de resultados em empresas Brasileiras. *Brazilian Business Review*, 12(2), 1. Recuperado de: <https://search.proquest.com/openview/e8fa936bf0340ab9659e91403066a20b/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2032630>.

KPMG. IFRS em destaque 02/14 - First Impressions: IFRS 15 - Receita de contratos com clientes. 2014. Recuperado de: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-02.14.pdf>

Land, J., & Lang, M. H. (2002). Empirical evidence on the evolution of international earnings. *The accounting review*, 77(s-1), 115-133. Recuperado de: <https://meridian.allenpress.com/accounting-review/article-abstract/77/s-1/115/53271/Empirical-Evidence-on-the-Evolution-of>.

Lang, M., Raedy, J. S., & Yetman, M. H. (2003). How representative are firms that are cross-listed in the United States? An analysis of accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 41(2), 363-386. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1475->

679X.00108?casa_token=EPxTPM5IqTwAAAAA:ekKhJ8EJsE34HPJ-qoAuWzRuQQ2eccp1IQeooUVLfbDI1nGIkPWZS4rJ4ab2pG447Sjwv0MLmotXVd-qtQ

- Lang, M., Raedy, J. S., & Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings?. *Journal of accounting and economics*, 42(1-2), 255-283. Recuperado de: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410106000267?casa_token=FadX8oQoCRYAAAAA:sMJE_tZATWnQabNAnnR86X0at8yO55bgfJ54avqrIfEBlolz-BKrk9nF_IXfufInOGw7mUwo.
- Leuz, C., & Wysocki, P. D. (2016). The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research. *Journal of accounting research*, 54(2), 525-622. Recuperado de: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1475-679X.12115?casa_token=j247j4P7RMsAAAAA%3AOlcWVwYPQHkGjSyVfWzu-WqS06uoiYPEQO3SMPeneVnvLrxXLXwAwvZuSEMOSBV-odGsYqVdzAcOkfO.
- Lim, Y., Devi, S. S., & Mahzan, N. (2015). Perception of Auditors and Preparers on IFRS 15: Evidence from Malaysia. *Advanced Science Letters*, 21(6), 1781-1785. Recuperado de: <https://www.ingentaconnect.com/content/asp/asl/2015/00000021/00000006/art00039>
- Liu, C., Yao, L. J., Hu, N., & Liu, L. (2011). The impact of IFRS on accounting quality in a regulated market: An empirical study of China. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(4), 659-676. Recuperado de: https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0148558X11409164?casa_token=tLgJCE7q80gAAAAA%3AAaJLXZcFXhW6Zcu2uRNT-PXfGyHJaJ6K3kX0BmbffEPWNjDmKDEGqftrlZrLRo2M7SEEr65n6ikU
- Malikov, K., Manson, S., & Coakley, J. (2018). Earnings management using classification shifting of revenues. *The British Accounting Review*, 50(3), 291-305. Recuperado de: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0890838917300720?casa_token=EC7pUGmHqFIAAAAA:bjxKeL_z749ELfgSTRSVxWZEUaYzBva3HLuSnqM3vYNzlc_90qh6T7p5QNG2G8abyVwz2mS9Hr5mkg.
- Martinez, A. L., & Cardoso, R. L. (2009). Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. *Revista Eletrônica de Administração – REAd.*, 15(3), 1-27. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4011/401137514004.pdf>.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17. Recuperado de: https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70772008000100002&script=sci_arttext.
- Martinez, A. L. Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 153 f. Tese (Doutorado em Ciências

- Contábeis) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001. Recuperado de: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-14052002-110538/en.php>.
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 1-31. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2491176?seq=1>
- McVay, S. E. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *The Accounting Review*, 81(3), 501-531. Recuperado de: <https://meridian.allenpress.com/accounting-review/article-abstract/81/3/501/52932/Earnings-Management-Using-Classification-Shifting>
- Mora, G. R. K.; Souza, C. A.; Dalfior, V. A. O. IFRS 15 – Receita de contratos com clientes e seus impactos nas demonstrações financeiras das empresas. *Anais do XII SEGET, Resende, 2016*. Recuperado de: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/16288>.
- Myers, J. N., Myers, L. A., & Skinner, D. J. (2007). Earnings momentum and earnings management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 22(2), 249-284. Recuperado de: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0148558X0702200211>.
- Niyama, J. K., Rodrigues, A. M. G., & Rodrigues, J. M. (2015). Algumas reflexões sobre contabilidade criativa e as normas internacionais de contabilidade. *Revista Universo Contábil*, 11(1), 69-87. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117038308005.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-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036*, 12(1), 1-20. Recuperado de: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/16288>.
- Paulo, E. (2007). Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). Recuperado de: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-28012008-113439/en.php>.
- Pohlmann, M. C., & Alves, F. J. D. S. (2008). Regulamentação. *Teoria avançada da contabilidade*. São Paulo: Atlas, 233-273.
- Queiroz, A. D. S., Dias Filho, J. M., & Gonçalves, D. E. S. (2018). Estresse financeiro e gerenciamento de resultados: um estudo com companhias brasileiras listadas na B3. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(3), 58-76. Recuperado por: <https://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/7466>
- Rathke, A. A. T., Santana, V. D. F., Lourenço, I. M. E. C., & Dalmácio, F. Z. (2016). International financial reporting standards and earnings management in Latin

America. *Revista de administração contemporânea*, 20(3), 368-388. Recuperado de: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65552016000300368&script=sci_abstract&tlng=pt.

Ribeiro, F., & Colauto, R. D. (2016). A relação entre board interlocking e as práticas de suavização de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(70), 55-66. Recuperado de: http://www.scielo.br/pdf/rcf/2016nahead/pt_1519-7077-rcf-201501320.pdf.

Rodrigues, A. (2008). Gerenciamento da informação contábil e regulação: evidências no mercado brasileiro de seguros (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). Recuperado de: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-17032008-123836/en.php>

Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.

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 & Finance*, 27(6), 43-48. Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jcaf.22188>.

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

Schipper, K., & Vincent, L. (2003). Earnings quality. *Accounting horizons*, 17, 97-110.

Scott, W.R. *Financial accounting theory*. 6 ed. Toronto: Pearson Canada, 2012.

Silva, A. C. D., Coelho, A. C., Lopes, A. B., & Almeida, J. E. F. D. (2009). Qualidade informacional dos lucros das firmas monitoradas por agências reguladoras no Brasil. *Accounting internationalization: current and future trends*. Recuperado de: <https://repositorio.usp.br/item/001755682>.

Silva, A. S. D. (2018). Os impactos da IFRS 15 em companhias do setor de transportes. Recuperado de: <http://repositorio.ufu.br/handle/123456789/21775>.

Silva, J. P., Borges, T. J. G., Gonçalves, R. D. S., & Do Nascimento, D. V. R. (2017). Convergência ao Padrão IFRS e Suavização de Resultados em Empresas de Energia Elétrica. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 14(4), 281-296. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3372/337254294004.pdf>.

Silva, P. Y. C., & Da Fonseca, M. W. (2015). Gerenciamento de resultados: estudo empírico em empresas brasileiras e portuguesas antes e após a adoção das IFRS. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 12(3), 193-209. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3372/337242231004.pdf>.

Tarca, A. (2005). INTERNATIONAL CONVERGENCE OF ACCOUNTING STANDARDS: AN INVESTIGATION OF THE USE OF IAS" OPTIONS" NOT

ACCEPTABLE UNDER US GAAP. *International Journal of Business Studies*, 13(1). Recuperado de: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=adb06e6e-424b-4c2c-92f9-bd183f2cff61%40pdc-v-sessmgr03>

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. Recuperado de: http://www.scielo.br/pdf/rcf/2016nahead/pt_1519-7077-rcf-201501320.pdf.