



Auditoria e Gerenciamento de Resultados: Análise em Companhias Abertas Listadas na B3

Resumo

O estudo verificou a influência da auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas listadas na B3. Para tal, realizou-se pesquisa descritiva e abordagem quantitativa em uma amostra de companhias que possuíam dados disponíveis no período de 2012 a 2016. O gerenciamento de resultados foi analisado por meio dos *accruals* discricionários baseados no modelo Jones Modificado (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995). Como *proxy* para auditoria foram utilizadas três variáveis: 1) *dummy* que recebeu valor 1 quando a companhia era auditada por *big four*; 2) *dummy* que recebeu valor 1 quando a companhia possuía comitê de auditoria; e, 3) tamanho do comitê de auditoria. Em relação ao gerenciamento, os resultados evidenciaram baixos volumes de *accruals* discricionários na maioria dos anos. Quanto à auditoria por *big four*, constatou-se um elevado percentual de empresas auditadas por este tipo de empresa de auditoria. Percebeu-se que houve aumento gradativo no percentual de companhias que possuíam comitê de auditoria e que o comitê de auditoria das companhias possuía em torno de três membros. Por fim, verificou-se que as três variáveis relacionadas a auditoria, ou seja, *big four*, existência e tamanho do comitê de auditoria, não se revelaram estatisticamente significantes. Concluiu-se que a auditoria por *big four*, a existência de comitê de auditoria e o tamanho do comitê, na amostra pesquisada, não influenciaram no nível de gerenciamento de resultados.

Palavras-chave: Auditoria; Gerenciamento de resultados; Companhias abertas listadas na B3.

Linha Temática: Finanças e Mercado de Capitais.



1 Introdução

De modo geral, países com economias em desenvolvimento, que possuem um ambiente institucional mais frágil, como é o caso do Brasil, apresentam um mercado acionário menos ativo, com proteção legal aos direitos de propriedade significativamente inferiores e, ainda, *enforcement* (cumprimento das leis) fraco das instituições legais. Esse conjunto de fatores contribui para fragilizar o ambiente, causa falhas no mercado e abre brechas para o comportamento oportunista de gestores e, também, para a prática do gerenciamento de resultados (Lopes & Walker, 2008; Zalata, Tauringana & Tingbani, 2018).

O gerenciamento de resultados é um tema de grande interesse e que tem suscitado discussões significativas nos últimos anos (Alzoubi, 2017). Está relacionado com as possibilidades que um gestor possui para aumentar ou diminuir o resultado, por meio de procedimentos normalmente denominados de atitudes discricionárias (Alzoubi, 2017; Lennox, Wang & Wu, 2018).

Conforme tratado na teoria da agência, são necessários mecanismos de monitoramento para alinhar os interesses dos acionistas, gestores e demais *stakeholders*, bem como qualquer comportamento oportunista subsequente. Nesse sentido, a auditoria pode ser assumida como um mecanismo de monitoramento, uma vez que os auditores realizam a tarefa de certificação em relação à credibilidade das demonstrações financeiras das empresas (Huguet & Gandía, 2016; Alzoubi, 2017). Ao monitorar os processos de elaboração das demonstrações financeiras a auditoria pode contribuir, inclusive, para a redução das práticas de gerenciamento de resultados (Badolato, Donelson & Ege, 2014; Alhadab & Clacher, 2017).

Nessa linha, pesquisadores internacionais como Badolato et al. (2014), Miko e Kamardin (2015), Alzoubi (2017) e Zalata et al. (2018), por exemplo, verificaram que a auditoria influenciava para redução do gerenciamento de resultados nas amostras investigadas. Porém, de forma contrária, outros pesquisadores, tais como Lin e Hwang (2010), Huguet e Gandía (2016) e Alhadab e Clacher (2017) não encontraram, em suas amostras, influência da auditoria na redução do gerenciamento de resultados. No Brasil, enquanto Almeida e Almeida (2009), Martinez (2011) e Silva et al. (2014), por exemplo, demonstraram que a auditoria influenciava na redução do gerenciamento, outros pesquisadores, tais como Martinez e Reis (2010), Silva e Bezerra (2010), Azevedo e Costa (2012), Cunha, Teixeira, Santana e Bezerra (2014) e Santana et al. (2014), constataram que a auditoria não influencia no gerenciamento de resultados.

Diante da divergência dos resultados, a pesquisa contribui para essa lacuna constatada na revisão da literatura e, neste contexto, a questão de pesquisa que orienta este estudo é: Qual a influência da auditoria no gerenciamento de resultados de companhias abertas listadas na B3? Assim, o objetivo é verificar a influência da auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas listadas na B3.

Embora a literatura sobre gerenciamento de resultados seja crescente, existem várias lacunas de pesquisa sobre a influência da auditoria no gerenciamento (Alzoubi, 2017). Assim, o estudo contribui para essas lacunas de pesquisa constatadas na revisão da literatura, além de destacar a relevância da auditoria. O estudo justifica-se pela importância do tema frente aos conflitos de agência nas empresas. Também, em razão das divergências constatadas em resultados de pesquisas anteriores de mesma natureza e que geram inquietações.



2 Referencial Teórico

2.1 Gerenciamento de Resultados

O gerenciamento de resultados é um dos temas de maior interesse nas pesquisas contemporâneas, além de ser uma das discussões mais significativas nos últimos anos, principalmente na área de Contabilidade (Vladu & Cuzdriorean, 2014; Alzoubi, 2017). Em relação ao tema, a teoria da firma, a governança corporativa e, principalmente, a teoria da agência constituem as bases teóricas para a compreensão dos fatores que influenciam na prática do gerenciamento de resultados (Baptista, 2008).

Esta prática também é conhecida como *accounting choices* (escolhas contábeis) e pode resultar em prejuízos ao mercado de capitais, uma vez que os demonstrativos contábeis oriundos podem não demonstrar de forma crédula os resultados obtidos no período (Eckel, 1981). De forma geral, trata-se, normalmente, de escolhas realizadas pelos gestores, por determinados critérios, para elaboração e evidenciação das demonstrações financeiras, dentre uma gama de possibilidades existentes ou inovadores, que julgarem conveniente para o momento, no intuito de alterar os resultados (Healy & Wahlen, 1999; Schipper, 2003; Paulo, Cavalcante & Paulo, 2013).

O gerenciamento, muitas vezes, ocorre quando os gestores utilizam as demonstrações financeiras e a estruturação de transações para alterar as informações divulgadas, com a finalidade de ludibriar os *stakeholders* sobre o real desempenho econômico da empresa (Healy & Whalen, 1999). Sendo assim, está relacionado com as várias maneiras que uma empresa possui para aumentar ou diminuir seu resultado, utilizando-se de procedimentos “legais” e previstos nas normas (Lopes & Martins, 2005; Alzoubi, 2017; Lennox, Wang & Wu, 2018).

Nesse sentido, as empresas utilizam duas estratégias principais para a prática do gerenciamento: por meio dos *accruals* e pelo gerenciamento operacional, também denominado de gerenciamento real (Alhadab & Clacher, 2017). Enquanto o gerenciamento de resultados baseado em *accruals* visa obscurecer o verdadeiro desempenho, alterando métodos contábeis ou estimativas dentro dos princípios contábeis geralmente aceitos, o gerenciamento real altera a execução de transações comerciais reais (Alhadab & Clacher, 2017). Como exemplo de práticas de gerenciamento real, Alzoubi (2017) cita mudanças de natureza e/ou nível de atividades econômicas, como publicidade, pesquisa e desenvolvimento e treinamentos de funcionários que podem influenciar no resultado.

Como principais diferenças, admite-se que o gerenciamento por atividades operacionais é mais difícil de ser detectado por auditores e reguladores, todavia, são consideradas relativamente mais onerosas em relação ao gerenciamento baseado em *accruals*. Por isso as empresas tendem a se envolver menos nesse tipo de estratégia. Outra diferença, é que o gerenciamento real tende a ser realizado ao longo de todo do ano, enquanto o gerenciamento por *accruals* ocorre apenas no final de um trimestre ou ano fiscal (Alhadab & Clacher, 2017).

Ressalta-se que, segundo alguns pesquisadores, tais como Rajpal (2012), Alves (2014) e Du, Jian & Lai (2017), o gerenciamento tende a ser mais amplamente praticado em empresas de países emergentes, em razão de estarem em ambientes institucionais mais frágeis, caracterizados por mercados de capitais menos desenvolvidos, elevada concentração acionária nas empresas e fraca proteção aos investidores. Destarte, em ambientes institucionais frágeis, como é o caso do Brasil, um fator que pode influenciar para um menor gerenciamento de resultados é a auditoria, conforme destacam Badolato et al. (2014) Alhadab & Clacher (2017), Alzoubi (2017), entre outros.



2.2 Auditoria e Gerenciamento de Resultados

Dentre os principais objetivos da auditoria estão os de garantir a integridade dos relatórios financeiros e assegurar que as informações sejam verdadeiras e justas. Sendo assim, ao realizar uma tarefa de certificação em relação à credibilidade dos relatórios, a auditoria é assumida como um mecanismo de monitoramento que pode desempenhar papel importante também para a redução do gerenciamento de resultados (Alhadab & Clacher, 2017; Alzoubi, 2017). A auditoria externa verifica evidências de que os critérios adotados para a elaboração das demonstrações contábeis estão de acordo com as normas estabelecidas, desempenhando um importante papel nos negócios, no governo, na economia e na sociedade como um todo (Formigoni, Antunes, Leite & Paulo, 2008).

O desenvolvimento das atividades executadas pela auditoria é crucial para garantir a qualidade das informações contábeis que são fornecidas aos diversos agentes interessados, haja vista que a opinião da auditoria expressa confiança sobre a realidade econômica e financeira da empresa auditada (Firmino, Damascena, & Paulo, 2010). Nesse sentido, para garantir a credibilidade e a confiabilidade da informação financeira, de acordo com Huguet e Gandía (2016), a auditoria possui três subfunções: a) a função de informação; b) o papel de monitoramento; c) o papel do seguro.

A função de informação visa melhorar a credibilidade da informação contábil e ajuda a reduzir os custos de financiamento. O papel de monitoramento ajuda a melhorar a qualidade da informação contábil, reduzindo o comportamento oportunista dos gerentes. O papel do seguro, garante aos usuários confiança nas informações financeiras auditadas devido à responsabilidade que os auditores assumem em caso de falhas de auditoria (Huguet & Gandía, 2016).

Especificamente na relação entre a auditoria e o gerenciamento de resultados, os estudos nacionais e internacionais focam principalmente na análise da influência da auditoria externa nos níveis de gerenciamento, investigando o tipo de auditoria contratada e os efeitos da auditoria interna no gerenciamento, investigando a existência ou estrutura do comitê de auditoria (Martinez, 2011; Santana et al., 2014; Miko & Kamardin, 2015; Alhadab & Clacher, 2017; Zalata et al., 2018).

No tocante a auditoria externa, Miko e Kamardin (2015), Huguet e Gandía (2016), Alzoubi (2017) e Zalata et al. (2018), dentre outros pesquisadores, destacam que os auditores vinculados as *big four* têm maior capacidade de identificar e detectar erros de registro dos gestores porque além de possuírem mais conhecimentos e recursos adicionais para identificar possíveis gerenciamentos de resultados, as grandes empresas de auditoria estão mais inclinadas a defender sua reputação devido à grande base de clientes que possuem. Nesse sentido, Alzoubi (2017) ressalta que as grandes empresas de auditoria têm maior experiência, recursos humanos, tecnologia e capital que lhes permitem produzir auditorias de qualidade superior e, por possuírem marcas mundialmente conhecidas, têm mais motivação para manter uma maior qualidade de auditoria.

Em relação a auditoria interna, o comitê de auditoria também desempenha um papel fundamental na supervisão, monitoramento e assessoria à gestão de uma organização na implementação de sistemas internos de controle contábil e na elaboração de demonstrações. No papel de superintendentes internos do processo de elaboração dos relatórios financeiros das empresas e visando melhorar a eficácia do comitê, os membros do comitê também devem se reunir regularmente entre si e com os gerentes e auditores externos (Zalata et al., 2018).



A composição do comitê de auditoria também é considerada um importante fator para a efetiva operação de tal comitê. De acordo com Bilal, Chen e Komal (2018), conselhos constituídos por um número maior de integrantes podem reunir conhecimentos contábeis e financeiros variados e mais avançados, no comparativo com um comitê formador por um único indivíduo, por exemplo. Além disso, um grupo maior pode ser capaz de obter uma melhor compreensão e supervisão de todo o processo de elaboração dos relatórios financeiros e, por isso, tornarem-se mais eficazes no monitoramento e na restrição do gerenciamento de resultados.

Para uma atuação efetiva, Badolato et al. (2014) alertam que os comitês de auditoria também precisam de autoridade para ganhar o respeito dos gestores e influenciar nos resultados dos relatórios financeiros. Sendo assim, comitês de auditoria com maior status relativo, ou seja, com um número maior de membros, constituído por profissionais experientes e competentes provavelmente serão monitores mais ativos, conseguirão informações mais abrangentes dos processos e estarão mais dispostos a investigar problemas potenciais do que comitês com menor status relativo.

2.3 Estudos Anteriores que Investigaram a Influência da Auditoria no Gerenciamento de Resultados

A seguir, são descritos alguns estudos similares, nacionais e internacionais que analisaram questões relacionadas a auditoria e ao gerenciamento de resultados. Inicia-se pela pesquisa de Almeida e Almeida (2009) que analisaram se as companhias abertas auditadas por *big four* e demais firmas de auditoria possuíam diferenças, nos *accruals* discricionários. A amostra consistiu em 1.414 observações para o período de 1999 até 2005. Utilizaram o modelo KS para estimar os *accruals* discricionários. Os resultados indicaram que as empresas auditadas pelas *big four* possuíam menor grau de *accruals* discricionários, indicando maior capacidade das *big four* para mitigar gerenciamento de resultados.

Martinez e Reis (2010) investigaram os efeitos no gerenciamento de resultados decorrentes da troca da empresa de auditoria, enfocando, principalmente, o motivo da troca, classificação da empresa de auditoria em *big four* (PwC, DTT, E&Y e KPMG) e o tempo de relacionamento da empresa de auditoria com a empresa auditada. A amostra foi composta por companhias abertas listadas entre 1997 e 2007 e o gerenciamento foi investigado com base na metodologia *Abnormal Working Capital Accruals* (AWCA). Os resultados confirmaram que, com ou sem rodízio de auditores independentes, os efeitos decorrentes do gerenciamento de resultado não apresentavam diferença significativa.

Silva e Bezerra (2010) verificaram se o rodízio de auditoria influenciava no gerenciamento de resultados em uma amostra de empresas de capital aberto que possuíam papéis negociados na Bovespa no exercício de 2008, excluindo o setor financeiro. Os resultados evidenciaram que a troca de firma de auditoria não estava diretamente relacionada à diminuição do gerenciamento de resultados.

Martinez (2011) examinou como a listagem em segmentos especiais de governança corporativa, o tipo de auditoria e o parecer dos auditores estavam associados com a propensão ao gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais. A amostra foi composta por 315 companhias abertas listadas na BM&Fbovespa e o período de análise foi de 1998 a 2004. Para análise do gerenciamento por decisões operacionais, utilizou um modelo desenvolvido por Anderson, Banker e Janakiraman e outro por Roychowdhury, ambos



apresentados em Zang (2005). Para análise do gerenciamento por escolhas contábeis utilizou o modelo de Kang & Sivaramakrishnan (1995). Os resultados demonstraram que a listagem em segmentos especiais e a auditoria por big4 reduziam o gerenciamento de resultados por escolhas contábeis, entretanto, não minimizavam o gerenciamento por decisões operacionais.

Azevedo e Costa (2012) avaliaram os efeitos da mudança da firma de auditoria no gerenciamento de companhias abertas brasileiras. O gerenciamento de resultados foi medido por meio das métricas de Leuz, Nanda e Wysocki (2003), Pincus e Rajgopal (2002), também pelo modelo de Jones modificado (Dechow et al., 1995) e pelo modelo de Kang & Sivaramakrishnan (1995). A análise ocorreu em 98 companhias e o período investigado foi de 1998 a 2005. Os resultados não confirmaram que a troca da firma de auditoria reduzia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras.

Badolato et al. (2014) investigaram a influência dos comitês de auditoria com expertise financeira e alto status relativo nos níveis de gerenciamento de resultados. A análise ocorreu no período de 2001 a 2008 em uma amostra de companhias americanas. O gerenciamento foi analisado por meio dos *accruals* discricionários baseados no modelo Jones modificado e os resultados revelaram que os comitês de auditoria com expertise financeira e alto status relativo estavam associados a níveis mais baixos de gerenciamento de resultados.

Cunha et al. (2014) verificaram se características do Comitê de Auditoria refletiam no gerenciamento de resultados das empresas. Analisaram 31 empresas em 2010 e 33 empresas em 2011. O gerenciamento foi analisado pelo modelo Jones modificado. Os resultados apontaram que a maior parte dos comitês de auditoria eram compostos por até três membros e com até dois membros considerados independentes. No que tange a expertise constatou-se igual distribuição de frequência para empresas com um e dois membros formados na área contábil ou em áreas afins da área financeira, o que totalizou aproximadamente 50% das empresas. Na relação do gerenciamento e as características do comitê de auditoria, constaram que nenhuma das características do comitê apresentaram influência sobre o gerenciamento.

Santana et al. (2014) investigaram se os níveis de gerenciamento de resultados se apresentavam diferentes para empresas brasileiras auditadas por firmas de auditoria *big four* e não *big four*. A amostra foi composta por 329 empresas de capital aberto listadas na BM&FBovespa segregadas em dois grupos: 246 empresas auditadas pelas *big four* e 83 empresas não auditadas pelas *big four*. Os resultados evidenciaram que as empresas auditadas pelas *big four* não apresentaram níveis de gerenciamento significativamente diferentes das empresas auditadas pelas demais firmas de auditorias.

Silva et al. (2014) analisaram a influência da auditoria sobre o gerenciamento de resultados. A amostra compreendeu 106 empresas listadas no novo mercado da BM&FBovespa, no período de 2010 a 2012. Como *proxy* para gerenciamento calcularam os *accruals* discricionários por meio do modelo KS. Os resultados demonstraram que a auditoria independente realizada por *Big Four* inibia o nível de gerenciamento de resultados, desde que tal prática fosse para o aumento do resultado. A auditoria independente apresentou atuação mais forte para a diminuição do gerenciamento, ao se comparar com o comitê de auditoria interna.

Miko e Kamardin (2015) investigaram a influência do comitê de auditoria e da qualidade da auditoria na prevenção do gerenciamento de resultados no período pré e pós-código de governança corporativa de 2011 da Nigéria. Analisaram o gerenciamento por meio dos *accruals* discricionários baseados no modelo Jones modificado. Em relação a auditoria, analisaram a expertise financeira, a independência e o tamanho do comitê de auditoria, a auditoria por *big*



four, tempo de mandato dos auditores e a taxa de auditoria. Destacaram que o comitê de auditoria e a qualidade da auditoria reduzia o gerenciamento no pré e pós-código de governança.

Huguet e Gandía (2016) em uma amostra de micro e pequenas empresas espanholas, em que algumas empresas eram obrigatoriamente auditadas e outras estavam isentas de auditoria, examinaram se as auditorias obrigatórias ou voluntárias, ajudavam a restringir o gerenciamento de resultados. A investigação ocorreu no período de 2008 a 2013 e o gerenciamento foi analisado por meio dos *accruals* discricionários baseados no modelo Jones. Constataram que as empresas auditadas possuíam *accruals* discricionários absolutos mais baixos, no comparativo com as não auditadas. Também perceberam que as auditorias voluntárias restringiam o gerenciamento de resultados, mas em menor grau do que as auditorias obrigatórias.

Alhadab e Clacher (2017) examinaram a relação entre qualidade da auditoria e gerenciamento de resultados em uma amostra de 498 empresas que abriram capital na Bolsa de Valores de Londres, no Reino Unido, entre 1998 a 2008. Estimaram os *accruals* discricionários pelo modelo Jones e o gerenciamento real pelo modelo de Dechow, Kothari & Watts (1998). A *proxy* utilizada para qualidade da auditoria foi uma variável *dummy* que recebeu valor 1 quando havia auditoria por *big four*. Os resultados revelaram que as grandes empresas de auditoria restringiam o gerenciamento por *accruals* discricionários, mas não o gerenciamento real.

Alzoubi (2017) examinaram a influência da qualidade da auditoria e do endividamento no gerenciamento de resultados em uma amostra composta por 72 empresas industriais da Jordânia durante o período de 2006 a 2012. O gerenciamento foi analisado por meio dos *accruals* discricionários baseados no modelo Jones Modificado. As *proxies* para qualidade da auditoria foram: mandato do auditor, *big four*, especialização do auditor e independência do auditor. Os achados evidenciaram que maior qualidade da auditoria e menor endividamento reduziam o gerenciamento de resultados, aumentando a qualidade dos relatórios financeiros.

Zalata et al. (2018) investigaram o efeito da experiência financeira e do gênero dos membros do comitê de auditoria no gerenciamento de resultados. A análise ocorreu em uma amostra de companhias abertas americanas no período de 2007 a 2013. Como medida de gerenciamento utilizaram os *accruals* discricionários baseados no modelo de McNichols (2002). A experiência financeira foi analisada pela proporção de membros especialistas que atuavam no comitê de auditoria. Os resultados indicaram que membros especialistas reduziam o gerenciamento de resultados. Também demonstraram que a proporção de especialistas femininas no comitê estava significativamente associada ao menor gerenciamento de resultados.

Os resultados de grande parte dos estudos anteriores sugerem que a auditoria por *big four* e o comitê de auditoria contribuem para uma gestão mais eficaz, minimizando o gerenciamento de resultados. No entanto, essa não é uma conclusão única, pois achados de pesquisas evidenciam, também, o efeito nulo da auditoria. Assim, a relação entre auditoria e gerenciamento permanece como uma lacuna para a qual esta pesquisa pretende contribuir.

3 Procedimentos Metodológicos

Para atender ao objetivo proposto, realizou-se pesquisa descritiva e com abordagem quantitativa. A população da pesquisa compreendeu as companhias abertas da B3 – Brasil Bolsa, Balcão. Em cada ano, as empresas que exerciam atividade financeira e que não possuíam informações necessárias para todas as variáveis utilizadas foram excluídas da amostra. Após



estes procedimentos, a amostra de pesquisa analisada foi composta por 252 companhias em 2012, 262 em 2013, 269 em 2014, 272 em 2015 e 272 em 2016.

Inicialmente foi identificado o gerenciamento de resultados. Para tal, foi necessário determinar os *accruals* totais, pela comparação entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional das empresas, calculado pelo método indireto. Após, por regressão, foram estimados os *accruals* discricionários. Destaca-se que, para o cálculo do gerenciamento de resultados, os dados foram obtidos no banco de dados Economática e para o cálculo da regressão linear, entre os vários métodos teóricos, utilizou-se o modelo Jones Modificado (DECHOW et al., 1995), conforme Equação 1:

$$AT_{i,t} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta RT_{i,t} - \Delta CR_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{AP_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

Em que:

$AT_{i,t}$ = *Accruals* totais da empresa *i* no ano *t*;

$A_{i,t-1}$ = Ativo total da empresa no final do ano *t-1*;

$\Delta RT_{i,t}$ = Variação da receita líquida da empresa *i* do ano *t-1* para o ano *t*;

$\Delta CR_{i,t}$ = Variação da conta duplicatas a receber (clientes) da empresa *i* do ano *t-1* para o ano *t*;

$AP_{i,t}$ = Ativo imobilizado e diferido da empresa *i* no ano *t*;

$\varepsilon_{i,t}$ = resíduo da regressão para a empresa *i* no ano *t*;

No cálculo, ocorreu a ponderação das variáveis pelos ativos totais do início do período para evitar a influência do tamanho da empresa nos resultados. O modelo Jones Modificado é um dos mais utilizados nas pesquisas internacionais que já analisaram a influência da qualidade da auditoria no gerenciamento de resultados. Como exemplo de estudos similares que utilizaram o modelo Jones Modificado podem ser citados Azevedo e Costa (2012), Cunha et al. (2014), Badolato et al. (2014); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

Como *proxy* para auditoria foram utilizadas três variáveis: 1) *dummy* que recebeu valor 1 quando a companhia era auditada por *big four*; 2) *dummy* que recebeu valor 1 quando a companhia possuía comitê de auditoria; e, 3) tamanho do comitê de auditoria. As variáveis e suas respectivas métricas estão apresentadas na Tabela 1:

Tabela 1. Variáveis para qualidade da auditoria do período de 2012 a 2016

Variáveis	Métricas	Fonte de dados	Autores de base
Auditoria por <i>big four</i> (<i>Bigfour</i>)	A companhia era auditada por <i>big four</i> : Sim = 1 Não = 0	Formulário de Referência: Seção 2 – Auditores independentes	Martinez (2011); Santana et al. (2014); Silva et al. (2014); Huguet & Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab & Clacher (2017); Zalata et al. (2018)
Comitê de auditoria (<i>ComiteAudit</i>)	A companhia possuía comitê de auditoria: Sim = 1 Não = 0	Formulário de Referência: Seção 12.7 – Composição dos comitês	Badolato et al. (2014); Cunha et al. (2014); Silva et al. (2014); Alzoubi (2017); Zalata et al. (2018)
Tamanho do comitê de auditoria (<i>Tam_ComiteAudit</i>)	Número total de membros atuantes no comitê de auditoria	Formulário de Referência: Seção 12.7 – Composição dos comitês	Badolato et al. (2014); Cunha et al. (2014); Miko & Kamardin (2015); Zalata et al. (2018)

Fonte: elaborada pelos autores.



É importante destacar que os dados referentes a auditoria foram coletados manualmente, em cada ano, para cada empresa da amostra, nos Formulários de Referência, na Seção 2 – Auditores independentes e na Seção 12.7 – Composição dos comitês.

Por fim, foram coletados os dados das variáveis de controle, que também podem influenciar no gerenciamento de resultados, conforme Tabela 2:

Tabela 2. Variáveis de controle da pesquisa do período de 2012 a 2016

Variáveis de controle	Descrição Como calcular	Fonte de dados	Autores de base
Endividamento	(Passivo circulante + Passivo não circulante) / Ativo total	Banco de dados Economática	Cunha et al. (2014); Huguet & Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab & Clacher (2017); Zalata et al. (2018)
Tamanho	Logaritmo neperiano do ativo total	Banco de dados Economática	Cunha et al. (2014); Alzoubi (2017); Alhadab & Clacher (2017); Zalata et al. (2018)
Crescimento	Média de crescimento das vendas dos últimos três anos	Banco de dados Economática	Badolato et al. (2014); Huguet & Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab & Clacher (2017); Zalata et al. (2018)
Desempenho	ROA (Lucro líquido / Ativo total)	Banco de dados Economática	Huguet & Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab & Clacher (2017); Zalata et al. (2018)

Fonte: elaborada pelos autores.

Observa-se na Tabela 2 que os dados foram coletados no banco de dados Economática e, assim como as demais variáveis, referem-se ao período de 2012 a 2016. As variáveis de controle, ou seja, variáveis que também podem influenciar nos níveis de gerenciamento, conforme indicado na literatura, também consideradas variáveis independentes na regressão, foram:

a) Endividamento: empresas com maior nível de endividamento estão mais susceptíveis às práticas de gerenciamento de resultados para evitar a violação de *covenants* de contratos de financiamentos, conforme descrevem Cunha et al. (2014); Huguet e Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

b) Tamanho: empresas maiores tendem a possuir estruturas de governança e controles internos de melhor qualidade. Também estão sujeitas a análises mais rigorosas por parte de investidores e analistas. Por isso, espera-se uma associação negativa entre o tamanho das empresas e o gerenciamento de resultados, conforme sugerem Cunha et al. (2014); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017) e Zalata et al. (2018).

c) Crescimento: os gestores de empresas com alto potencial de crescimento tendem a ser mais preocupados com a necessidade de atingir metas de resultados e, por isso, possuem mais incentivos à prática do gerenciamento de resultados. Além disso, empresas em crescimento precisam de maiores financiamentos e novos investidores. *Esta variável foi utilizada nos estudos similares de* Badolato et al. (2014); Huguet e Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

d) Desempenho: o desempenho da empresa afeta o incentivo dos gerentes para se envolverem em gerenciamento de resultados. Espera-se que empresas com mau desempenho sejam mais propensas a se envolverem em gerenciamentos de resultados, conforme descrevem Huguet e Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).



Após a coleta dos dados, realizou-se a análise. Inicialmente, ocorreu uma análise descritiva das principais variáveis de interesse da pesquisa. Em seguida, a análise de regressão linear múltipla foi realizada para verificar a influência da qualidade da auditoria, bem como, das demais variáveis de controle, no gerenciamento de resultados.

Destaca-se que foram observados os pressupostos de normalidade, por meio do teste de Kolmogorov-Smirnov; multicolinearidade, por meio do fator de inflação de variância – VIF e Tolerance; homocedasticidade, por meio do teste de Pesarán-Pesarán; e ausência de autocorrelação serial, por meio do teste de Durbin-Watson.

4 Descrição e Análise dos Dados

Esta seção contém a descrição e análise dos dados. Inicialmente apresentam-se as estatísticas descritivas dos indicadores de gerenciamento de resultados do período de 2012 a 2016. Em seguida, os totais de companhias que eram auditadas por *big four*, os totais de companhias que possuíam comitês de auditoria e os tamanhos dos comitês no período de 2012 a 2016. Por fim, os resultados das regressões lineares múltiplas que possibilitaram alcançar o objetivo do estudo.

Na Tabela 3 apresentam-se os indicadores de gerenciamento de resultados do período de 2012 a 2016 das companhias da amostra, calculados por meio dos *accruals* discricionários baseados no modelo Jones Modificado (Dechow et al., 1995), assim como ocorreu nos estudos de Azevedo e Costa (2012), Cunha et al. (2014), Badolato et al. (2014); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

Tabela 3. Estatística descritiva dos indicadores de gerenciamento de resultados do período de 2012 a 2016

Indicadores de gerenciamento (<i>Accruals</i> discricionários)	Quantidade de empresas									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
> -0,10	19	8	24	9	24	9	32	12	30	11
-0,10 a 0,00	98	39	77	29	92	34	75	28	84	31
0,01 a 0,10	111	42	142	54	135	50	147	54	135	50
> 0,10	24	10	19	7	18	7	18	7	23	8
Totais	252	98	262	100	269	100	272	100	272	100

Fonte: dados da pesquisa.

Ao analisar os indicadores de gerenciamento de resultados na Tabela 3, é possível verificar que no ano de 2012 o sentido maior dos ajustamentos de competência foi para aumentar os resultados, pois 52% (42% + 10%) das 252 empresas possuíam indicadores positivos, ou seja, superiores a 0. Destaca-se que dentre estas empresas que realizaram gerenciamento para aumentar o resultado (52%), a grande maioria, ou seja, em 42% delas os ajustamentos de competência ocorreram em maiores proporções (> 0,10).

Ressalta-se que ao longo do período de 2012 a 2016 não ocorreram grandes variações nos resultados. Sendo que os percentuais de empresas com indicadores de gerenciamento de baixas proporções (-0,10 a 0,10) manteve-se em torno de 80% ao longo de todo o período. No ano de 2016, último ano da análise, 81% das 272 empresas que constituem a amostra da pesquisa possuíam indicadores variando entre -0,10 e 0,10. Dentre as 219 (135 + 84) empresas que estão nesta condição, é possível constatar que em 135 delas os ajustamentos de competência



ocorreram para aumentar os resultados contábeis e em 84 o gerenciamento ocorreu para reduzir os resultados.

Na Tabela 4 apresentam-se as quantidades de companhias da amostra que eram auditadas por *big four* no período de 2012 a 2016. Ressalta-se que foram consideradas como *big four* a EY, PwC, Deloitte e KPMG, de forma similar aos estudos de Martinez (2011), Santana et al. (2014), Silva et al. (2014), Huguet e Gandía (2016), Alzoubi (2017), Alhadab e Clacher (2017) e Zalata et al. (2018).

Tabela 4. Total de companhias auditadas por big four no período de 2012 a 2016

ANO	Total de empresas da amostra	Total de companhias auditadas por big four	Percentual de companhias auditadas por big four
2016	272	195	71,69
2015	272	204	75,00
2014	269	201	74,72
2013	262	195	74,43
2012	252	191	75,79

Fonte: dados da pesquisa.

Nota-se na Tabela 4 que, em todos os anos pesquisados, o percentual de empresas auditadas por *big four* se manteve acima de 70% do total de empresas da amostra, ou seja, percebe-se que não houve nenhum aumento ou baixa significativa, com o passar dos anos, em relação aos percentuais.

Estes percentuais evidenciados na Tabela 4 são similares aos identificados por Santana et al. (2014) que investigaram uma amostra de companhias abertas brasileiras e encontraram um percentual de 74% de companhias auditadas por *big four* e ao de Alzoubi (2017) que analisou empresas da Jordânia e encontrou um percentual de 73%. No entanto, são inferiores aos identificados por Martinez (2011), que encontrou um percentual de 80% de companhias auditadas por *big four* em sua amostra composta também por companhias brasileiras e de Zalata et al. (2018) que identificou 90% na sua amostra de companhias abertas americanas.

É importante destacar que a diferença nos resultados pode ser decorrente dos critérios de formação da amostra. Todavia, os percentuais desta pesquisa, evidenciam uma alta quantidade de companhias abertas brasileira auditadas por *big four*.

Na Tabela 5 apresentam-se os totais de companhias da amostra que possuíam comitê de auditoria no período de 2012 a 2016.

Tabela 5. Totais de companhias com comitê de auditoria no período de 2012 a 2016

ANO	Total de empresas da amostra	Total de companhias com comitê de auditoria	Percentual de companhias com comitê de auditoria
2016	272	85	31,25
2015	272	79	29,04
2014	269	74	27,51
2013	262	71	27,10
2012	252	69	27,38

Fonte: dados da pesquisa.



Observa-se na Tabela 5 que houve aumento gradativo no percentual de companhias que possuíam comitê de auditoria. É importante destacar que o comitê de auditoria não é uma exigência legal, e sim uma recomendação de boas práticas de governança corporativa. Ressalta-se que, de acordo com Albouzi (2017), o comitê de auditoria desempenha papel fundamental para redução do gerenciamento de resultados.

Os percentuais médios identificados nesta pesquisa são inferiores aos identificados no estudo de Cunha et al. (2014) em que aproximadamente 90% das empresas da amostra possuíam o comitê de auditoria. No entanto, ressalta-se, outra vez, que as diferenças nos resultados podem ser decorrentes dos critérios de formação da amostra. Vale destacar novamente o percentual crescente de companhias com comitê de auditoria implantado.

Na Tabela 6 apresentam-se as estatísticas descritivas referentes ao tamanho do comitê de auditoria das companhias da amostra no período de 2012 a 2016.

Tabela 6. Tamanho do Comitê de auditoria das companhias no período de 2012 a 2016

ANO	Total de companhias com comitê de auditoria	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
2016	85	1,00	8,00	3,2588	1,20
2015	79	1,00	8,00	3,1646	1,30
2014	74	1,00	8,00	3,2568	1,28
2013	71	1,00	8,00	3,2676	0,94
2012	69	1,00	8,00	3,4783	1,27

Fonte: dados da pesquisa.

É possível verificar na Tabela 6, no período de 2012 a 2016, que o tamanho médio dos comitês de auditoria fica em torno de três membros, sendo que o menor comitê possuía um único membro e o maior era constituído por oito membros.

Os tamanhos médios descritos na Tabela 6 são similares aos identificados por Cunha et al. (2014) que investigaram 64 companhias brasileiras e também encontraram um tamanho médio próximo a três membros. Porém, são um pouco inferiores aos identificados por Badolato et al. (2014), que encontrou um tamanho médio do comitê de auditoria de 3,80 membros em uma amostra de companhias americanas e ao encontrado por Zalata et al. (2018) que identificou um tamanho médio equivalente a 3,96 membros por comitê. Mais uma vez, destaca-se que as diferenças nos resultados podem ser decorrentes dos critérios de formação da amostra.

Na Tabela 7 são apresentados os coeficientes da regressão, que possibilitam verificar a influência da qualidade da auditoria no gerenciamento de resultados (dependente). Todavia, antes de iniciar a análise, ressalta-se que os indicadores de gerenciamento podem ser tanto positivos, quanto negativos, conforme pode ser verificado na Tabela 3. Porém, apesar do indicador em uma determinada empresa ser negativo, equivalente a -0,10, por exemplo, não significa que, em termos proporcionais, o gerenciamento tenha sido menor do que o praticado em uma outra empresa que apresentou indicador positivo de 0,10. A diferença é que, enquanto uma delas realizou gerenciamento para reduzir o resultado, a outra, realizou para aumentar o resultado. Mas, proporcionalmente, o gerenciamento realizado foi similar.

Então, neste estudo, a exemplo de Huguet e Gandía (2016), Alzoubi (2017), Alhadab e Clacher (2017) e Zalata et al. (2018), foram utilizados os indicadores de gerenciamento em



valores absolutos para gerar a regressão, pois, quanto mais distante de zero for o indicador, seja positivo ou negativo, significa que haverá maior gerenciamento nos resultados. Ou seja, para não gerar uma regressão equivocada foram ignorados os sinais negativos e foram considerados os indicadores em valores absolutos.

Tabela 7. Coeficientes das regressões da influência da qualidade da auditoria no gerenciamento de resultados do período de 2012 a 2016

<i>Variáveis</i>	<i>Modelo 1</i>	<i>Modelo 2</i>	<i>Modelo 3</i>	<i>Modelo 4</i>
(Constante)	0,168***	0,167***	0,168***	0,173***
<i>Bigfour</i>	-0,037			-0,035
ComiteAudit		-0,029		-0,031
Tam_ComiteAudit			0,037	0,006
Endividamento	0,048*	0,044*	0,044*	0,048*
TamCia	-0,158***	-0,152***	-0,153***	-0,166***
Crescimento	0,062**	0,060**	0,060**	0,060**
Desempenho	-0,425***	-0,423***	-0,424***	-0,427***
R-quadrado ajustado	0,224	0,223	0,224	0,224
F-Anova	77,457***	77,318***	77,485***	55,572***
VIF/Tolerance	<10	<10	<10	<10
Durbin Watson	1,932	1,934	1,933	1,930

*** Significativo a 1%; ** Significativo a 5%; * Significativo a 10%.

Fonte: dados de pesquisa.

Observa-se na Tabela 7 que o R^2 ajustado foi de aproximadamente 22% nos quatro modelos. Estes R^2 ajustados são semelhantes aos registrados em outras pesquisas da mesma natureza, tais como de Badolato et al. (2014) que apresentaram regressões com R^2 ajustado de 12% e 33%, de Alhadab e Clacher (2017) que se basearam em regressões com R^2 de 18% e 25% e, também, similar a Zalata et al. (2018) com regressões de R^2 entre 12% e 16%. Desse modo, o percentual explicado pelas variáveis independentes pode ser considerado aceitável.

Verifica-se que os testes F-ANOVA foram significantes (0,01), ou seja, o conjunto de variáveis independentes exercem influência sobre as variáveis dependentes. Os resultados da estatística de Durbin-Watson, em torno de 1,93, em todos os modelos, demonstram que não há problemas de autocorrelação dos resíduos, já que o valor ficou próximo de dois. Por fim, verifica-se também que o fator de inflação de variância – VIF e Tolerance apresentaram valores baixos. Portanto, neste caso não há problema de multicolinearidade entre as variáveis independentes do modelo. Conforme Hair Jr. et al. (2005), um VIF é considerado alto quando está acima de dez.

É possível perceber, ainda na Tabela 7, que as três variáveis relacionadas a auditoria, ou seja, a variável que capta a auditoria por *big four* (*bigfour*), que verifica a existência de comitê de auditoria (ComiteAudit) e, ainda, o tamanho do comitê de auditoria (Tam_ComiteAudit) não se revelaram estatisticamente significantes, seja quando analisadas de forma individual ou de forma combinadas nos modelos. Em razão da falta de significância estatística infere-se que a auditoria por *big four*, a existência de comitê de auditoria e o tamanho do comitê, na amostra pesquisada, não influenciam no nível de gerenciamento. O resultado é similar aos de Martinez e Reis (2010), Silva e Bezerra (2010), Lin e Hwang (2010), Azevedo e Costa (2012), Cunha et



al. (2014), Santana et al. (2014) e Alhadab e Clacher (2017), que também não identificaram influência da auditoria no gerenciamento de resultados.

O Brasil, assim como outros países *code law*, possui um mercado de ações em desenvolvimento, em que maioria das companhias possuem propriedade altamente concentrada, inclusive, muitas vezes, com sistemas de governança deficientes. Este ambiente institucional difere daquele percebido em mercados mais desenvolvidos, como Estados Unidos (*common-law*), por exemplo. Logo, a pressão exercida pelo acionista controlador pode reduzir o impacto positivo da auditoria no gerenciamento de resultados. Essa pode ser uma justificativa para a falta de significância identificada nesse estudo, na amostra composta por companhias brasileiras.

Em relação às variáveis de controle, verifica-se na Tabela 7 que todas revelaram-se estatisticamente significantes nos quatro modelos. Todavia, enquanto as variáveis “endividamento” (0,048) e “crescimento” (0,062) apresentaram coeficientes positivos, de modo contrário, as variáveis “TamCia” e “Desempenho” apresentaram coeficientes negativos.

Em relação ao endividamento, confirmou-se que empresas que possuem maior nível de endividamento estão mais susceptíveis as práticas de gerenciamento de resultados para evitar a violação de *covenants* de contratos de financiamentos, conforme salientaram autores como Cunha et al. (2014); Huguet e Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

No tocante ao crescimento, o coeficiente positivo revelou que há uma tendência de que os gestores de empresas com alto potencial de crescimento, realmente, podem ser mais preocupados com a necessidade de atingir metas de resultados e, por isso, possuem mais incentivos à prática do gerenciamento de resultados. O resultado do estudo confirma os preceitos de Badolato et al. (2014); Huguet e Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

Quanto ao tamanho, confirmou-se que empresas maiores tendem a possuir estruturas de governança e controles internos de melhor qualidade, estão sujeitas a análises mais rigorosas por parte de investidores e analistas e, por isso, estão associadas negativamente com o gerenciamento de resultados conforme sugerem os estudos de Cunha et al. (2014); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017) e Zalata et al. (2018).

No que se refere ao desempenho, os coeficientes confirmam que empresas com desempenho superior se tornam menos propensas a se envolverem em gerenciamentos de resultados, conforme observado anteriormente nas investigações de Huguet e Gandía (2016); Alzoubi (2017); Alhadab e Clacher (2017); Zalata et al. (2018).

5 Considerações Finais

O estudo verificou a influência da auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas listadas na B3. Para tal, realizou-se pesquisa descritiva e com abordagem quantitativa em uma amostra de companhias que possuíam dados disponíveis no período de 2012 a 2016. Inicialmente, os resultados revelaram baixos volumes de *accruals* discricionários, na maioria das empresas, ao longo de todo o período investigado. Uma justificativa para esse resultado é que as empresas gerenciam por meio da prática de suavização, cujo propósito é evitar a excessiva flutuação dos resultados contábeis, o que os torna mais previsíveis.

Em relação a auditoria por *big four*, constatou-se que o percentual de empresas auditadas por *big four* se manteve acima de 70% do total de empresas da amostra ao longo de todo o



período investigado. Os percentuais identificados são similares aos identificados por Santana et al. (2014) e Alzoubi (2017). No entanto, são inferiores aos identificados por Martinez (2011) e Zalata et al. (2018). Essas diferenças nos resultados podem ser decorrentes dos critérios de formação da amostra.

Os resultados revelaram, ainda, que houve aumento gradativo no percentual de companhias que possuíam comitê de auditoria. O aumento é relevante, pois o comitê de auditoria, de acordo com Albouzi (2017), desempenha papel fundamental para redução do gerenciamento de resultados. Percebeu-se, também, que o tamanho médio dos comitês de auditoria girou em torno de três membros. O tamanho médio identificado é similar ao identificado por Cunha et al. (2014), porém, um pouco inferior ao identificado por Badolato et al. (2014) e por Zalata et al. (2018). Mais uma vez, destaca-se que as diferenças nos resultados podem ser decorrentes dos critérios de formação da amostra.

Por fim, constatou-se que as três variáveis relacionadas a auditoria, ou seja, a variável que capta a auditoria por *big four* (*bigfour*), que verifica a existência de comitê de auditoria (ComiteAudit) e, ainda, o tamanho do comitê de auditoria (Tam_ComiteAudit) não se revelaram estatisticamente significantes, seja quando analisadas de forma individual ou de forma combinadas nos modelos utilizados. Em razão da falta de significância estatística, infere-se que a auditoria por *big four*, a existência de comitê de auditoria e o tamanho do comitê, na amostra pesquisada, não influenciaram no nível de gerenciamento. O resultado é similar aos de Martinez e Reis (2010), Silva e Bezerra (2010), Lin e Hwang (2010), Azevedo e Costa (2012), Cunha et al. (2014), Santana et al. (2014) e Alhadab e Clacher (2017) que também não identificaram influência da independência do conselho no gerenciamento de resultados.

O Brasil, assim como outros países *code law*, possui um mercado de ações em desenvolvimento, em que maioria das companhias possuem propriedade altamente concentrada, inclusive, muitas vezes, com sistemas de governança deficientes. Diferente do que em mercados mais desenvolvidos, como Estados Unidos (*common law*), por exemplo. Logo, a pressão exercida pelo acionista controlador pode reduzir o impacto positivo da auditoria no gerenciamento de resultados. Essa pode ser uma justificativa para a falta de significância identificada nesse estudo, na amostra composta por companhias brasileiras.

Esta pesquisa contribui para fortalecer o entendimento dessa temática e incrementa a literatura da área com evidências empíricas relativas ao cenário brasileiro. Saliente-se que o tema, em razão da importância e da crescente discussão ainda merece destaque, em razão da necessidade de se fortalecer o entendimento das análises e conclusões. Deste modo, para futuras pesquisas sugere-se a ampliação temporal, o aumento da quantidade de empresas analisadas, o uso de outros métodos de mensuração do gerenciamento de resultados e a utilização de outras variáveis relativas a auditoria, tais como a independência, o gênero e a especialização dos membros, a fim de identificar se estas variáveis apresentam influência sobre o gerenciamento de resultados, assim como investigado por Zalata et al. (2018).

Referências

- Alhadab, M., & Clacher, I. (2017). The impact of audit quality on real and accrual earnings management around IPOs. *The British Accounting Review*, In Press.
- Almeida, J. E. F. & Almeida, J. C. G. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 20(50).



- Alves, S. (2014). The effect of board independence on the earnings quality: evidence from portuguese listed companies. *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 8(3), 23.
- Alzoubi, E. S. S. (2017). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, In Press.
- Azevedo, F. B., & Costa, F. C. (2012). Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração Mackenzie*, 13(5).
- Badolato, P. G., Donelson, D. C., & Ege, M. (2014). Audit committee financial expertise and earnings management: The role of status. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2-3), 208-230.
- Baptista, E. M. B. (2008). *Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados*. Tese de doutorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil.
- Bilal A., Chen, S., & Komal, B. (2018). Audit committee financial expertise and earnings quality: A meta-analysis. *Journal of Business Research*, 84, 253-270.
- Cunha, P. R., Teixeira, S. A., Santana, A. G., & Bezerra, F. A. (2014). Auditoria independente e a qualidade da informação na divulgação das demonstrações contábeis: estudo comparativo entre empresas brasileiras auditadas pelas big four e não big four. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 19(3), 70-87.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 193-225.
- Dechow, P. M., Kothari, S. P., & Watts, R. L. (1998). The relation between earnings and cash flows. *Journal of accounting and Economics*, 25(2), 133-168.
- Du, X., Jian, W., & Lai, S. (2017). Do foreign directors mitigate earnings management? Evidence from China. *The International Journal of Accounting*, 52(2), 142-177.
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17(1), 28-40.
- Firmino, J. E., Damascena, L. G., & Paulo, E. (2010). Qualidade da auditoria no Brasil: Um estudo sobre a atuação das auditorias independentes denominadas Big Four. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 5(3), 40-50.
- Formigoni, H., Antunes, M. T. P., Leite, R. S., & Paulo, E. (2008). A contribuição do rodízio de auditoria para a independência e qualidade dos serviços prestados: um estudo exploratório baseado na percepção de gestores de companhias abertas brasileiras. *Contabilidade Vista & Revista*, 19(3).
- Hair Jr, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (2005). *Análise Multivariada de dados*. Tradução: Adonai Schlup Sant 'Anna e Anselmo Chaves Neto.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.
- Huguet, D., & Gandía, J. L. (2016). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(3), 171-187.
- Kang, S. H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of accounting Research*, 353-367.
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of accounting and economics*, 33(3), 375-400.
- Lennox, C., Wang, Z. T., & Wu, X. (2017). Earnings management, audit adjustments, and the financing of corporate acquisitions: Evidence from China. *Journal of Accounting and Economics*.



- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527.
- Lin, J. W., & Hwang, M. I. (2010). Audit quality, corporate governance, and earnings management: A meta-analysis. *International Journal of Auditing*, 14(1), 57-77.
- Lopes, A. L.; Walker, M. (2008). Firm Level Incentives and the Informativeness of Accounting Reports: An Experiment in Brazil. (February 1, 2008). **Available at SSRN:** <http://ssrn.com/abstract=1095781> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1095781>.
- Lopes, A. B.; Martins, E. (2005) *Teoria da Contabilidade: Uma nova abordagem*. São Paulo: Atlas.
- Martinez, A. L. (2011). Do corporate governance special listing segments and auditing curb real and accrual-based earnings management? Evidence from Brazil. *Revista Universo Contábil*, 7(4), 98.
- Martinez, A. L., & Reis, G. M. (2010, October). Rodízio de auditores e o gerenciamento de resultados. In *Congresso USP de Controladoria e Contabilidade* (Vol. 10).
- Miko, N. U., & Kamardin, H. (2015). Impact of audit committee and audit quality on preventing earnings management in the pre-and post-Nigerian corporate governance code 2011. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 172, 651-657.
- Paulo, I. I. S. L. M., Cavalcante, P. R. N., & Paulo, E. (2013). Relação entre qualidade da auditoria e conservadorismo contábil nas empresas brasileiras. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 7(3), 306-328.
- Pincus, M., & Rajgopal, S. (2002). The interaction between accrual management and hedging: Evidence from oil and gas firms. *The Accounting Review*, 77(1), 127-160.
- Rajpal, H. (2012). Independent Directors and Earnings Management: Evidence from India. *International J. of Accounting and Financial Management Research*, 2(4), 2249-6882.
- Santana, A. G., Bezerra, F. A., Teixeira, S. A., & Cunha, P. R. D. (2014). Auditoria independente e a qualidade da informação na divulgação das demonstrações contábeis: estudo comparativo entre empresas brasileiras auditadas pelas big four e não big four. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 19(3).
- Schipper, K. (2003). Principles-based accounting standards. *Accounting horizons*, 17, 61-72.
- Silva, J. O., & Bezerra, F. A. (2010). Análise do gerenciamento de resultados e o rodízio de firmas de auditoria nas empresas de capital aberto. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 12(36).
- Silva, A. D., Pletsch, C. S., Vargas, A. J. D., Fazolin, L. B., & Klann, R. C. (2014). Influência da auditoria sobre o gerenciamento de resultados. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 19(3).
- Vladu, A. B., & Cuzdriorean, D. D. (2014). Detecting earnings management: Insights from the last decade leading journals published research. *Procedia Economics and Finance*, 15, 695-703.
- Zalata, A. M., Tauringana, V., & Tingbani, I. (2018). Audit committee financial expertise, gender, and earnings management: Does gender of the financial expert matter?. *International Review of Financial Analysis*, 55, 170-183.