



Adoção do CPC 47 e o gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras listadas na B3

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 sites 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: CPC 47, IFRS15, Gerenciamento de resultados, fluxo de caixa, *accruals*.

Linha Temática: Contabilidade Financeira



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 que tange ao IFRS 15, internalizado no Brasil 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).

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.

2. Referencial Teórico

2.1 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.

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.

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.



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) (Mora, Souza & Dalfior, 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).

2.2 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).

O CPC 47 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 *et al.* (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, o CPC 47 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 (Mora, Souza & Dalfior, 2016).

A nova norma 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 1.

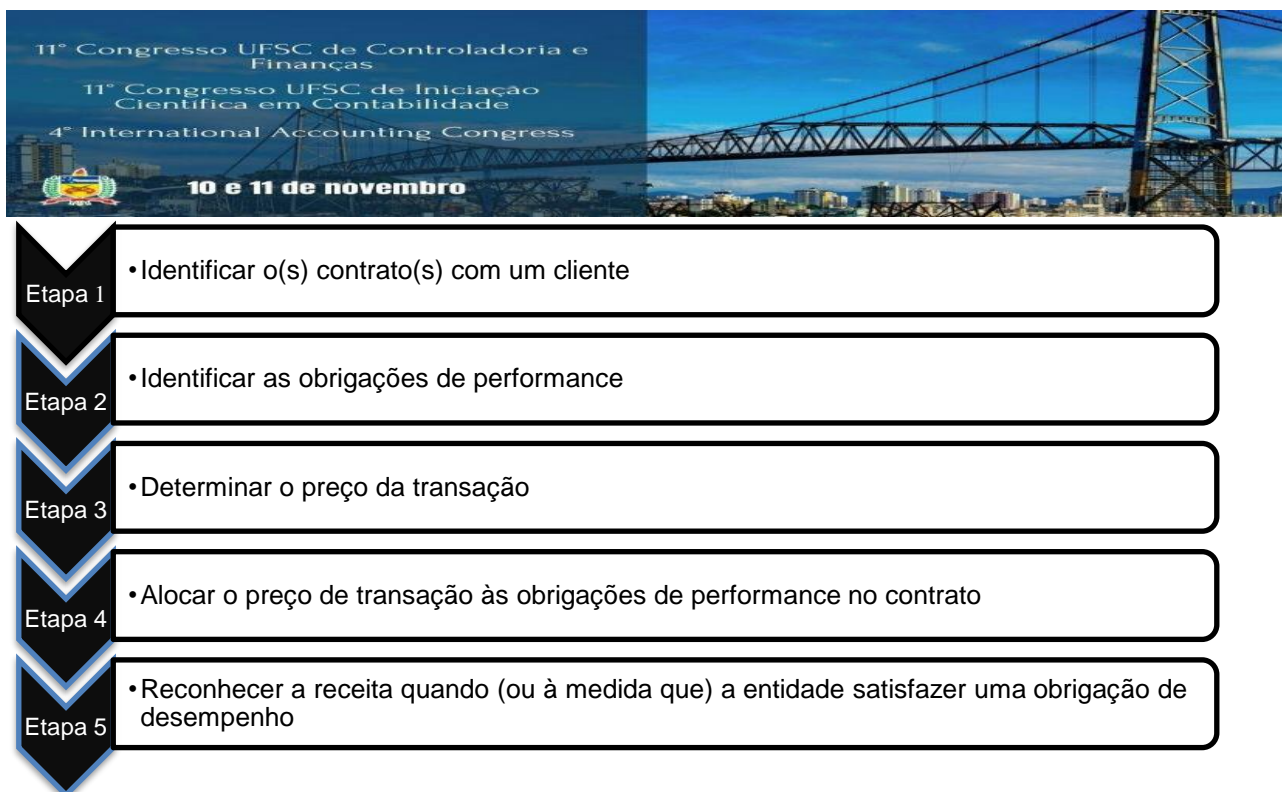


Figura 1. Etapas para identificação, mensuração e reconhecimento da receita
Fonte: Elaborada pelo autor com base no CPC 47.

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).

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, 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 (Mora, Souza & Dalfior, 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 (Baldiissera *et al.*, 2019).

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).

Assim, 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). Deste modo, 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).



3. Metodologia

3.1 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 analisado 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, sendo 74.13% da amostra no período pré CPC 47 e 25.87% da amostra no período de vigência da nova norma.

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.

3.2 Modelos Econométricos

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.

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

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.

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 no reconhecimento de receitas se o modelo apresentar uma redução no período pós CPC 47.

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

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

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).

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.

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

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.

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

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).

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).



$$SPOS_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 POST_{it} + \alpha_2 TAMANHO_{it} + \alpha_3 CRESCIMENTO_{it} + \alpha_4 ALAVANCAGEM_{it} + \alpha_5 DISSUE_{it} + \alpha_6 TURN_{it} + \alpha_7 CFO_{it} + \alpha_8 AUDITADAS_{it} + \alpha_9 LISTADAS_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

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. 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.

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).

3.2.1 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:

$$RESIDUOS(\Delta NI_{it}) = \alpha_0 + \alpha_1 CPC47_{it} + \alpha_2 REGULADAS_{it} + \alpha_3 REG_CPC47_{it} + \alpha_n \sum_1^n SETOR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

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

$$\frac{RESIDUOS(\Delta NI_{it})}{RESIDUOS(\Delta CFO_{it})} = \alpha_0 + \alpha_1 CPC47_{it} + \alpha_2 REGULADAS_{it} + \alpha_3 REG_CPC47_{it} + \alpha_n \sum_1^n SETOR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

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 Whitettest, 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®.

4. Análise dos Resultados

Os resultados da estatística descritiva demonstraram 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).

Também foi analisada a Correlação de Pearson entre as variáveis que constam neste estudo e verificou-se a existência de baixa correlação entre as variáveis dependentes e independentes, ou seja, as correlações são inferiores a 70% entre as variáveis de forma univariada.

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.

4.1 Variabilidade do Lucro Líquido (ΔNI)

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

A partir da regressão da equação (1) para análise da variabilidade do lucro líquido, extraiu-se os resíduos, 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 1 seguinte.

Tabela 1. Variância dos resíduos da ΔNI

Grupo	Observações	Média	Desvio Padrão	Intervalo Conf. 95%
0	6.539	-0,000	0,035	0,0007
1	2.284	0,000	0,029	0,0015

p-value = 0.000

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 na manipulação da conta 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 no reconhecimento de receitas das empresas que compõem a pesquisa.



4.2 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.

Para tanto, inicialmente rodou-se a equação da variabilidade do fluxo de caixa operacional, no intuito de extrair os resíduos de modo a calcular o *ratio*, conforme equação (3).

Deste modo, para verificação quanto ao impacto do efeito normativo no segundo teste, é realizada a razão entre os resíduos da variabilidade do lucro líquido (Δ NI) e os resíduos da variabilidade do fluxo de caixa (Δ CFO).

Tabela 2. Análise dos resíduos da Δ NI sobre a Δ CFO

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 2, 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 no reconhecimento 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 Klann e Beuren (2015), que estudaram as empresas brasileiras utilizando o método de Barth *et al.* (2008) e a Braga (2020), que estudou empresas dos países que compõem o BRICS e utilizou o modelo de Hadi (1994).

4.3 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 no reconhecimento 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 (2007) e Barth *et al.* (2008). Nesse sentido, e analogamente aos procedimentos anteriores, inicialmente rodou-se as equações (4) e (5), respectivamente, no intuito de extrair os resíduos e analisar as correlações de *Spearman*.

Assim, a partir das regressões foram extraídos os resíduos das equações para utilizar no teste abaixo, em que se aplicou a medida de correlação de *Spearman*, apresentando os resultados abaixo.

Tabela 3. 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 3 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 do processo de 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 (2007), 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.

4.4 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 4 a seguir.

Tabela 4. 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
R ²	0,0515
Prob > chi ²	0,0000
	Coeficiente
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 Nota: (***) 1% de significância; (**) 5% de significância; (*) 10% de significância.

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.

4.5 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 5 e 6 seguintes.

Tabela 5. Resultados da regressão de segundo estágio da variabilidade do lucro líquido

RESIDUOS(ΔNI_{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
R ²	0,033
	Coefficiente
CPC47	-0,0004
REG	0,0011
REG_CPC47	0,0038**
Efeito Fixo de Tempo:	Sim

Fonte: Resultados da pesquisa Nota: (***) 1% de significância; (**) 5% de significância; (*) 10% de significância.

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 5 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 6. 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
R ²	0,002
	Coefficiente
CPC47	-2,8428
REG	-5,1084
REG_CPC47	1,8674
Efeito Fixo de Tempo:	Sim

Fonte: Resultados da pesquisa Nota: (***) 1% de significância; (**) 5% de significância; (*) 10% de significância.

Conforme a Tabela 6, 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.

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 reconhecer suas receitas, porém não aumentaram 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 e 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.
- 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).
- 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.
- 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.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, 46(3), 467-498.
- 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.
- Braga, P. G. D. S. (2020). *Efeitos da adoção da IFRS 15 no gerenciamento de receitas: uma análise dos países do BRICS*.
- 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.
- 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).
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Gallistel, D. J., Phan, T., Bartlett, G. D., & Dodd, J. L. (2012). *IASB & FASB Convergence Project: Revenue Recognition*.
- 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.
- 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.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228.
- Klann, R. C. (2011). *Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS* (Doctoral dissertation, Tese (Doutorado em Ciências Contábeis e Administração). Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.
- Klann, R. C., & Beuren, I. M. (2015). Impacto da convergência contábil internacional na suavização de resultados em empresas Brasileiras. *Brazilian Business Review*, 12(2), 1.
- KPMG. (2014). IFRS em destaque 02/14 - First Impressions: IFRS 15 - Receita de contratos com clientes.
- Land, J., & Lang, M. H. (2002). Empirical evidence on the evolution of international earnings. *The accounting review*, 77(s-1), 115-133.
- 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.
- 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.
- 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.
- Malikov, K., Manson, S., & Coakley, J. (2018). Earnings management using classification shifting of revenues. *The British Accounting Review*, 50(3), 291-305.
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 1-31.
- McVay, S. E. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *The Accounting Review*, 81(3), 501-531.
- Myers, J. N., Myers, L. A., & Skinner, D. J. (2007). Earnings momentum and earnings management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 22(2), 249-284.
- Mora, G. R. K., Souza, C. A., & Dalfior, V. A. O. (2016). IFRS 15 – Receita de contratos com clientes e seus impactos nas demonstrações financeiras das empresas. *Anais do XII SEGET*, Resende.
- 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.
- 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*, 12(1), 1-20.
- 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.
- 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.
- Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91.
- Schipper, K., & Vincent, L. (2003). Earnings quality. *Accounting horizons*, 17, 97-110.
- 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.
- 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.