

INFLUÊNCIA DA ADOÇÃO DA IFRS 16 NAS PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Ketlyn Alves Gonçalves
Universidade Federal de Goiás
Carlos Henrique Silva do Carmo
Universidade Federal de Goiás

RESUMO

O artigo tem por objetivo investigar a influência da adoção da IFRS 16 – *Leases* nas práticas de gerenciamento de resultados. Para isso foram analisadas 191 empresas não financeiras da B3, durante os três últimos trimestres de 2018 (período pré-adoção da IFRS 16) e os três primeiros trimestres de 2019 (período de adoção da IFRS 16). Para a detecção do gerenciamento de resultados foram usados o modelo de gerenciamento por *accruals* do Kothari *et al.* (2005) e o modelo de gerenciamento real do Roychowdhury (2006). A nova norma de arrendamento mercantil ainda é um fato recente que carece de discussão acadêmica devido as consideráveis alterações nas demonstrações das arrendatárias. Alguns trabalhos tentaram prever os impactos que a norma causaria no desempenho das empresas e em seus indicadores financeiros. Esse estudo busca captar o impacto da IFRS 16 na qualidade da informação contábil, a partir da consideração de que essa foi uma das justificativas para a elaboração na nova norma. Como resultados, houve influência significativa da adoção da IFRS 16 na redução dos níveis de gerenciamento por *accruals*, tanto na análise univariada, quanto na bivariada e multivariada. No modelo de gerenciamento por decisões operacionais, houve significância na análise multivariada, entre a IFRS 16 e as métricas de gerenciamento via custos de produção e fluxo de caixa, indicando que a adoção da norma pode ter levado também à uma redução dos níveis de gerenciamento real. O estudo visa contribuir à discussão da nova norma de arrendamento mercantil e à literatura de qualidade da informação contábil, especificamente do gerenciamento de resultados.

Palavras-Chave: Gerenciamento de Resultados; IFRS16; Arrendamento Mercantil

1. INTRODUÇÃO

Um dos principais objetivos da Contabilidade é o fornecimento de informações que sejam úteis aos usuários externos em sua tomada de decisões. Para isso, a informação deve ser relevante e representar com fidedignidade aquilo a que se propõe (CPC 00, 2011). Com o objetivo de melhorar a qualidade da informação contábil, organismos como o IASB e o FASB vêm elaborando e aprimorando as normas contábeis ao longo dos anos (Khan, Anderson, Warsame & Wright, 2015).

Um dos recentes esforços dos normatizadores foi a publicação, em janeiro de 2016, da IFRS 16 – *Leases*, que estabelece novos procedimentos para o reconhecimento, mensuração e divulgação dos arrendamentos mercantis a partir de janeiro de 2019.

Anteriormente, os denominados *leasings* ou arrendamentos, norteados pela IAS 17, eram segregados conforme o entendimento do gestor, em dois tipos: financeiros ou operacionais. Se classificado como operacional, o arrendamento não possuía a obrigatoriedade de ser reconhecido no balanço patrimonial das arrendatárias (*off-balance sheet*), e, dessa forma, mais de 3 trilhões de dólares em passivos não eram divulgados (IASB, 2014).

Assim, as informações contábeis baseadas na IAS 17 apresentavam falhas na transparência ao não permitir que os usuários tomassem conhecimento dos ativos e passivos advindos dos contratos de arrendamento operacional (Matos & Niyama, 2018). Ao mesmo

tempo, a norma estabelecia um padrão sujeito a manipulações, pois os gestores poderiam utilizar da alta discricionariedade na classificação dos arrendamentos e da possibilidade de não ter que divulgá-los, para maquiagem a saúde financeira da empresa. (Matos & Niyama, 2018).

Com o objetivo de trazer maior transparência ao mercado financeiro, a IFRS 16 estabeleceu uma única forma de contabilização dos leasings, de modo a reconhecê-los integralmente nas demonstrações contábeis das arrendatárias independentemente do seu tipo, se financeiro ou operacional (IFRS, 2016).

Com essa mudança, os leasings operacionais que antes incorriam apenas em despesa de arrendamento, na Demonstração de Resultados, agora são contabilizados inicialmente como passivo de arrendamento e ativo de direito de uso, e, nos períodos seguintes, incorrem também em despesas de depreciação, *impairment* e juros.

Tais mudanças influenciam diretamente o desempenho da empresa (Colares et.al, 2018) e diversos indicadores financeiros (Soares & Silva, 2018; Arrozio, Gonzales & Silva, 2016; Pinheiro et. al,2019), refletindo automaticamente nos contratos que estão neles baseados, como os contratos de *covenants*, contratos de remuneração, contratos com fornecedores, entre outros (Pinheiro et. al,2019; Matos e Niyama, 2018).

Healy e Wahlen (1999) abordam diversos incentivos às práticas de gerenciamento de resultados, dentre eles os incentivos contratuais, onde, baseado na teoria da agência, em uma situação *ex post*, o gerenciamento pode ser praticado para tentar impedir a violação das cláusulas dos contratos.

Dessa forma, os gestores podem utilizar das escolhas contábeis ou de decisões operacionais para mitigarem os efeitos da adoção da IFRS 16 no desempenho da empresa e nos seus indicadores financeiros, a fim de conservar os contratos que estão neles baseados.

Assim, ao passo que a adoção da nova norma de arrendamento pode trazer maior transparência e reduzir a alta discricionariedade dos gestores quando a classificação e registro dos leasings (existente na IAS 17), ela também pode incentivar os gestores a manipularem os resultados, na tentativa de conter os impactos causados pela norma, afetando, portanto, a qualidade da informação contábil.

Diante desse cenário, cabe à academia analisar os impactos e os benefícios para a contabilidade como ciência e para a teoria contábil, realizando pesquisas que abordem, por exemplo, a qualidade da informação após a adoção da norma. (Matos & Niyama, 2018). Assim, tem-se o seguinte problema de pesquisa: Qual a influência da adoção da IFRS 16 nas práticas de gerenciamento de resultados? O objetivo da pesquisa é então investigar os impactos que a adoção da nova norma de arrendamento teve sobre as práticas de gerenciamento de resultados nas empresas não financeiras da B3.

Ainda são poucos os estudos que se dispuseram a investigar os impactos dos reconhecimentos dos ativos e passivos em conformidade com a IFRS 16 no país. (Matos & Niyama, 2018). Assim, o presente estudo visa contribuir para a discussão incipiente do tema, a medida que analisa a influência da adoção da norma na qualidade da informação contábil.

Segundo Deschow *et al* (2007), as manipulações das informações contábeis afetam diversos usuários, dentre eles auditores, em termos de processos judiciais, o mercado de capitais pela perda da credibilidade do investidor e os órgãos normatizadores e reguladores por afetar a reputação da qualidade e cumprimento das normas contábeis. O que se questiona não é a existência do gerenciamento dos resultados, mas o impacto que essa prática pode ter junto aos usuários que creditam confiança, segurança, solidez e tomam decisões econômico-financeiras com base nas demonstrações contábeis publicadas pelas empresas (Matsumoto & Parreira, 2009).

Portanto, torna-se relevante investigar se, em um cenário de assimetria informacional, a adoção da IFRS 16, ao passo que busca aumentar a qualidade da informação, também leva a

um movimento oportunista de gerenciamento dos números contábeis, afetando o mercado financeiro e a economia como um todo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Gerenciamento De Resultados

Os relatórios contábeis são um meio dos gerentes transmitirem informações sobre o desempenho de suas empresas. Os padrões e normas que os baseiam permitem que tais gerentes exerçam julgamentos no processo de elaboração das demonstrações financeiras, a fim de usarem o seu conhecimento especializado sobre o negócio para selecionar os melhores métodos para representar a realidade da sua empresa, fazendo da contabilidade um eficaz instrumento de comunicação (Healy & Wahlen, 1999).

Contudo, essa liberdade de escolha dada aos gerentes pode ter efeito contrário ao permitir que eles também escolham alternativas que não reflitam com precisão a situação da empresa, com objetivo de atingirem benefícios privados (Healy & Wahlen, 1999).

O gerenciamento de resultados ocorre, segundo Diri (2018), quando os gestores utilizam do fato dos contratos serem incompletos, da racionalidade dos usuários ser limitada e da existência da assimetria de informações, para, através de decisões econômicas, ou mudanças no tratamento contábil, apresentarem lucros diferentes dos reais (para cima ou para baixo), com a finalidade de obterem benefícios próprios ou de enganarem as outras partes interessadas na empresa.

Martinez (2001), um dos primeiros autores nacionais sobre o tema, classifica as motivações para as empresas manipularem os resultados em 3 grandes grupos:

Motivações vinculadas ao mercado de capitais: o objetivo geral seria gerenciar as informações contábeis para alterar a percepção de risco quanto ao investimento nas ações da empresa. Envolveria a busca por financiamento externo (lançamento inicial de ações), atingimento de benchmarks, pagamento de dividendos, entre outros.

Motivações contratuais: o objetivo geral seria regular e monitorar os contratos da empresa com os stakeholders que estão baseados nos números/informações contábeis, como contratos de dívidas, contratos de remuneração dos executivos, negociação de convenções coletivas de trabalho, entre outros.

Motivações regulamentares e custos políticos: objetivo geral seria evitar a exposição aos regulamentadores ou a outras empresas do setor para não incorrer em custos políticos, altas taxas, multas, entre outros.

Com a discricionariedade e tais motivações, os gestores podem gerenciar para aumentar ou piorar os resultados da empresa (*target earnings*), para manter um lucro constante sem muitas variações (*income smoothing*) ou para reduzir o lucro no período atual a fim de demonstrar um aumento/melhora do período seguinte (*big bath*) (Martinez, 2001).

É importante destacar que é uma linha tênue tentar distinguir o regime contábil de competência do gerenciamento de resultados. O regime de competência permite diferir e alocar receitas, despesas, ganhos e perdas para refletir a real atividade de uma entidade durante um período em vez de apenas listar seus recebimentos e gastos em dinheiro (Deshow & Skinner, 2000). Assim, o lucro naturalmente tende a atenuar as oscilações nos fluxos de caixa posteriores a fim de gerar um número mais útil aos investidores na avaliação do desempenho econômico e previsão de fluxo de caixa futuro (Deshow & Skinner, 2000).

O fato de o gestor usar disso para distorcer a informação a seu favor ou por algum outro objetivo, está ligado à intenção gerencial, o que é inobservável ou pelo menos difícil de se capturar em grandes amostras (Deshow & Skinner, 2000). Portanto, as formas de se medir o gerenciamento de lucros ainda possui suas limitações e críticas (Ball, 2013) que devem ser levadas em consideração no decorrer desse trabalho.

2.1.1 Gerenciamento De Resultados e a Adoção das IFRS

Desde 2010, as empresas de capital aberto preparam suas demonstrações financeiras consolidadas conforme às IFRS, incorporadas no Brasil pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC (PWC, 2013). A partir de então, o país que outrora possuía um regime voltado aos efeitos fiscais, começa a migrar para um outro extremo, buscando cada vez mais fornecer informações ao mercado através dos relatórios financeiros (Rosa & Tiras, 2013).

A alta confiança dos investidores nesses relatórios financeiros dá aos gestores a possibilidade de utilizar desse meio de comunicação para interesse próprio, como uma ferramenta para a manipulação de resultados (Rosa & Tiras, 2013).

Van Tendeloo e Vanstraelen (2005) trouxeram em sua pesquisa com empresas da Alemanha, que as normas do IASB, por serem mais baseadas em princípios do regras, e assim, mais flexíveis, podem por um lado aumentar a qualidade das demonstrações, mas por outro pode resultar em um aumento nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores.

Nessa linha, Klann e Beuren (2010) verificaram a influência do processo de convergência às normas do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e inglesas. Os resultados mostraram que houve redução nos níveis de gerenciamento de resultados em empresas inglesas, mas nas empresas brasileiras a adoção da IFRS teve um efeito contrário, havendo um aumento nos níveis de gerenciamento.

Diferentemente, Barth, Landsman e Lang (2008) observaram a aplicação das normas internacionais em 21 países, e concluíram que ela está associada a um menor gerenciamento de resultados, representando uma melhoria na qualidade da informação contábil. Da mesma forma, Iatridis (2010), em empresas do Reino Unido, país *common-law*, encontrou resultados que indicam diminuição no nível de Gerenciamento de Resultados após a adoção do IFRS, enquanto Jeanjean e Stolowy (2008) não obtiveram o mesmo resultado na França, país *code-law*, como o Brasil.

Ipino e Parbonetti (2011) documentam que, embora a adoção do IFRS no Reino Unido tenha resultado em uma diminuição no gerenciamento de resultados, as empresas começaram a usar mais gerenciamento de resultados reais e suavização de resultados.

A própria prática da contabilidade envolve o uso de julgamentos, e, cada vez mais as normas tem priorizado a essência sobre a forma jurídica na contabilização, assim, utilizá-los não caracteriza consequentemente a prática do gerenciamento (Baptista, 2009). Entretanto, o seu uso (já que existe essa possibilidade), com o objetivo de obter uma posição financeira, desempenho econômico ou fluxo de caixa específicos podem torná-lo uma ferramenta de manipulação (Baptista, 2009).

2.2 Arrendamento Mercantil: IAS 17 x IFRS 16

Arrendamento mercantil ou *leasing* é “um acordo pelo qual o arrendador transmite ao arrendatário, em troca de um pagamento ou série de pagamentos, o direito de usar um ativo por um período de tempo acordado” (CPC 06-R1, 2010, p. 2). Inicialmente, em meados de 1976, os contratos de leasing não previam o registro de qualquer item no balanço da arrendatária pelo fato dela não possuir a propriedade do bem.

Esse cenário começou a mudar com implementação da IAS 17/CPC 06 (R1), que trouxe a segregação dos arrendamentos em operacionais e financeiros. Assim, se os riscos e benefícios estivessem atrelados à arrendatária, mesmo que ela não detivesse o título de propriedade do bem, o contrato era classificado em arrendamento financeiro e era contabilizado no ativo e no passivo. Caso contrário, o contrato era tido como arrendamento operacional e ficava fora do balanço, sendo registrado apenas na Demonstração de Resultado, tipicamente no mesmo montante em cada período do arrendamento, como uma despesa de aluguel (Lloyd, 2016).

As diferentes abordagens entre arrendamento operacional e financeiro criavam informações assimétricas no mercado (IFRS, 2016b). Por exemplo, uma empresa que tivesse dificuldades para contratar um financiamento ou que possuísse um alto risco, tenderia a escolher um arrendamento operacional, pois, como o mesmo não era reconhecido no balanço, as contrapartes teriam dificuldades em avaliar corretamente o risco financeiro da empresa, e os gestores se beneficiariam dessas informações assimétricas na hora das contratações (Matos e Niyama, 2018).

Com um certo planejamento, as empresas conseguiam aparentar que a operação era em sua maioria operacional ao invés de financeira, e no lugar de registrar um ativo e um passivo, não registravam nada. (EYGM *Limited*, 2016, p. 10). Dessa forma, a IAS 17 tinha muitas brechas que as empresas podiam utilizar para não seguir os reais objetivos da norma, principalmente no que diz respeito ao comportamento oportunista de gestores (Biondi *et al.*, 2011).

Para tentar mitigar esses conflitos, em janeiro de 2016 o IASB emitiu a IFRS 16 – Leases, incorporada no Brasil pelo Comitê de Pronunciamento Contábeis (CPC), por meio de uma revisão do Pronunciamento Técnico CPC 06 – Operações de Arrendamento Mercantil, aprovada em outubro de 2017, resultando no CPC 06(R2).

A nova norma desfaz a segregação dos arrendamentos em financeiro e operacional, na arrendatária e unifica os critérios para seu reconhecimento. Assim, os contratos de arrendamento operacionais passam a ser reconhecidos e deverão ter tratamento contábil semelhante ao arrendamento financeiro, exceto para arrendamentos de bens de baixo valor unitário, ou com períodos inferiores à 12 meses sem opção de compra (CPC 06-R2, 2017).

Portanto, a adoção da IFRS 16 pode ter cooperado para o aumento da qualidade da informação contábil (como era o objetivo dos normatizadores), ao passo que restringiu a possibilidade dos gestores de mascararem a saúde financeira da empresa por meio dos arrendamentos operacionais.

2.2.1 Impactos da IFRS 16

Na nova norma, os arrendamentos passam a ser reconhecidos pelo valor presente dos pagamentos de arrendamento e demonstrados no ativo como direito de uso e no passivo como passivo de arrendamento (CPC 06, 2017).

Na demonstração de resultado, a natureza das despesas relativas às operações do arrendamento operacional antes classificadas como despesas operacionais e registradas num montante linear, agora passam a ser segregadas em: a) despesa de depreciação, pela amortização do ativo de direito de uso; e b) despesa de juros sobre o passivo de arrendamento (CPC 06, 2017).

Embora a depreciação também seja linear, os juros diminuem ao longo do tempo, à medida em que são realizados os pagamentos de arrendamento, resultando em uma redução do total de despesas reconhecidas ao longo do contrato (ABEL, 2018, p. 8)

Mesmo que as modificações contábeis introduzidas pelo IFRS 16 – CPC 06 (R2) não alterem o total de caixa transferido entre as partes do arrendamento, elas trazem mudanças na evidenciação desses fluxos. Antes eles eram classificados como fluxos oriundos de atividades operacionais, agora todos os pagamentos do principal de passivos de arrendamento são lançados como atividades financeiras. Já os pagamentos de juros podem ser lançados como atividades operacionais ou financeiras, reduzindo o fluxo de saídas de caixa de atividades operacionais, com o correspondente aumento do fluxo de saídas de caixa gerado pelas atividades de financiamento. (ABEL, 2018, p. 8)

	CPC 06 (R1)		CPC 06 (R2)
	Arrendamento Operacional	Arrendamento Financeiro	Arrendamento Mercantil
ATIVO	Não reconhece	Ativo Imobilizado	Ativo Imobilizado /Direito de Uso
PASSIVO	Não reconhece	Passivo do Contrato de Arrendamento	Passivo do Contrato de Arrendamento
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	Reconhece como Despesa de Arrendamento	Depreciação e Despesas financeiras sobre o Arrendamento	Depreciação e Despesas financeiras sobre o Arrendamento

Quadro 1 – Reconhecimento do Arrendamento Mercantil CPC 06 (R1) X CPC 06 (R2)

Fonte: Adaptado de Pinheiro *et al* (2019).

Após a divulgação da IFRS 16, incorporada no Brasil pelo CPC 06 (R2), apesar da sua obrigatoriedade vigorar a partir de janeiro de 2019, alguns trabalhos já começaram a investigar os possíveis impactos que ela iria trazer com a sua adoção.

Em âmbito internacional, Sacarin (2017) traz que dentre as principais consequências da aplicação da IFRS 16 nas arrendatárias estão os impactos nos índices de endividamento, liquidez corrente e giro dos ativos, que diminuirão, e nos de rentabilidade como EBITDA e EBIT que aumentarão.

Já Morales e Zamora (2018) buscaram verificar o impacto da implementação da IFRS 16 nas decisões das entidades. Segundo eles, o impacto em uma empresa varia de acordo com várias decisões que a administração da empresa deve tomar, permitidas pela norma (tratamentos contábeis alternativos e estimativas). Analisando cada uma dessas decisões, os autores esperam que as empresas tomem decisões que reduzam o impacto do IFRS 16 em seu nível de alavancagem.

Nacionalmente, Arrozio, Gonzales e Silva (2016), investigaram o possível impacto da adoção da IFRS 16 nos indicadores das companhias de atacado e varejo listadas na bolsa de valores brasileira. Obtiveram como resultados, que a adoção do CPC 06 (R2) causará um aumento no nível de endividamento, e na alavancagem financeira e uma queda na liquidez, observados pelo reconhecimento de novos ativos e passivos.

Nessa linha, Colares, Gomes, Bueno e Pinheiro (2018) discorrem, ao investigarem 45 empresas brasileiras, que haverá uma redução nos indicadores de liquidez, de endividamento à curto prazo e de rentabilidade das arrendatárias, além de um acréscimo significativo na estrutura de capital das empresas, concluindo que a mudança na contabilização dos arrendamentos irá impactar na percepção dos usuários da informação contábil quanto ao desempenho das entidades arrendatárias.

Já no setor aéreo, Pinheiro *et al.* (2019) analisaram as empresa Latam, Gol e Azul e obtiveram como resultado que os arrendamentos operacionais nesse setor representam mais de 70% do total dos arrendamentos e que as mudanças no CPC 06 (R2), gerarão impactos expressivos nas demonstrações financeiras, principalmente nas linhas de ativo fixo, passivo e *covenants* e nos índices econômico-financeiros de Liquidez, Rentabilidade (ROA e ROE) e Desempenho (EBITDA).

Em seu ensaio teórico sobre os impactos do leasing, Matos e Niyama (2018) abordam que, dentre as principais consequências da adoção da IFRS 16, estão as mudanças nos índices financeiros e as mudanças nas condições de contratos que se baseiam nos indicadores financeiros como: cláusula contratual de garantia, fornecimento de incentivos financeiros ou de remuneração para empregados.

Como exposto, a nova IFRS 16 traz consigo diversas modificações nos demonstrativos contábeis, e, conseqüentemente, na percepção do desempenho da empresa e dos indicadores financeiros. Diante dessas mudanças, os gestores podem adotar atitudes de gerenciamento de

resultados, seja por *accruals* ou gerenciamento real, para tentar mitigar tais efeitos e, então, manterem os contratos que estão baseados nas informações contábeis. Assim, as alterações ocorridas com a adoção da IFRS 16 também podem ter influenciado no aumento dos níveis de gerenciamento de resultados, reduzindo a qualidade da informação.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Amostra e Coleta De Dados

A população compreendeu 273 empresas não financeiras listadas na B3 nos três últimos trimestres de 2018 e nos 3 primeiros trimestres de 2019, considerados períodos pré e pós implementação da IFRS 16, respectivamente. Destas, foram excluídas as empresas que apresentavam o Patrimônio Líquido negativo ou que porventura não divulgaram alguma informação necessária durante o período utilizado. Assim, a amostra final ficou composta de 191 empresas, totalizando 1146 observações. A tabela abaixo demonstra esse processo:

Tabela 1

Descrição da seleção da amostra

Etapa da seleção da amostra	Nº Observações
Empresas não financeiras listadas da B3	273
(-) Exclusão de empresas com Patrimônio Líquido negativo	(57)
(-) Exclusão de empresas que não apresentaram informações financeiras na Economática	(25)
(=) Amostra Final	191

Fonte: dados da pesquisa (2020)

Os dados contábeis e financeiros foram extraídos da base de dados da Economática® e o software Stata® 2013 foi utilizado para rodar os dados estatísticos.

3.2 Modelos Teóricos De Gerenciamento De Resultados Utilizados

Dois tipos de gerenciamento de resultados foram analisados, o gerenciamento por *accruals* (GRA), através do modelo de Kothari *et al* (2005) e o gerenciamento por decisões operacionais (GRDO), através do modelo de Roychowdhury (2006).

O GRA é uma manipulação dos resultados que não afeta diretamente o valor da empresa, pois não impacta o fluxo de caixa, uma vez que os *accruals* manipulados em um período são automaticamente revertidos no período seguinte, criando uma limitação sobre o uso subsequente desse tipo de gerenciamento de resultados (Baber *et. al*, 2011; Walker, 2013) O gerenciamento por decisões operacionais, ao contrário do gerenciamento por *accruals*, é mais oneroso para empresa, pois afeta diretamente o seu fluxo de caixa (Roychowdhury, 2006).

3.2.1 Gerenciamento através de *accruals*

Os *accruals* representam os ajustes advindos do regime de competência, elementos do resultado que, embora pelo regime de caixa já tenham sido efetivados, ainda não se referem àquele período de apuração (Colauto & Beuren, 2006), assim, são basicamente a diferença entre o lucro contábil de uma empresa e o seu fluxo de caixa subjacente (Chan *et al.*, 2001).

Os *accruals* totais podem ser mensurados através das contas do Balanço Patrimonial ou diretamente da Demonstração do Resultado e do Fluxo de Caixa (Paulo, 2007). Pela abordagem do Balanço Patrimonial, os *accruals* totais são calculados pela variação da diferença entre ativo circulante operacional e o passivo circulante operacional, deduzidas as despesas de depreciação e amortização no período (Paulo, 2007) conforme equação 1:

$$ACCT_{it} = (\Delta AC_{it} - \Delta Disp_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta Div_{it}) - Dep_{it} \quad (1)$$

Nesta equação (1), $ACCT_{it}$ = *Accruals* totais da empresa i no tempo t ; ΔAC_{it} = Variação do ativo circulante da empresa i no tempo t ; $\Delta Disp_{it}$ = Variação das disponibilidades da empresa i no tempo t ; ΔPC_{it} = Variação do passivo circulante da empresa i no tempo t ; ΔDiv_{it} = Variação dos empréstimos, financiamentos e debêntures a curto prazo da empresa i no tempo t ; e Dep_{it} = Despesas com depreciação e amortização da empresa i no tempo t .

Uma vez encontrados os *accruals* totais, são utilizados modelos operacionais que os decompõem em discricionários (aqueles que são gerenciados) e não-discricionários (aqueles que não são gerenciados). Nessa pesquisa será utilizado o modelo de Khotari, Leone e Wasley (2005) que é uma modificação do modelo Jones (1991), acrescentando a variável de Retorno sobre o Ativo Total (ROA) a fim de capturar os efeitos da performance das empresas. O modelo é descrito na equação 2:

$$\frac{ACCT_{it}}{AT_{it-1}} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{1}{AT_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REC_{it} - \Delta CL_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{IMOB_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \beta_4 ROA_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Nesta equação (2), $ACCT_{it}$ = *Accruals* totais da empresa i no tempo t , calculados pela equação 1; AT_{it-1} = Ativo total defasado da empresa i no tempo t ; ΔREC_{it} = Variação da receita de venda líquida da empresa i no tempo t ; ΔCL_{it} = Variação de clientes da empresa i no tempo t ; $IMOB_{it}$ = Imobilizado da empresa i no tempo t ; ROA_{it-1} = Retorno sobre o ativo defasado (Lucro líquido de $t-1$ / Ativo total de $t-1$) da empresa i no tempo t ; e ε_{it} = resíduo da empresa i no tempo t .

O modelo assume que os *accruals* normais (não discricionários) decorrentes das próprias operações da empresa tem uma relação linear com as variáveis explicativas. Desse modo, os *accruals* anormais (discricionários) são obtidos pelos resíduos da regressão, que seria o que as variáveis do modelo não conseguiram explicar. Esses *accruals* discricionários são utilizados como proxy do gerenciamento de resultados por *accruals* e se tornam a variável dependente no modelo econométrico dessa pesquisa.

3.2.2 Gerenciamento através de atividades operacionais (real)

Nesse tipo de gerenciamento, se estima os níveis normais das atividades operacionais através das contas do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultados do Exercício e o erro da estimativa representa um nível anormal das atividades reais da empresa, sendo, assim, uma *proxy* para a manipulação dos resultados (Paulo, 2007). Roychowdhury (2006) pressupõe 3 componentes para as atividades operacionais das firmas, evidenciados nas equações 3, 4 e 5:

$$\frac{FCO_{it}}{AT_{t-1}} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{1}{AT_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{RV_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{\Delta RV_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Nesta equação (3), FCO_{it} = fluxo de caixa operacional da empresa i no tempo t ; RV_{it} = receita de venda líquida da empresa i no tempo t ; e ΔRV_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t .

Essa equação busca captar o gerenciamento através de descontos anormais aplicados pelo gestor para incentivar as vendas no final do período, o que impacta na redução do fluxo de caixa operacional.

$$\frac{PROD_{it}}{AT_{it-1}} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{1}{AT_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{RV_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{\Delta RV_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \beta_4 \left(\frac{\Delta RV_{it-1}}{AT_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Nesta equação (4), $PROD_{it}$ = Soma dos custos de vendas e variação dos estoques; RV_{it} = receita de venda líquida da empresa i no tempo t e ΔRV_{it-1} = Variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-2$ para o período $t-1$.

Essa equação busca captar o gerenciamento através da superprodução, onde gestor decide produzir acima do que o mercado absorve, a fim de reduzir o custo unitário do produto e então apresentar maior lucro/desempenho.

$$\frac{DESP_{it}}{AT_{t-1}} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{1}{AT_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{RV_{it-1}}{AT_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Nesta equação (5), $DESP_{it}$ = Despesas discricionárias da empresa i no tempo t e RV_{it-1} = Receitas líquidas da empresa i do período $t-2$ para o período $t-1$.

Essa equação busca captar o gerenciamento através da escolha do gestor em reduzir as despesas discricionárias, como gastos com publicidade e propaganda, a fim de aumentar o lucro e o fluxo de caixa.

Os resíduos das equações 3, 4 e 5 são considerados como proxies do gerenciamento de resultados operacional, e se tornam variáveis dependentes no modelo econométrico dessa pesquisa.

3.3 Modelo Econométrico

Em seguida, para analisar a influência da adoção da IFRS 16 no nível de gerenciamento de resultados e testar as hipóteses de pesquisa, elaborou-se um modelo econométrico, tendo como variáveis dependentes os *accruals* discricionários obtidos com os resíduos das equações 2 a 5.

Os modelos econométricos são apresentados pelas equações 6 a 9 e as variáveis que os compõem estão relacionadas a seguir na Tabela 2:

$$AD_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \varepsilon_i \quad (6)$$

$$DPROD_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \beta_5 ROA + \varepsilon_i \quad (7)$$

$$DDESP_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \beta_5 ROA + \varepsilon_i \quad (8)$$

$$DDFCO_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \beta_5 ROA + \varepsilon_i \quad (9)$$

Tabela 2

Variáveis utilizadas na pesquisa

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	PROXY	REFERÊNCIAS
Variáveis Dependentes			
AD	<i>Accruals</i> discricionários	Resíduos da equação 2	Kothari <i>et al.</i> (2005)
DPROD	Produção discricionária	Resíduos da equação 3	Roychowdhury (2006)
DDESP	Despesas administrativas discricionárias	Resíduos da equação 4	Roychowdhury (2006)
DFCO	FCO discricionário	Resíduos da equação 5	Roychowdhury (2006)
Variável de Interesse			
D_IFRS	<i>Dummy</i> do período de implementação da IFRS 16	0 para os trimestres de 2018 e 1 para os trimestres de 2019	-
Variáveis de Controle			
TAM	Tamanho da empresa	Logaritmo natural dos ativos totais	Altamuro (2005); Hochberg (2012); Cupertino, Martinez e Costa Jr. (2014)
ALAV	Alavancagem	$\frac{\text{Dívida Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Gu, Lee e Rosset (2005) Morsfield e Tan (2006); ,

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	PROXY	REFERÊNCIAS
			Cupertino, Martinez e Costa Jr. (2014)
ROA	Retorno sobre ativos totais	$\frac{\text{Lucro Líquido}_{it}}{\text{Ativo Total}_{it}}$	Rad <i>et al</i> (2016); Beuren <i>et al.</i> (2014); Hoff e Vicente (2016)
RESULT	Variável categórica do resultado do período	1 caso o resultado do período seja negativo e 0 caso contrário.	Nardi e Nakao (2009); Srivatava (2007), Gu, Lee, e Rosett (2005)

Fonte: dados da pesquisa (2020).

Todas as variáveis da pesquisa, exceto a *dummy*, foram winsorizadas ao nível de 5%. Foram utilizadas técnicas estatísticas univariada, bivariada e multivariada, sendo que as relações entre as variáveis na análise multivariada foram obtidas por meio de regressões lineares múltiplas pelo modelo dos Mínimos Quadrados Ordinários, com dados em corte transversal.

Como o propósito, do trabalho é examinar o montante da discricionariedade, independentemente se ela for positiva ou negativa, trabalhou-se com o valor absoluto (em módulo) dos *accruals*, conforme estudos anteriores de gerenciamento de resultados (Dantas, Galdi & Capelletto, 2013; Li Kuo, 2017; Rodrigues, Melo & Paulo, 2019).

Os pressupostos da regressão linear foram analisados conforme exposto por Fávero (2014). Para verificar a multicolinearidade foi realizado o teste VIF (Variance Inflation Factor) e os resultados de todas as equações foram inferiores a 5, logo não há presença de multicolinearidade nos dados (Fávero, 2014).

Para a detecção da heterocedasticidade adotou-se o teste de Breusch-Pagan, que apontou a presença de heterocedasticidade dos dados nas equações 7 à 9 referentes ao gerenciamento por decisões operacionais, então, para ajuste, adotou-se a correção de White, também chamada de regressão com erro padrão robusto para heterocedasticidade (Paulo & Leme, 2009).

No que diz respeito à normalidade, procedeu-se o teste de curtose e assimetria para normalidade (D' Agostino, 1990; Royston, 1991) o qual rejeitou a hipótese de normalidade em todas as equações, contudo, com base no teorema do limite central, os estimadores do MQO tendem a normalidade assintótica aproximando-se de uma distribuição normal, de modo que o pressuposto da normalidade pode ser relaxado (Wooldridge, 2013; Fávero, Belfiore, Takamatsu & Suzart, 2014).

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

4.1 Análise Univariada

A Tabela 3 traz os resultados da estatística descritiva das variáveis utilizadas na pesquisa:

Tabela 3
Estatística Descritiva das Variáveis

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
AD	1.146	0,0622	0,0455	0,0056	0,1618
DPROD	1.146	0,0005	0,0563	-0,1308	0,1122
DFCO	1.146	-0,0001	0,0412	0,0779	0,0804
DDESP	1.146	0,0003	0,0427	-0,1003	0,0610
D_IFRS	1.146	0,5000	0,5002	0	1
RESULT	1.146	0,1911	0,3933	0	1
ROA	1.146	0,0253	0,0339	-0,0338	0,1054
ALAV	1.146	0,2744	0,2859	0	1,0817
TAM	1.146	15,2499	1,6426	12,1827	17,8032

Fonte: dados da pesquisa (2020)

Em média, 19% das empresas da amostra, no período de análise, apresentaram prejuízo, o que levou o índice de rentabilidade ROA a variar de -3,38% à 10,54%. Quanto à alavancagem, existem empresas que estão muito alavancadas, apresentando um índice de 1,08 e empresas que, por não possuírem dívidas no período, apresentaram uma alavancagem próximo ou igual a zero.

Para uma análise mais detalhada, a tabela 4 traz a estatística descritiva das *proxies* de gerenciamento de resultados em função da variável *dummy* de adoção à IFRS 16 (período pré e pós IFRS 16):

Tabela 4
Estatística Descritiva baseada na *dummy* de adoção da IFRS 16

Antes da adoção da IFRS 16 (2018)					
Variável	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
AD	0,0655	0,0583	0,0460	0,000015	0,2427
DPROD	0,0006	0,0055	0,0561	-0,3294	0,2907
DFCO	-0,0003	0,0043	0,0454	-0,1347	0,1242
DDESP	-0,0002	0,0137	0,0468	-0,1766	0,1846
Depois da adoção da IFRS (2019)					
Variável	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
AD	0,0590	0,0465	0,0450	0,0003	0,2608
DPROD	0,0005	0,0030	0,0565	-0,3392	0,4740
DFCO	0,0001	-0,0004	0,0367	-0,1233	0,1350
DDESP	0,0008	0,0093	0,0381	-0,1819	0,1613

Fonte: dados da pesquisa (2020)

Legenda: AD = *Accruals* discricionários (modelo Kothari, 2005); DPROD = Produção discricionária (modelo Roychowdhury, 2006); DFCO = FCO discricionário (modelo Roychowdhury, 2006); DDESP = Despesas administrativas discricionárias

Nota-se na tabela 4 que tanto a mediana, como o desvio padrão dos *accruals* discricionários, da produção discricionária, das despesas discricionárias e do fluxo de caixa discricionário se mostraram menores no período pós IFRS 16, indicando uma possível redução do nível de gerenciamento após a implementação da norma.

Para demonstrar se a diferença era estatisticamente significativa entre os dois grupos, foi realizado um teste de diferença de média não paramétrico de Mann-Whitney. Como resultados, as diferenças de média foram significantes à um nível de 5% apenas nos *accruals* discricionários, *proxie* do gerenciamento por *accruals*. Nas *proxies* de gerenciamento real não houve significância estatística para a diferença.

4.2 Análise Bivariada

A análise bivariada é a análise de duas variáveis em conjunto, com o objetivo de identificar a relação entre elas. Nesse caso, utilizou-se o teste de correlação de Spearman para analisar se havia relação significativa entre a adoção da IFRS e as *proxies* de gerenciamento de resultados. Os resultados são evidenciados na tabela 5:

Tabela 5
Correlação de Spearman

Nº Observações	AD	DPROD	DDESP	DFCO
1156	-0,0754**	-0,0136	-0,0404	-0,007

Legenda para significância dos coeficientes: ***(<0,001) **(<0,05) e * (<0,10).

Fonte: dados da pesquisa (2020)

A adoção da IFRS 16 teve uma relação negativa em todas as proxies de gerenciamento de resultados, sugerindo uma tendência da implementação da norma em reduzir os níveis de oportunismo gerencial. Entretanto, ela só foi significativa estatisticamente na relação entre a adoção da norma e o gerenciamento por *accruals*.

4.3 Análise Multivariada

A análise multivariada inclui a análise das regressões propostas nas equações 6 à 9. Na tabela 6 são evidenciados os resultados da equação 6 que pretendia identificar a influência da adoção da IFRS 16 no nível de gerenciamento de resultados por *accruals*.

Tabela 6
Resultados do Gerenciamento por *Accruals*

Equação 6: $AD_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \varepsilon_i$

VARIÁVEIS	HIPÓTESE 1
Constante	0,1017
D_IFRS	-0,0061**
RESULT	-0,0029**
ALAV	0,0093*
TAM	-0,0025***
Nº Observações	1.146
R ²	0,0119

Legenda para significância dos coeficientes: ***(<0,001) **(<0,05) e * (<0,10).

Fonte: dados da pesquisa (2020)

Os sinais negativos na variável D_IFRS, indicam que, à um nível de 5% de significância, a magnitude dos *accruals* discricionários do modelo de Kothari *et al.* (2005) foram menores após a adoção da nova norma de arrendamento.

As variáveis de controle alavancagem, resultado e tamanho foram significantes à nível de 10%, 5% e 1% respectivamente. A alavancagem afetou positivamente a magnitude dos *accruals* discricionários, indicando que empresas mais alavancadas tendem a gerenciar os seus resultados. De forma contrária, as variáveis de resultado e tamanho afetaram negativamente a magnitude dos *accruals* discricionários, indicando que empresas menores ou que tiveram resultados negativos no período gerenciaram menos os seus resultados.

A seguir, verificou-se então o uso do gerenciamento real, apresentado na tabela 7:

Tabela 7
Resultados do Gerenciamento Real

Equação 7: $ADPROD_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \beta_5 ROA + \varepsilon_i$
 Equação 8: $ADDESP_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \beta_5 ROA + \varepsilon_i$
 Equação 9: $ADFCO_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS + \beta_2 TAM + \beta_3 ALAV + \beta_4 RESULT + \beta_5 ROA + \varepsilon_i$

VARIÁVEIS	ADPROD	ADDESP	ADFCO
Constante	-0.0078	-0.0460	0.0187
D_IFRS	-0.0066*	-0.0006	-0.0055**
RESULT	-0.0001	-0.0057	-0.0115***
ALAV	0.0109*	0.0068	0.0195***
ROA	-0.5124***	-0.1311**	-0.5007***
TAM	0.0014	0.0032***	0.0004
R ²	0.1094	0.0298	0.1659

Legenda para significância dos coeficientes: ***(<0,001) **(<0,05) e * (<0,10).

Fonte: dados da pesquisa (2020)

Assim como no Gerenciamento por *Accruals*, a variável que corresponde à adoção da IFRS 16 (D_IFRS) se mostrou significativa estatisticamente em 2 das 3 métricas do Gerenciamento Real. O coeficiente em cada uma delas foi negativo, o que permite inferir que a adoção da norma influenciou na redução da magnitude dos *accruals*, ainda que, economicamente, o impacto não tenha sido grande, devido os coeficientes também terem sido baixos (-0,0078 e -0,0187). Portanto, pode-se inferir que as alterações advindas com a IFRS 16 influenciaram na redução dos níveis de gerenciamento por decisões operacionais.

Esse resultado vai de encontro com as pesquisas de Barth, Landsman e Lang (2008) e Iatridis (2010) que encontraram resultados que indicam diminuição no nível de Gerenciamento de Resultados após a adoção do IFRS.

Conforme Matos e Niyama (2018), as informações sobre arrendamentos baseadas na antiga IAS 17 apresentavam falhas na transparência das informações contábeis e estabelecia um padrão sujeito a manipulações, pois os gestores poderiam utilizar da alta discricionariedade na classificação dos arrendamentos e da possibilidade de não ter que divulgá-los.

Diante dos resultados dessa pesquisa, pode-se dizer que as alterações ocorridas nos arrendamentos mercantis com a adoção da IFRS 16 contribuíram para a qualidade da informação contábil ao não omitir mais os valores de dívidas e bens ligados aos contratos de arrendamento e diminuindo as possibilidades de gerenciamento dos resultados, uma vez que os gestores possuem menor discricionariedade quanto à divulgação ou não dos arrendamentos.

5 CONCLUSÃO

O artigo teve por objetivo analisar a influência da adoção da IFRS16/CPC06 (R2) nas práticas de gerenciamento de resultados, e, indiretamente, na qualidade da informação contábil.

Haviam indicações na literatura de que, a adoção da nova norma poderia contribuir com a redução dos níveis de gerenciamento, pois, se comparada à IAS 17, vigente até dezembro de 2018, a IFRS 16 reduz alguns dos espaços para atitudes oportunistas dos gestores. Algumas pesquisas citadas anteriormente também demonstraram um aumento da qualidade da informação contábil após a implementação das IFRS nos países.

Por outro lado, a adoção também poderia influenciar no aumento dos níveis de gerenciamento, pois, como a norma impactaria diversos indicadores e, conseqüentemente, diversos contratos ligados a eles ou a outros números contábeis (contratos de *convenants*, de remuneração), os gestores poderiam tentar gerenciar os resultados a fim de mitigar o impacto causado e, assim, manter os contratos existentes.

Como resultados, tanto a estatística univariada, quanto a bivariada e a multivariada mostraram uma influência significativa da adoção da IFRS 16 na redução da magnitude gerenciamento por *accruals* mensurados através do modelo de Kothari *et al.* (2005), indicando que os gestores tiveram menor espaço para manipular os resultados com as alterações advindas da IFRS 16.

No modelo de gerenciamento por decisões operacionais, houve significância estatística na análise multivariada, também indicando que a IFRS 16 influenciou na redução da magnitude do gerenciamento via custos de produção e fluxo de caixa.

Assim como nos trabalhos de Barth, Landsman e Lang (2008) e Iatridis (2010) esta pesquisa evidenciou que a adoção ao IFRS tem contribuído com a qualidade da informação contábil, ao diminuir o nível de Gerenciamento de Resultados após a sua adoção.

Como limitações da pesquisa, está o próprio modelo de captação do gerenciamento de resultados, por meio de *accruals* agregados, que apesar de comum, é limitado em fornecer informações para identificar quais componentes as empresas de fato estão gerenciando, além de possuírem muitos ruídos (Stubben, 2010). Está também as críticas citadas no início do trabalho (Ball, 2013) de que nem todos os *accruals* considerados discricionários pelos modelos

de fato o são, pois podem vir da pura mudança da norma, da própria operação da empresa ou do regime de competência.

Para trabalhos futuros sugere-se a realização da pesquisa em períodos posteriores, a fim de corroborar os resultados aqui encontrados ao longo dos próximos anos. Também sugere-se o uso de outras métricas de gerenciamento, especialmente por *accruals* específicos, que possuem menores ruídos na estimação do oportunismo gerencial, como o gerenciamento específico de receitas.

REFERÊNCIAS

- Arrozio, M. M., Gonzales, A., & da Silva, F. L. (2016). Alterações nos indicadores financeiros das companhias do setor de atacado e varejo decorrentes da nova contabilização do arrendamento mercantil operacional. *Revista Eniac Pesquisa*, 5(2), 139-159.
- Baptista, E. M. B. (2009). Teoria em gerenciamento de resultados. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 3(2), 5-20.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, 46(3), 467-498.
- Barth, M. E.; Landsman, W. R.; Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, v. 46, n. 3, p. 467-498.
- Cavalier-Rosa, R., & Tiras, S. L. (2013). Adoção do IFRS no Brasil: um terreno fértil para pesquisa sobre gerenciamento de resultados. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 141-156.
- Colares, A. C. V., Gomes, A. P. M., de Lima Bueno, L. C., & Pinheiro, L. E. T. (2019). Efeitos Da Adoção Da Ifrs 16 Nos Indicadores De Desempenho De Entidades Arrendatárias. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(2), 46-65.
- Colauto, Romualdo Douglas, & Beuren, Ilse Maria. (2006). Um estudo sobre a influência de Accruals na correlação entre o lucro contábil e a variação do capital circulante líquido de empresas. *Revista de Administração Contemporânea*, 10(2), 95-116.
<https://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552006000200006>
- CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento conceitual básico – CPC 00 (2011). *Estrutura conceitual para a elaboração e apresentação das demonstrações contábeis*. Brasília.
- CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Arrendamentos – CPC 06 (R2), (2017).
<http://www.cpc.org.br/>
- Dantas, J. A., Galdi, F. C., Capelletto, L. R., & Medeiros, O. R. (2013). Discricionariedade na mensuração de derivativos como mecanismo de gerenciamento de resultados em bancos. *Revista Brasileira de Finanças*, 11(1), 17-48.
- Diri, M. El. (2018). *Introduction to earnings management*. Cham: Springer.
- EYGM Limited. (2016). Good Group International GAAP©: Demonstrações financeiras consolidadas ilustrativas em IFRS, referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2015, baseadas nos pronunciamentos técnicos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis — CPC. [S.l.]: EY.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Takamatsu, R. T., & Suzart, J. (2014). *Métodos quantitativos com stata*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Gu, Z.; Lee, C. J.; Rosett, J. G. (2005) What determines the variability of accounting accruals? *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24, 313-334.
- 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.

- Hoff, J., & Vicente, E. F. R. (2016). O Gerenciamento de Resultados e a Remuneração Variável dos Executivos das Companhias Brasileiras Listadas na BM&FBOVESPA. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(2), 64-81
- Iatridis, G (2010). International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. *International Review of financial analysis*, v. 19, n. 3, p. 193-204
- International Financial Reporting Standards (IFRS) (2016a). IFRS 16 Leases: Effects analysis. Recuperado em 20 de janeiro, 2020, de <http://www.ifrs.org/-/media/project/leases/ifrs/published--documents/ifrs16-effects-analysis.pdf>
- International Financial Reporting Standards (IFRS) (2016b). IFRS 16 Leases: Basis for Conclusions. Recuperado em 20 de janeiro, 2020, de <http://www.ifrs.org/-/media/project/leases/ifrs/published--documents/ifrs16-basisforconclusions.pdf>.
- Ipino, E., & Parbonetti, A. (2011). *Mandatory IFRS adoption: the trade-off between accrual and real-based earnings management*. Available at SSRN 2039711.
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy*, 27(6), 480-494.
- Jeanjean, T.; Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy*, v. 27, n. 6, p. 480-494.
- Khan, S., Anderson, M., Warsame, H. & Wright, M. (2015). Do IFRS Based Earnings Announcements Have More Information Content than Canadian GAAP Based Earnings Announcements? *Accounting Perspectives*, 14(3), pp. 276-302. doi: <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12052>
- Klann, R. C., & Beuren, I. M. (2010). Reflexos das divergências entre IFRS e US GAAP na evidenciação contábil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 3(1), 2-40.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 163-197.
- Li, L., Kuo, C. (2017). CEO equity compensation and earnings management: The role of growth opportunities. *Finance Research Letters*, v. 20, p. 289-295.
- Martinez, A. L. (2001). *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Matos, N. B., & Niyama, J. K. (2018). IFRS 16-Leases: desafios, perspectivas e implicações à luz da essência sobre a forma. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 12(3).
- Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2009). Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e consequências. *Revista Contabilidade, Gestão e Governança*, 10(1).
- Morales Díaz, J., & Zamora Ramírez, C. (2018). IFRS 16 (leases) implementation: Impact of entities' decisions on financial statements. *Aestimatio: The IEB International Journal of Finance*, 17, 60-97.
- Öztürk, M., & Serçemeli, M. (2016). Impact of New Standard" IFRS 16 Leases" on Statement of Financial Position and Key Ratios: A Case Study on an Airline Company in Turkey. *Business and Economics Research Journal*, 7(4), 143.
- Pinheiro, R. G. (2019). A Influência da Aplicabilidade da Norma CPC 06/IFRS 16 nas Demonstrações e Índices Financeiros das Companhias Aéreas Brasileiras. *Revista Eletrônica do Departamento de Ciências Contábeis & Departamento de Atuária e Métodos Quantitativos (REDECA)*, 6(1), 44-59.
- Rodrigues, R. M. R. C., Melo, C. L. L. D., & Paulo, E. (2019). Gerenciamento de Resultados e Nível dos Accruals Discricionários Trimestrais no Mercado Acionário Brasileiro. *BBR. Brazilian Business Review*, 16(3), 297-314.

- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, 335–370.
- Sacarin, M. (2017). IFRS 16 “Leases”– consequences on the financial statements and financial indicators. *The Audit Financiar journal*, 15(145), 114-114.
- Soares, L. R., & da Silva, D. M. (2018, November). Impactos das mudanças na contabilização do leasing operacional nos indicadores econômico-financeiros de empresas listadas no Novo Mercado da B3. In *Anais do Congresso Brasileiro de Custos - ABC*.
- Stubben, S. R. (2010), ‘Discretionary Revenues as a Measure of Earnings Management’, *The Accounting Review*, Vol. 85, No. 2, pp. 695–717.
- Van Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155-180.