

**UNIVERSIDADE DO GRANDE RIO – UNIGRANRIO  
ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – ECSA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – PPGA  
DOUTORADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Elizeu Bandeira de Lima**

**ANÁLISE DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, DA QUALIDADE DA  
AUDITORIA E DA CONFORMIDADE CONTÁBIL-TRIBUTÁRIA: ESTUDO  
DE CASO DA AMERICANAS S.A. À LUZ DA GOVERNANÇA  
CORPORATIVA.**

**Tese de Doutorado**

**RIO DE JANEIRO**

**2024**

**Elizeu Bandeira de Lima**

**ANÁLISE DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, DA QUALIDADE DA  
AUDITORIA E DA CONFORMIDADE CONTÁBIL-TRIBUTÁRIA: ESTUDO  
DE CASO DA AMERICANAS S.A. À LUZ DA GOVERNANÇA  
CORPORATIVA.**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA) da Universidade do Grande Rio (UNIGRANRIO) como requisito para obtenção do título de Doutor em Administração.

**Linha de Pesquisa:** Estratégia e Governança.

**Orientador:** Prof. Dr. Paulo Vítor Jordão da Gama Silva.

**RIO DE JANEIRO**

**2024**

**CATALOGAÇÃO NA FONTE**  
**UNIGRANRIO – NÚCLEO DE COORDENAÇÃO DE BIBLIOTECAS**

L732a Lima, Elizeu Bandeira de.  
Análise do Gerenciamento de Resultados, da Qualidade da Auditoria e Conformidade Contábil-Tributária: Estudo de Caso da Americanas S.A. à Luz da Governança Corporativa / Elizeu Bandeira de Lima. – Duque de Caxias, Rio de Janeiro, 2024.  
140 f.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Vítor Jordão da Gama Silva

Tese (doutorado) – Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”, Escola de Ciências Sociais e Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Administração, Rio de Janeiro, 2024.

1. Governança Corporativa. 2. Gerenciamento de Resultado. 3. Lojas Americanas S/A. 4. Qualidade da Auditoria. Silva, Paulo Vítor Jordão da Gama. II. Título. III. Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”.

CDD:658

Elizeu Bandeira de Lima

Análise do Gerenciamento de Resultados, da Qualidade da Auditoria e da Conformidade Contábil-Tributária: Estudo de Caso da Americanas S.A. à Luz da Governança Corporativa

Tese apresentada à Universidade do Grande Rio "Prof. José de Souza Herdy", como parte dos requisitos parciais para obtenção do grau de Doutor em Administração.

Área de Concentração:  
Gestão Organizacional.

Aprovada em 04 de julho de 2024.

Banca Examinadora



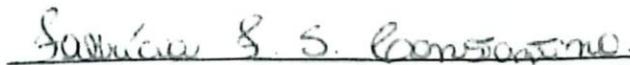
Prof. Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama Silva (Orientador)  
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO



Prof. Dr. Josir Simeone Gomes  
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO



Prof. Dr. Sergio Eduardo de Pinho Velho Wanderley  
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO



Profa. Dra. Fabrícia de Farias da Silva Constantino  
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro - UFRRJ



Prof. Dr. Marcelo Cabús Klotzle  
Pontifícia Universidade Católica - PUC/RJ

## DEDICATÓRIA

A Deus, por permitir mais essa conquista.

A minha mãe Lídia Bandeira pelo seu exemplo de vida e carinho.

A minha esposa Lindalva por sua paciência e apoio incondicional em todos os momentos.

Aos meus filhos Elizeu Júnior e Sara Jolie, pela compreensão.

Ao meu irmão Weider Bandeira (*in memoriam*), pelo exemplo que deixou.

## **AGRAGECIMENTOS**

A Deus em primeiro lugar, por me dar força e saúde para conseguir chegar até aqui, sem Ele jamais conseguiria. A minha querida e amada mãe, que mesmo com sua limitação visual sempre lutou, me deu um dos maiores ensinamentos de vida, que é a superação. A minha esposa pelo seu amor e dedicação, sem os quais não me imaginaria chegar aonde cheguei.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama Silva por sua orientação, incentivo e paciência em um momento delicado de minha saúde durante o curso, aos demais professores da banca por ter aceitado o convite e dispor do seu tempo para fazer parte desta banca e pelas suas recomendações que colaboraram para o aperfeiçoamento deste trabalho. Aos professores, pelos ensinamentos durante o mestrado, os quais agora fazem parte da minha vida.

Aos meus amigos do Centro Tecnológico do Exército (CTEx), e ao meu Chefe imediato Maj Malafaia, pelo seu incentivo e paciência.

A Profa. Dra. Rejane Prevot, Coordenadora do Programa de Mestrado e Doutorado em Administração da Unigranrio, pela sua disponibilidade e auxílio.

Ao Prof. Josir Simeone pelo profissionalismo e competência que conduziu suas aulas tão importantes para esta linha de pesquisa.

A todos aqueles, que embora não citados nominalmente, contribuíram direta e indiretamente para a execução deste trabalho.

A CAPES, pelo auxílio da bolsa, sem a qual seria impossível a conclusão do curso.

A UNIGRANRIO (Afya) por manter o curso e investir em pesquisa, colaborando com o desenvolvimento de pesquisas científicas na área de Administração em nosso país.

## RESUMO

A governança corporativa tem ganhado destaque nas discussões sobre transparência e qualidade das práticas contábeis e de auditoria. No Brasil, casos notáveis de inconsistências contábeis evidenciam a importância de um gerenciamento eficiente e de auditorias eficazes, especialmente em grandes empresas como as Lojas Americanas S.A. Este estudo tem como objetivo investigar a relação entre o gerenciamento de resultados, a qualidade da auditoria e a conformidade contábil-tributária no contexto da governança corporativa, com foco nas Lojas Americanas S.A. A pesquisa é de natureza quantitativa e explicativa, abordando um estudo de caso no período de 2010 a 2022. Foram utilizadas técnicas documentais e bibliográficas para a coleta de dados, analisando demonstrações contábeis e financeiras e relatórios de auditoria fornecidos pela empresa e pela B3. Modelos estatísticos amplamente reconhecidos foram aplicados, incluindo os de Jones (1991), Dechow *et al.* (1995), Kang e Silvaramakrishnan (1995), Dechow *et al.* (2003), Kothari *et al.* (2005) e Paulo (2007). A qualidade da auditoria foi medida pela variável IQUAL de Braunbeck (2010) e a conformidade contábil-tributária pela variável CCF de Leal (2019). Os resultados indicam que práticas de governança eficazes, como conselhos independentes e transparência, são fundamentais para mitigar o gerenciamento de resultados. A análise revelou que variáveis como vendas, alavancagem financeira e rentabilidade operacional influenciam o gerenciamento de resultados, e que auditorias realizadas por grandes firmas (Big N) têm um impacto positivo na qualidade da auditoria. A pesquisa identificou práticas de gerenciamento de resultados nas Lojas Americanas S.A., sugerindo ajustes nas demonstrações financeiras. A relação negativa entre alavancagem e gerenciamento de resultados indica que empresas com maior endividamento tendem a reduzir essas práticas. Assim, o estudo destaca a importância de uma governança sólida e de auditorias de qualidade para promover transparência e integridade.

**Palavras-chave:** Governança Corporativa; Gerenciamento de Resultado; Qualidade da Auditoria; Lojas Americanas S/A.

## ABSTRACT

Corporate governance has increasingly become a key topic in discussions about transparency and the quality of accounting and auditing practices. In Brazil, significant cases of accounting inconsistencies underscore the need for effective management and robust audits, particularly in major companies like Lojas Americanas S.A. This study aims to explore the relationship between earnings management, audit quality, and accounting-tax compliance within the framework of corporate governance, focusing specifically on Lojas Americanas S.A. The research is quantitative and explanatory, covering a case study from 2010 to 2022. It employs documentary and bibliographical methods for data collection, analyzing financial statements and audit reports from the company and B3. Several well-known statistical models were used, including those developed by Jones (1991), Dechow *et al.* (1995), Kang and Sivaramakrishnan (1995), Dechow *et al.* (2003), Kothari *et al.* (2005), and Paulo (2007). Audit quality was assessed using Braunbeck's IQUAL variable (2010), while accounting-tax compliance was measured with the CCF variable from Leal (2019). The findings indicate that effective governance practices, such as having independent boards and maintaining transparency, play a crucial role in controlling earnings management. The analysis showed that factors like sales, financial leverage, and operational profitability significantly impact earnings management. Additionally, audits conducted by major firms (Big N) positively influence audit quality. The study also found evidence of earnings management practices at Lojas Americanas S.A., suggesting that there were discretionary adjustments made in the financial statements. The negative relationship between leverage and earnings management suggests that companies with higher debt levels are likely to reduce these practices. Overall, the study emphasizes the importance of strong governance and high-quality audits in ensuring transparency and integrity.

**Keywords:** Corporate Governance; Earnings Management; Audit Quality; Lojas Americanas S/A.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Sumário das Variáveis para Teste.....	57
---	----

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1- Potenciais indicadores de qualidade da Auditoria .....	25
Quadro 2- Questões com IQUA (índice de qualidade das auditorias) .....	56
Quadro 3- Variáveis Dependentes e Variáveis Independentes .....	57

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Quantidade de membros com <i>expertise</i> .....	35
Tabela 2- Resultados das variáveis dependentes para análise .....	71
Tabela 3- Resultado da Regressão da Variável dependente IQUA .....	71
Tabela 4- Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 9.....	72
Tabela 5- Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 10 .....	81
Tabela 6- Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 11.....	84
Tabela 7- Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 12.....	85
Tabela 8- Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 13 .....	93
Tabela 9- Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 14.....	93
Tabela 10- Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 15.....	94
Tabela 11- Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 16 .....	103
Tabela 12- Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 17.....	104
Tabela 13- Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 18.....	105
Tabela 14- Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 19 .....	112
Tabela 15- Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 20.....	114
Tabela 16- Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 21.....	116

## LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1- MODELO DE JONES (1991) .....	50
Equação 2- MODELO DE DECHOW <i>ET AL.</i> (1995) .....	51
Equação 3- MODELO DE KANG E SILVARAMAKRISHNAN (1995) .....	52
Equação 4- MODELO JONES <i>FORWARD LOOKING</i> (2003) .....	52
Equação 5- JONES <i>FORWARD LOOKING</i> (DECHOW <i>ET AL.</i> , 2003).....	53
Equação 5- JONES AJUSTADO AO DESEMPENHO (Kothari et al., 2005).....	53
Equação 7- MODELO DE PAULO (2007) .....	54
Equação 8- MODELO (IQUA) DE BRAUNBECK (2010) .....	55
Equação 9- ACD (1) .....	60
Equação 10-IQUA (1).....	60
Equação 11-CCF (1) .....	60
Equação 12- ACD (2) .....	60
Equação 13- IQUA (2).....	60
Equação 14- CCF (2) .....	60
Equação 15- ACD (3) .....	61
Equação 16- IQUA (3).....	61
Equação 17- CCF (3) .....	61
Equação 18- ACD (4) .....	61
Equação 19- IQUA (4).....	61
Equação 20- CCF (4) .....	62
Equação 21- ACD (5) .....	62

## **LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS**

AAERs - Accounting and Auditing Enforcement Releases

ACAP - Assisted Compliance Assurance Programme

ACD - Accruals Discricionários

AQIs - Audit Quality Indicators

B3 - Brasil, Bolsa, Balcão

BBA - Big Bath Accounting

CEO - Chief Executive Officer

CDIV - Cumprimento de Dívidas

CMVM - Comissão de Mercado de Valores Mobiliários

CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CrescOP - Crescimento Operacional

CVM - Comissão de Valores Mobiliários

FRC - Financial Reporting Council / Reino Unido

GAAS - Generally Accepted Auditing Standards

GRDO - Gerenciamento de Resultados Decisões Operacionais

GRA - Gerenciamento de Resultados por Accruals

HonAudit - Honorários de Auditoria

IBRX 100 - ÍNDICE BRASIL 100

IFES - Instituições Federais de Ensino Superior

IFRS - Normas Internacionais de Relatórios Financeiros

IPO - oferta pública inicial

IQUA - Índice de Qualidade das Auditorias

NAGA - Normas de Auditoria Geralmente Aceitas

NBA - Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants / Holanda

PCAOB - Public Company Accounting Oversight Board

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>15</b>
1.1 OBJETIVOS.....	18
1.2 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA.....	19
1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA.....	19
1.4 ORGANIZAÇÃO GERAL DO TRABALHO.....	22
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>23</b>
2.1 CONCEITOS-CHAVE DA QUALIDADE DA AUDITORIA.....	23
2.2 GOVERNANÇA CORPORATIVA E SUA RELAÇÃO COM A QUALIDADE DA AUDITORIA.....	27
2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E SUA IMPORTÂNCIA PARA GOVERNANÇA CORPORATIVA.....	36
2.4 PRINCIPAIS ESTUDOS ANTERIORES RELACIONADOS.....	44
<b>3 METODOLOGIA .....</b>	<b>44</b>
3.1 MODELO DE JONES (1991).....	49
3.2 MODELO DE DECHOW <i>ET AL.</i> (1995).....	51
3.3 MODELO DE KANG E SILVARAMAKRISHNAN (1995).....	51
3.4 MODELO DE JONES <i>FOR WARD LOOKING</i> (2003)/DECHOW <i>ET AL.</i> (2003)....	52
3.5 MODELO DE JONES AJUSTADO, KOTHARI <i>ET AL.</i> (2005).....	53
3.6 MODELO DE PAULO (2007).....	54
3.7 MODELO DE (IQUA) DESENVOLVIDA POR BRAUNBECK (2010).....	55
3.8 VARIÁVEIS DA PESQUISA E EQUAÇÕES.....	56
<b>4 RESULTADOS .....</b>	<b>63</b>
4.1 DISCUSSÃO DO CASO DAS LOJAS AMERICANAS S.A.....	63
4.2 RESULTADO DOS MODELOS.....	70
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>122</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>124</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Com o crescimento do mercado e consequente aumento da concorrência, empresas que antes eram fechadas passaram a se reestruturar e investir em desenvolvimento tecnológico, melhorando a redução de custos para que pudessem ser mais competitivas, com seus produtos ou serviços no mercado onde atuam, com isso, surgiu a necessidade de captação de recursos de terceiros, pois os rendimentos obtidos com as atividades operacionais da empresa, não eram suficientes para fazer frente às novas exigências mercadológicas (ALMEIDA, 2012).

Zanini e Steffen (2014) elencam diversos motivos que podem levar uma empresa a optar pela abertura de capital. Estes incluem o ciclo de vida empresarial, a falta de recursos, mudanças no controle acionário, a necessidade de estabelecer um determinado valor de mercado e a busca por vantagens competitivas, entre outros aspectos relevantes. O mercado de capitais desempenha um papel crucial no crescimento e desenvolvimento econômico do Brasil (STEFFEN; ZANINI, 2012), resultando em um aumento constante no número de empresas que decidem ingressar nesse mercado (SAMPAIO, 2011).

Nesse contexto, as empresas procuraram um cenário propício na economia global e no período de crescimento econômico no Brasil. Impulsionadas por essas condições, elas buscaram oportunidades para expandir suas operações por meio da reestruturação de seu capital. Esse processo de expansão abriu caminho para mudanças na estrutura organizacional, especialmente no que diz respeito à governança corporativa. Nesse cenário, os desempenhos dos auditores tiveram um papel fundamental, como enfatizado por De Miranda Bomfim, Dos Santos e Júnior (2007).

Na perspectiva de Almeida (2012), os novos investidores precisavam de segurança para confiar seu capital financeiro a empresas que poderiam ou não ter sucesso em suas empreitadas. Os investidores precisavam avaliar a real capacidade financeira, operacional e patrimonial das empresas, e o instrumento que tornou isso possível foram as demonstrações contábeis da empresa (Balanço Patrimonial, Demonstração de Fluxo de Caixa, Demonstração do Resultado do Exercício, dentre outros)."

Kawase e Lima (2008) enfatizam a relevância das demonstrações contábeis como instrumentos informativos cruciais. Estes relatórios fornecem informações sobre a situação patrimonial e financeira de uma organização durante um período específico, permitindo que as partes interessadas tomem decisões informadas. Portanto, é fundamental que os dados apresentados nos relatórios contábeis sejam confiáveis, a fim de retratar com precisão o estado real de saúde da empresa.

Como as Demonstrações Contábeis eram preparadas por pessoas de confiança da empresa, ou por empregado subordinado à empresa, as possibilidades de manipulação das informações eram altas e isso gerava desconfiança, desta forma passaram a exigir que estas demonstrações fossem analisadas por profissional externo ou independente da empresa, que passou a se chamar de auditor externo ou auditor independente, surgindo assim o serviço de auditoria externa (ALMEIDA, 2012).

Dessa forma, a origem da auditoria está relacionada à exigência dos *stakeholders* quanto à precisão das informações econômico-financeiras das empresas nas quais investiam. Eles necessitavam garantias sobre a segurança de seu capital investido, pois surgiram inquietações entre as partes interessadas que não se restringiam à veracidade das informações. Essas preocupações abrangiam também o cumprimento adequado das metas, a legalidade do capital investido e as expectativas de retorno sobre o investimento (ATTIE, 2011).

No mundo corporativo a fraude e as distorções das demonstrações financeiras ameaçam e colocam em dúvida a confiabilidade e das demonstrações auditadas, afetando por consequência a credibilidade dentro do mercado que estão inseridas. Grandes casos de corrupção em estatais no Brasil, demonstram a necessidade de pesquisa e desenvolvimento para aprimorar técnicas que possam dar sustentação para avaliação nas auditorias e assim aumentar a confiabilidade e fidedignidade aos registros contábeis (MEDRADO, 2017).

Porém, fraudes comprovadas e suspeita de fraudes tem pairado sobre diversos casos que vem comprometendo a confiança na qualidade das informações contábeis. Kodja (2023) relaciona em seu entendimento os últimos maiores escândalos ligados a fraude contábil: *WorldCom* (aumento artificial do valor dos ativos); *Enron Corporation* (escondeu bilhões de dólares de dívidas, aumentando artificialmente os ganhos da empresa); *Waste Management* (US\$ 1,7 bilhão em ganhos falsos); *Tyco* (inflaram a receita em US\$ 500 milhões, venda fraudulentas de ações); *Luckin Coffee*, sediada na China (aumentaram artificialmente as receitas em US\$ 310 milhões em vendas).

Kodja (2023), ainda relaciona a OGX Petróleo (promessa falsa de bilhões de barris de petróleo) e a Petrobras que teve irregularidades investigadas (controles internos, registros contábeis) e se tornou alvo de ação na justiça dos Estados Unidos e fazendo um acordo pagou US\$ 853,2 milhões).

Nesse contexto, a auditoria desempenha um papel crucial, contribuindo tanto para a detecção de erros quanto para a possível identificação de fraudes, embora esse não seja o seu objetivo primário. Dessa maneira, ela exerce uma função essencial ao revelar irregularidades e

destacar possíveis práticas fraudulentas, ao mesmo tempo em que evita a ocorrência de equívocos e fraudes (DE MEDEIROS, SERGIO, BOTELHO, 2004). Portanto, a auditoria independente das demonstrações contábeis se configura como uma ferramenta indispensável para o progresso do mercado (PEREIRA, 2010).

É fundamental debater a relevância da auditoria na consecução de seus objetivos, conforme destacado por Crepaldi (2013), que enfatiza a certificação da confiabilidade das demonstrações contábeis. Em outras palavras, o auditor emite uma opinião sobre as demonstrações financeiras da empresa auditada, avaliando sua conformidade com as Normas Brasileiras de Contabilidade. Além disso, Silva (2012a) esclarece que, em um contexto mais abrangente, a auditoria abarca o conceito de *accountability*, tendo em vista que é realizada na intenção de prestar contas as partes interessadas.

Os resultados das demonstrações financeiras podem sofrer alterações/ajustes propositais, mas é preciso saber se o gerenciamento de resultados se manteve dentro dos limites legais como explicam (DECHOW; SKINNER, 2000) ou se está em desconformidade com as normas de contabilidade, tendo assim objetivo de fraude (HEALY; WHALEN, 1999), assim, o relatório da auditoria que é realizada com qualidade necessária, pode revelar os indícios de gerenciamento de resultados fora do escopo legal.

Um exemplo, de acordo com PELEIAS *et al.*(2012) foi o que ocorreu com o Banco Panamericano, que conhecido por seu fundador Silvio Santos, esteve no centro de um grande escândalo de fraude. O caso envolveu diversos atores, incluindo o Conselho de Administração, a Diretoria, o Comitê de Auditoria, o Conselho Fiscal, além de empresas de auditoria e consultoria. Esse episódio expôs graves falhas em governança corporativa, controle interno e gestão de riscos.

O mais alarmante é que a fraude, descoberta no final de 2010, vinha ocorrendo há cerca de três ou quatro anos. Isso levanta a questão sobre o papel da Caixa Econômica Federal, que adquiriu uma parte do banco em dezembro de 2009. A "maquiagem" contábil já estava em prática há bastante tempo. A investigação conduzida pela Polícia Federal, concluída no primeiro trimestre de 2012, resultou no indiciamento formal de 22 pessoas por crimes como formação de quadrilha, lavagem de dinheiro, gestão fraudulenta, caixa dois e crimes financeiros (PELEIAS, 2012).

Para evitar que casos como do Panamericano e das Lojas Americanas continuem ocorrendo é preciso aprimorar os meios, as ferramentas e tecnologias para que as empresas de Auditorias consigam cumprir seu papel com mais eficiência e desta forma conseguir certificar que as demonstrações contábeis foram elaboradas com lastro em documentos hábeis e idôneos,

pois a contabilidade é uma ferramenta essencial para tomada de decisão, desta forma a qualidade da auditoria pode reduzir riscos para os *stakeholders*.

Nesse contexto, é crucial desenvolver pesquisas que ajudem a melhorar a qualidade da auditoria e evitem que empresas ultrapassem os limites do gerenciamento de resultados para obter vantagens indevidas, manipulando informações contábeis e comprometendo a boa governança.

As Lojas Americanas, uma empresa de grande importância no mercado brasileiro, têm mais de um século de história e mais de oitenta anos de experiência como companhia de capital aberto. A excelência na auditoria desempenha um papel fundamental na prevenção do gerenciamento de resultados. Os auditores são responsáveis por garantir que a empresa esteja em conformidade com as normas contábeis, ajudando a manter a integridade das informações financeiras.

Nesse contexto, espera-se que esta pesquisa desempenhe um papel fundamental no aprimoramento de mecanismos destinados a elevar a qualidade da auditoria, bem como na identificação e prevenção do gerenciamento de resultados. Dessa forma, almeja-se proporcionar maior transparência e confiabilidade para investidores e outras partes interessadas. Ao fazê-lo, pretende-se evitar situações semelhantes às ocorridas com a Lojas Americanas, promovendo uma gestão mais eficaz dos desafios relacionados a essas questões.

Nesse sentido essa pesquisa vai analisar o caso mais recente no cenário Brasileiro, que é o das Lojas Americanas, que está sendo investigada por um fraude de R\$ 40 bilhões, as Lojas Americanas ocupam o 4º lugar das maiores empresas varejistas do Brasil, com faturamento de 32,2 bilhões (IBEVAR, 2022). Em relação ao problema de pesquisa, como o gerenciamento de resultados, a qualidade da auditoria e a conformidade contábil-tributária se refletem na governança corporativa das Lojas Americanas S/A?

## 1.1 OBJETIVOS

**Objetivo Geral:** O objetivo geral deste trabalho é analisar o gerenciamento de resultados, a qualidade da auditoria e a conformidade contábil-tributária, considerando o contexto da governança corporativa, com foco nas Lojas Americanas.

### **Objetivos Intermediários:**

- Analisar a literatura sobre a qualidade de auditoria e da conformidade contábil-tributária

- e sobre gerenciamento de resultados;
- Analisar a qualidade da auditoria adotada pela Lojas Americanas;
- Identificar indicadores contábeis ou financeiros que apontem a prática do gerenciamento de resultados;
- Testar modelos que identifiquem a prática de gerenciamento de resultados.

## 1.2 DELIMITAÇÃO DE PESQUISA

Este estudo tem como objetivo de analisar a influência da qualidade da auditoria, da conformidade contábil-tributária de maneiras a se manipular resultados em um estudo de caso, único, das Lojas Americanas. A abordagem de estudo de caso permite uma análise detalhada e longitudinal de um fenômeno, no período de 2010 a 2022. Considerando a relevância das Lojas Americanas como um caso apropriado para discussões científicas, surge a necessidade de aprofundar a pesquisa nessa direção.

## 1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO TRABALHO

A qualidade da auditoria, contábil-tributária e o gerenciamento de resultados são aspectos cruciais para a transparência e confiabilidade das informações financeiras das empresas, além de desempenharem um papel fundamental na governança corporativa. Diante disso, é essencial aprofundar o estudo sobre como a qualidade da auditoria pode influenciar o gerenciamento de resultados, especialmente em empresas do setor varejista, como o caso das Americanas.

Costa, Yoshinaga e Martins (2023) apontam que o grupo Americanas S.A. começou em 1929, quando foi fundado no Rio de Janeiro por um grupo de imigrantes: os americanos John Lee, Glen Matson, James Marshall e Batson Borger, junto com o austríaco Max Landesmann. A empresa foi criada como uma loja de departamentos, oferecendo uma ampla gama de produtos importados dos Estados Unidos, com o slogan: "Nada além de 2 mil réis". Inicialmente chamada de Lojas Americanas, a empresa se inspirava na cultura e no modelo de varejo norte-americano, inaugurando sua primeira loja na cidade de Niterói. Desde então, passou por diversas fases de expansão e transformação, estabelecendo-se como uma das principais varejistas do Brasil.

Uma dessas mudanças significativas aconteceu em 1982, quando o controle da empresa foi adquirido por Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Carlos Alberto Sicupira, três dos

empresários mais influentes do país. Eles faziam parte do grupo Garantia, que controlava o banco Garantia, e posteriormente fundaram o Grupo GP Investimentos, hoje conhecido como 3G Capital. A compra marcou um ponto de virada na história da Americanas, que passou por uma profunda reestruturação, com foco em eficiência operacional e expansão, adotando práticas semelhantes às do Walmart (COSTA, YOSHINAGA E MARTINS, 2023).

Como parte do projeto de expansão intitulado "85 anos em 5 – Somos Mais Brasil", a empresa inaugurou um total de 196 lojas em 2018, um recorde em termos de novas aberturas. Isso elevou o número total de lojas para 1.490, distribuídas em 595 cidades em todo o território brasileiro. Além disso, a iniciativa incluiu a implementação de quatro centros de distribuição localizados em Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro e São Paulo (ALCANTARA, 2020).

A empresa Lojas Americanas é reconhecida como uma das principais varejistas do país, operando em um ambiente dinâmico e altamente competitivo. De acordo com Alcantara *et al.* (2020) além de expandir a rede de lojas, o plano resultou em um aumento notável no número de estabelecimentos, um crescimento de 57% em 2015. Isso ampliou a presença da empresa em diversas cidades em 71%, criando mais de 17 mil empregos diretos e indiretos.

Apesar do crescimento aos olhos dos investidores, a empresa estava lidando com uma das maiores fraudes do mundo corporativo brasileiro, com os sócios em conluio com os contadores e o conselho fiscal, escondendo as manobras contábeis. Nessa situação, a empresa de auditoria não teria como descobrir os indícios desses problemas. Portanto, é imprescindível buscar identificar quais variáveis são mais eficazes na detecção das inconsistências contábeis nas Americanas (CARVALHO *et al.* 2022).

Inclusive durante a pesquisa a empresa vinha sendo investigada pela Polícia Federal (PF), que deflagrou no dia 27/06/2024, a Operação *Disclosure*, com o objetivo de combater fraudes contábeis nas Lojas Americanas, que, segundo as investigações, totalizam R\$ 25 bilhões. As equipes tentam prender o ex-CEO Miguel Gutierrez e Anna Christina Ramos Saicali, uma de suas diretoras, ambos com mandados de prisão em aberto e já considerados foragidos (G1.OGLOBO, 2024)

O Jornal G1 O Globo (2024) ainda informa que os agentes da PF também cumprem 15 mandados de busca e apreensão contra outros ex-executivos do grupo. A 10ª Vara Federal Criminal determina o bloqueio de R\$ 500 milhões em bens dos envolvidos. Miguel e Anna Christina estão fora do país, e seus nomes serão incluídos na Difusão Vermelha da Interpol, a lista dos mais procurados do mundo.

Dentre as inconsistências contábeis que pulou 20 bilhões, para 43 bilhões, foi constatado pelo menos duas principais, que é o risco sacado e verba de propaganda cooperada (VPC), sem

lastro em documentos comprobatórios, a fraude incluíram mais de uma tipificação penal, dentre as quais “manipulação de mercado, uso de informação privilegiada (*insider trading*)”, “associação criminosa” e “lavagem de dinheiro” (G1.O GLOBO, 2024).

Nesse contexto, compreender como a governança corporativa é aplicada e como a qualidade da auditoria afeta o gerenciamento de resultados torna-se crucial para a tomada de decisões estratégicas e para garantir a confiabilidade das informações fornecidas aos *stakeholders*.

Dessa forma, por meio da investigação do tema proposto, espera-se contribuir para a literatura acadêmica, fornecendo subsídios para a compreensão dos mecanismos de controle e governança utilizados pelas empresas varejistas e como eles podem impactar o gerenciamento de resultados. Essa pesquisa também busca ampliar a discussão sobre a importância da governança corporativa e da qualidade da auditoria como instrumentos de transparência e confiabilidade das informações contábeis.

Apresenta-se a seguir os diversos públicos e áreas de interesse que esta pesquisa se mostra relevante, conforme segue:

➤ Acadêmicos, pesquisadores e professores encontrarão relevância neste estudo, especialmente se estiverem focados em investigar a ética e transparência nas organizações em organizações. Este estudo de caso centrado na empresa Lojas Americanas pode proporcionar contribuições significativas para o avanço do entendimento nessas esferas e oferecer perspectivas sobre a vitalidade da governança corporativa na qualidade da auditoria e na administração dos resultados empresariais, inclusive poderá ser utilizado como modelo em sala de aula e como referência em artigos científicos, Dissertações e Teses.

➤ Profissionais da área de auditoria e contabilidade: O trabalho pode ser relevante para profissionais da área de auditoria e contabilidade, uma vez que discute a qualidade da auditoria e sua relação com o gerenciamento de resultados. Esses profissionais podem se beneficiar da análise realizada no estudo de caso das Americanas, compreendendo melhor como a governança corporativa pode influenciar a qualidade da auditoria e a gestão dos resultados nas empresas.

➤ Gestores e profissionais de governança corporativa: O trabalho também pode ser relevante para gestores e profissionais envolvidos com governança corporativa. Ao analisar o caso específico das Americanas, o estudo pode fornecer *insights* sobre as práticas de governança corporativa adotadas pela empresa e sua influência na qualidade da auditoria e no gerenciamento de resultados. Isso pode ajudar os gestores a compreenderem a importância de uma governança eficiente para garantir a confiabilidade das informações financeiras e o

fortalecimento da transparência nas empresas.

➤ Investidores e analistas financeiros podem encontrar valor nesta pesquisa, uma vez que a qualidade da auditoria e o gerenciamento de resultados são variáveis que impactam diretamente a credibilidade das informações divulgadas pelas organizações. Ao examinar o estudo de caso das Lojas Americanas, esses profissionais podem adquirir entendimentos mais profundos sobre a interconexão entre governança corporativa, excelência da auditoria e administração dos resultados. Essas percepções podem ser fundamentais para orientar decisões de investimento de maneira mais embasada e esclarecida.

➤ Gestores públicos, ao entender como grandes corporações funcionam, podem aplicar esses princípios para melhorar a transparência e a integridade das contas públicas. Além disso, isso pode ajudar na elaboração de políticas e regulamentações que incentivem a adoção de melhores práticas de governança corporativa em empresas que lidam com o governo. A identificação de indicadores de gerenciamento de resultados pode auxiliar gestores públicos a detectar fraudes e inconsistências contábeis em entidades públicas ou privadas, protegendo assim os recursos públicos. Além disso, essa compreensão pode ajudar a encontrar formas de melhorar a eficiência fiscal e tributária. Por fim, a pesquisa pode servir de base para a implementação de melhores práticas de governança corporativa no setor público, aprimorando não só a elaboração de políticas e regulamentações, mas também as práticas de auditoria e conformidade contábil-tributária.

#### **1.4 ORGANIZAÇÃO GERAL DO TRABALHO**

Esta tese está organizada da seguinte forma: no capítulo 2, apresenta-se o referencial teórico, subdividido em conceitos-chave sobre a qualidade da auditoria e governança corporativa, além de sua relação com a qualidade da auditoria, gerenciamento de resultados e sua importância para a governança corporativa. Também aborda as Lojas Americanas, compreendendo o caso do risco sacado e os principais estudos anteriores relacionados. No capítulo 3, detalha-se a metodologia, incluindo a abordagem, a natureza da pesquisa e os modelos utilizados. O capítulo 4 é dedicado à discussão do caso e aos resultados dos modelos. Por fim, as considerações finais são desenvolvidas no capítulo 5.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, a literatura será abordada referente aos seguintes tópicos: definições essenciais de auditoria, governança corporativa e suas interconexões com a qualidade da auditoria, bem como o gerenciamento de resultados e seu impacto na governança corporativa. Em seguida, será discutido o caso específico do risco sacado nas Lojas Americanas. Por último, serão apresentados os estudos anteriores mais relevantes relacionados a esses temas.

### 2.1 CONCEITOS-CHAVE DE QUALIDADE DA AUDITORIA

A Auditoria pode ser conceituada como “o levantamento, estudo e avaliação sistemática das transações, procedimentos, operações rotinas e das demonstrações financeiras de uma entidade (CREPALDI, 2013, P.3)”, já Attie (2011) acrescenta que a auditoria é uma especialização contábil que vai verificar se às informações, os controles patrimoniais são eficazes e vai emitir uma opinião sobre determinado fato.

Embora haja diversos tipos de auditoria, esta pesquisa foca especificamente na auditoria contábil. Esta forma de auditoria envolve a análise das demonstrações contábeis para avaliar se elas estão em conformidade com as normas e princípios fundamentais da contabilidade (GOMES *et al.*, 2009). Silva (2012a) define auditoria como um processo de verificação com o objetivo de emitir um relatório, apresentando assim uma definição mais restrita.

De acordo com Gomes, Araújo e Barbosa (2009), a auditoria é o exame dos documentos que dão suporte às transações contábeis de uma entidade, com a finalidade de confirmar a veracidade dos registros e se os mesmos estão de acordo com as normas de contabilidade para emissão de opinião às partes interessadas.

O profissional que realiza auditoria, é chamado de auditor que tem origem na palavra inglesa *audit* (examinar, certificar), ou seja, o auditor é o que examina e certifica as demonstrações contábeis das entidades auditadas para que as partes interessadas possam ter informações financeiras confiáveis das entidades (ATTIE, 2011).

Embora as Demonstrações Contábeis já tenham por objetivo:

Fornecer informações financeiras sobre os ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas e despesas da entidade que reporta que sejam úteis aos usuários das demonstrações contábeis na avaliação das perspectivas para futuros fluxos de entrada de caixa líquidos para a entidade que reporta e na avaliação da gestão de recursos da administração sobre os recursos econômicos da entidade. (CPC 00 - R2)

Assim, a demonstração contábil por si já tem a finalidade de fornecer informação confiável para tomada de decisão, mas o profissional contábil que elabora as demonstrações contábeis, ou pertence ao quadro de funcionários da empresa ou é contratado, estando de alguma forma ligada aos negócios da entidade, então, para aumentar a confiabilidade para o investidor externo era necessário alguém não ligado a entidade para certificar, sobre isso escreve Attie (2011):

A veracidade das informações, o correto cumprimento das metas, a aplicação do capital investido de forma lícita e o retorno do investimento foram algumas das preocupações que exigiram a opinião de alguém não ligado aos negócios e que confirmasse de forma independente, a qualidade e precisão das informações prestadas, dando, dessa forma, o ensejo ao aparecimento do auditor. (ATTIE, 2011).

Assim, a Contabilidade e Auditoria Contábil estão correlacionadas, pois esta é uma especialidade daquela, são práticas que remontam a civilizações antigas, Almeida (2008) faz referência a civilizações antigas como Egito, Roma e Mesopotâmia. E Moreira (2023) faz referência a antiga Suméria, que teria praticas/atividades semelhantes a auditoria e inclusive acrescenta que foram os Sumérios (4.500 a.C) que influenciaram outras nações a auditarem seus negócios, mesmo sem instrumentos tecnológicos sofisticados, a necessidade de certificar, verificar, validar, controlar operações já existiam.

Alguns marcos podem ser citados como parte da história da contabilidade e auditoria, como a publicação do Método das Partidas Dobradas em meados de 1494 e do trabalho *suma / Tractatus*, de Frá Luca Paccioli (MOREIRA, 2023) e a criação em 1854 da “*The Societ of Acoountants in Endinburg*” (CREPALDI, 2009).

Sobre o conceito de qualidade, Gomes (2004) afirma que "um produto é considerado de qualidade se cumpre sua função da maneira que desejamos". Em outras palavras, a qualidade de um produto ou serviço é confirmada quando ele atende ao propósito ou à função para a qual foi destinado.

Neste sentido Nardi, Duart e Silva (2020) a qualidade da auditoria é importante pois aumenta a confiabilidade das Demonstrações Contábeis que fornecem informações úteis para tomada de decisão, e desta forma a confiabilidade é elemento essencial para decisões dos *stakeholders*, seja para investimento ou financiamento.

Montenegro e Brás (2018) fazem uma revisão abrangente da literatura sobre a qualidade da auditoria com marco temporal de 1908 a 2010 e considera em sua pesquisa que “há pouco consenso sobre quais são as proxies mais relevantes e eficientes para medir a qualidade da auditoria”.

Também em relação à qualidade da auditoria, o Public Company Accounting Oversight

Board (PCAOB), ou Conselho de Supervisão Contábil de Empresas Públicas, é uma entidade sem fins lucrativos criada pela Lei Sarbanes-Oxley de 2002 para proteger os investidores. Sua função é supervisionar as auditorias registradas na Securities and Exchange Commission (SEC) dos Estados Unidos. A SEC, uma agência com a missão de proteger o mercado de capitais americano, exerce influência direta sobre o PCAOB, aprovando suas normas, regras e orçamento (PCAOB, 2015).

Assim, o PCAOB (2015) tem dentre as suas atribuições tanto adotar padrões de auditoria e o controle de qualidade, quanto inspecionar as auditorias e os sistemas de controle de qualidade das empresas registradas e em sua Súmula de Regulamentação nº 41, ela traz 28 itens que são considerados potenciais indicadores de qualidade, sendo subdivididos em três grandes grupos que são: a) profissionais de auditoria; b) processos de auditoria; c) resultados da auditoria, conforme quadro 1.

**Quadro 1:** Potenciais indicadores de qualidade da Auditoria.

Profissionais de Auditoria	Disponibilidade	1. Alavancagem de pessoal
		2. Carga de trabalho do parceiro
		3. Carga de trabalho do gerente
		4. Recursos técnicos de contabilidade e auditoria
		5. Pessoas com habilidades e conhecimentos especializados
	Competência	6. Experiência do pessoal de auditoria
		7. Experiência do pessoal de auditoria no setor
		8. Rotatividade do pessoal de auditoria
		9. Quantidade de trabalho de auditoria centralizada em centros de atendimento
		10. Horas de treinamento por profissional de auditoria
	Foco	11. Horas de auditoria e áreas de risco.
		12. Alocação de horas de auditoria em fases de auditoria
Processo de Auditoria	Tom no topo e liderança	13. Resultados de pesquisa independente de pessoal da Firma
	Incentivos	14. Classificações de qualidade e remuneração
		15. Honorários de auditoria, esforço e risco.
	Independência	16. Conformidade com os requisitos de independência
	A infraestrutura	17. Investimento em infraestrutura de apoio à auditoria
Monitoramento e remediação	18. Resultados da revisão de qualidade interna das firmas de auditoria	
	19. Resultados da inspeção PCAOB	

		20. Teste de competência Técnica
Resultado da Auditoria	Declarações Financeiras	21. Frequência e impacto das rerepresentações das Demonstrações Financeiras por erros
		22. Fraude e outras más condutas em relatórios financeiros.
		23. Dedução da qualidade da auditoria a partir de medidas de qualidade dos relatórios financeiros.
	Controle Interno	24. Relato oportuno de deficiências de controle interno
	Continuidade	25. Relato oportuno de questões de continuidade
	Comunicações entre auditores e conselho fiscal	26. Resultados de pesquisas independentes de membros do comitê de auditoria
	Aplicação e litígio	27. Tendências nos Processos de Execução PCAOB e SEC
28. Tendências no litígio privado		

Fonte: PCAOB (2015).

Há ainda outras definições de qualidade de auditoria como escreve DeAngelo (1981), que entende que a qualidade da auditoria seria como a capacidade de percepção do mercado de auditoria, identificar uma possível distorção nas demonstrações contábeis do cliente e desta forma reportar essa distorção.

GENERAL ACCOUNTING OFFICE-GAO (2003) associa a qualidade da auditoria com o alinhamento das normas aceitas e a segurança proporcionada em relação as demonstrações contábeis auditadas, e ainda estar de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos, sem distorções, ou seja, sem erros materiais ou fraudes.

Já de acordo com Ramalho (2018), entre as quatro principais empresas de auditoria, há uma consistência nos serviços prestados. Isso leva à conclusão de que a qualidade da auditoria está relacionada a essas grandes empresas, conhecidas como as *Big Four*, nas quais há um alto padrão e uniformidade na prestação de serviços. Essa uniformidade contribui para aprimorar o processo de tomada de decisões.

Mesmo que uma pesquisa identifique uniformização, ainda pode haver assimetria de informações que precisam ser resolvidas. A assimetria ocorre quando uma das partes possui mais informações do que a outra em uma transação financeira ou comercial. Por isso, é necessário adotar práticas de transparência para minimizar essa diferença. Nesse sentido, Nardi, Duarte e da Silva (2020) realizaram uma pesquisa com 346 empresas brasileiras listadas na B3, no período de 2010 a 2015. Após filtrar as empresas com dados completos para análise, restaram 249. Embora haja uniformização, é preciso reduzir a assimetria.

Assim a pesquisa de Nardi, Duart e da Silva (2020) concluiu que há evidências, ou seja,

existe influência significativa, entre a qualidade da auditoria e os SNA (serviços de não auditoria), considerando os serviços de não auditoria aqueles realizados pelas empresas de auditoria que não tinham relação direta com os serviços de auditoria ofertados, como os de consultorias em diversas áreas ou até mesmo uma perspectiva futura de ofertar estes serviços para empresa que estava sendo auditada (NARDI; DUART; DA SILVA, 2020).

A uniformização na qualidade dos serviços das *Big Four* (RAMALHO, 2020), pode ser observada por maior especialização individual em comparação com empresas que não são consideradas *Big Four*, quanto também em relação ao treinamento de seus auditores, inclusive quanto a reciclagem de conhecimento, enquanto as outras empresas de auditoria simplesmente procuram cumprir os requisitos mínimos (LEITE, *et al.* 2012).

Na pesquisa sobre se os *accruals* discricionários, são uma boa medida da qualidade da auditoria, mesmo considerando que somados a emissão do relatório negativo do CI (controle interno) venham a ser significativas e nas perspectivas esperadas, não foi identificado uma relação significativa entre os *accruals* discricionários e a produção de um relatório de continuidade operacional, com isso, os autores alertam para um maior cuidado ao usar os *accruals*, como uma medida de qualidade de auditoria (ELSHAFIE; NYADROH, 2014).

De acordo com Dechow (1994), os *accruals* ou acumulações referem-se ao intervalo de tempo entre o fato gerador (reconhecimento) e os pagamentos e recebimentos efetivos. Essas acumulações podem ser discricionárias ou não. As acumulações discricionárias resultam de escolhas intencionais feitas pelos administradores.

Especificamente, a parte dos *accruals* que é entendida como discricionária, esta discricionariedade acaba permitindo que ocorram desvios por certa limitação da regulação contábil, o que permite que determinados gestores possam agir de forma inadequada ou contrário à vontade das partes interessadas, quanto a parte que não há discricionariedade, esta segue o fluxo comum e normal das operações da empresas, não sendo assim flexível a ponto de permitir que exista a possibilidade de escolhas contábeis (DECHOW, 1994).

## **2.2 GOVERNANÇA CORPORATIVA E SUA RELAÇÃO COM A QUALIDADE DA AUDITORIA**

Existem 4 princípios básicos da Governança Corporativa que são: Transparência, Equidade, Prestação de Contas (*accountability*) e Responsabilidade Corporativa (IBGC, 2010), dentre essas 4, duas podem sofrer impacto da qualidade da auditoria, que é a transparência e a prestação de contas, enquanto a transparência tem por objetivo disponibilizar informação para as partes interessadas e com isso aumentar o clima de confiança e a prestação de contas tem por

objetivo que os agentes venha prestar contas de sua gestão.

A Auditoria Independente tem por objetivo ou função básica atestar, certificar ou verificar se as demonstrações contábeis/financeiras estão refletindo de forma adequada (de acordo com as normas brasileiras de contabilidade) a realidade da instituição que está sendo auditada (IBGC, 2010). Assim, a qualidade da Auditoria pode refletir nos objetivos da Governança Corporativa, pois de acordo com o IBGC (2010), as informações prestadas aos *stakeholders* precisam ser com clareza e deve prevalecer a substância sobre a forma e a auditoria pode influenciar a qualidade da informação contábil (DE MELO *et al.* 2013).

Formigoni *et al.* (2008) buscaram identificar a influência do rodízio de auditoria, na independência e na qualidade dos serviços prestados pelas empresas de auditoria independente, o estudo foi realizado de acordo com a percepção dos das grandes empresas de capital aberto, utilizou-se para amostra 26 administradores dentre as 100 maiores empresas de capital aberto no Brasil.

No desenvolvimento da pesquisa, foi demonstrado que, na percepção dos gestores da amostra, a implementação do rodízio das empresas de auditoria não influencia a independência nem a qualidade dos serviços prestados. Assim, o rodízio de auditores seria satisfatório para manter a independência do auditor. Concluiu-se que a introdução do rodízio, por si só, não é suficiente para solucionar possíveis conflitos de interesse (FORMIGONI, *et al.* 2008).

Já Cupertino e Martinez (2008) em sua pesquisa para seleção de empresas de auditoria, foi proposto um modelo, a pesquisa teve um recorte temporal de 1995 a 2005, e utilizou-se por base o nível dos *accruals* discricionários. Os modelos estudados foram considerados adequados ao indicarem os mesmos elementos como candidatos a auditoria.

Assim, independente do modelo apresentado é possível chegar aos mesmos elementos de empresas candidatas à auditoria, isso independente do modelo usado para detecção dos *accruals*, sendo assim concluiu o estudo que os níveis de *accruals* podem ser considerados válidos enquanto medida elementar manipulação dos resultados (CUPERTINO; MARTINEZ, 2008).

Já Bedard, Johnstone e Smith (2010), buscam identificar a situação da recomendação do Comitê Consultivo da Profissão de Auditoria (ACAP), que tratam do fornecimento dos relatórios periódicos sobre indicadores de qualidade de auditoria, pois há diversas razões possíveis que os relatórios públicos de indicadores de qualidade de auditoria nos EUA são controversos.

De acordo com o resultado da pesquisa foi identificado que os comitês internos de qualidade possuem capacidades de recomendação, e desta forma podem recomendar à

administração da empresa várias penalidades para os sócios, que possuem baixa qualidade e isso incluem tanto um plano de melhoria desempenho, quanto ajuste de remuneração ou rescisão. Além disso, as empresas também podem abordar a qualidade da auditoria por meio de sistemas eletrônicos, para tanto investem recursos nesse sentido (BEDARD; JOHNSTONE; SMITH, 2010).

Braunbeck (2010) analisou as determinantes da qualidade das auditorias em empresas brasileiras. Para a amostragem, foram utilizadas empresas listadas na Bovespa no período de 1998 a 2008. A pesquisa resultou no desenvolvimento de um índice inédito chamado Índice de Qualidade das Auditorias (IQUA).

A conclusão da pesquisa foi que a qualidade da auditoria fica comprometida ou é inferior, quando for maior o conflito de agência entre controladores e não controladores e ainda quanto maior for o tempo de relacionamento entre o auditor e a empresa auditada, e a pesquisa também identificou que as empresas e auditores de “Big-N” (grandes empresas de auditoria), prestam serviço considerados de maior qualidade.

Já Firmino, Damascena e Paulo (2011) entendem que é oportuno pesquisar a qualidade dos serviços de auditoria, considerando a capacidade dos auditores e baseados em seus julgamentos diante das normas aplicáveis e o objetivo foi de analisar se há uniformidade na qualidade dos serviços prestados pelas *Big Four*, na aplicação e adoção do CPC 01.

Após análise das demonstrações, notas explicativas e pareceres emitidos quanto da aplicação do CPC 01 (Redução ao Valor Recuperável dos Ativos), constatou-se a não uniformidade na qualidade dos serviços de auditoria pelas empresas de auditorias consideradas *Big Four* (FIRMINO; DAMASCENA; PAULO, 2011).

Martin (2013) explorou tópicos relacionados aos Indicadores de Qualidade de Auditoria (AQIs). Esses tópicos foram discutidos em um painel de participantes de um simpósio realizado em 2012, organizado pelo *Center for Quality*. Entre os tópicos abordados estavam: "como os AQIs podem ser úteis para auditar as partes interessadas", "o que sabemos da prática sobre o estado atual dos AQIs" e "como a pesquisa acadêmica pode influenciar o desenvolvimento e o uso dos AQIs pelos interessados".

A pesquisa identificou que os debates se concentraram no quesito valor dos Indicadores da Qualidade da Auditoria (AQIs), sob o prisma das partes interessadas, sendo que a discussão sobre o valor foi realizada sob o aspecto conceitual e outros pontos quase não foram explorados como índices específicos ou categoria destes índices ou até mesmo como seriam produzidos ou divulgados e suas respectivas consequências (MARTIN, 2013).

De Melo *et al.* (2013) entendem que uma das principais características da qualidade da

informação contábil é o conservadorismo e desta forma desenvolveram uma pesquisa que teve por objetivo principal analisar o impacto de vários atributos de qualidade da auditoria sobre a qualidade da informação contábil, sendo esta medida pelo conservadorismo, para isso utilizou-se informações disponibilizadas das companhias abertas no período de 2000 e 2011 no Brasil.

Verificou-se que o conservadorismo da informação contábil é positivamente influenciado pelo tamanho da empresa de auditoria, mas negativamente afetado pelo tempo de prestação de serviços dos auditores e pela distância entre a data da publicação das demonstrações financeiras. Além disso, constatou-se que outras variáveis pesquisadas, como o comitê de auditoria, a prestação de serviços não relacionados à auditoria, a importância do cliente e a especialização da auditoria, não influenciaram o conservadorismo contábil (DE MELO *et al.*, 2013).

Miranda (2013), buscou analisar a relação entre a qualidade de auditoria e a qualidade dos resultados, para isso utilizou-se na pesquisa os dados de 5.552 empresas como critério de não serem cotadas da União Europeia e o período compreendido na pesquisa foi de 2005 a 2011, para chegar aos resultados buscou base na qualidade dos acréscimos.

A pesquisa conseguiu identificar nos seguintes resultados, as empresas estudadas conforme o critério de não cotadas da União Europeia, mesmo com maior dimensão, mas pior desempenho econômico e sendo auditada por uma empresa fora das *Big Four* foi constatado uma melhor qualidade nos resultados apresentados (MIRANDA, 2013).

Elshafie e Nyadroh, (2014) verificaram se os *accruals* discricionários são um bom indicador da qualidade de auditoria e para tanto, analisam a associação entre os *accruals* discricionários e cinco medidas de qualidade de auditoria, que são: representação de probabilidade, auditoria *Big Four*, relatório de controle interno negativo e além disso também a opinião de continuidade e ainda a especialização da indústria do auditor.

A pesquisa concluiu que os *accruals* discricionários não são uma boa medida de qualidade de auditoria, esta conclusão deve-se em razão de que foi identificada uma associação entre os *accruals* discricionários e a representação de probabilidade, auditoria de Big Four e relatório de controle interno negativo, mas a pesquisa não conseguiu identificar associação com a opinião de continuidade e a especialização do auditor (ELSHAFIE; NYADROH, 2014).

Gros e Worret (2014) decidiram avaliar criticamente o status quo sobre a qualidade da auditoria e sua respectiva operacionalização em pesquisas empíricas, tendo em vista considerarem que não existe uma definição de qualidade de auditoria que é aceita por unanimidade. Na pesquisa mostrou-se que “o substituto de qualidade de auditoria aplicado é capaz de conduzir os resultados de pesquisa”.

Foi constatado na pesquisa quando realizada uma análise de correlação, que alguns dos *proxies* não estavam positivamente correlacionados de forma estatística significativo, não sendo desta forma considerados consistentes entre si. Além disso os níveis de significância com vários fatores que podem influenciar na qualidade da auditoria, irão variar dependendo do substituto da qualidade da auditoria aplicado (GROS; WORRET, 2014).

Teixeira, Camargo e Vicente (2016) buscaram identificar quais características do comitê de auditoria que podem estar relacionadas qual a qualidade da auditoria independente e para isso buscou-se analisar 57 empresas, limitada ao ano de 2013, listadas em níveis diferenciados de governança corporativa da BM&F Bovespa.

A pesquisa sugere que a qualidade da auditoria é melhor por empresas que possuem em seus comitês de auditoria membros com conhecimento em contabilidade e finanças e que além dos serviços de auditoria, também atuam na aprovação de serviços que não são considerados de auditoria, além disso aderem procedimentos/serviços para receber e tratar reclamações. E um outro ponto apontado pela pesquisa é que empresas pertencentes tanto ao nível 1 ou 2 de governança corporativa e que possuíam ativo total maior, estavam relacionados com auditoria de menor qualidade (TEIXEIRA; CAMARGO; VICENTE, 2016).

Para Christensen *et al.* (2016) O *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB) trata de informações sobre a qualidade da auditoria, mas por meio de relatórios de inspeção enquanto que a Diretoria procura relatar indicadores de qualidade de auditoria, desta forma a pesquisa procurou agregar nova perspectiva sobre a qualidade da auditoria, para isso procurou-se obter opiniões, definições e indicadores seja de investidores ou de auditores.

Dentre os achados da pesquisa, identificou-se que há diferença nas definições de qualidade de auditoria, entre os investidores e os auditores, os investidores tem perspectivas voltadas nas entradas do processo de auditoria, diferente dos auditores e quaisquer dos dois grupos tem compreensões diferentes referente a relação que é percebida entre as inspeções do O *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB) e a qualidade da empresa de auditoria (CHRISTENSEN, *et al.* 2016).

De Meneses Silva e Lucena (2017) buscaram analisar a qualidade da auditoria e sua influência na prática de Gerenciamento de Resultado, a pesquisa utilizou como amostra 76 empresas, que possuíam oferta pública inicial (IPO), no período compreendido entre 2005 e 2015, para testar suas hipóteses.

O estudo conseguiu identificar que 64 empresas foram auditadas pelas *Big Four*, enquanto 62 contrataram serviços de auditoria, apenas. Assim o resultado da pesquisa mostrou que em relação ao teste de significância o p-valor foi significativo, especificamente de 1%, para

as seguintes variáveis tamanho da empresa de auditoria, contratação de serviços não específicos de auditoria, emissão do relatório após 90 dias e por final o tempo de relacionamento (DE MENÊSES SILVA; LUCENA, 2017).

Mas a pesquisa também apontou relação negativa com o com *accruals* discricionários no tamanho da empresa, na contratação de outros serviços e no tempo de relacionamento. Nesse sentido a pesquisa concluiu que a qualidade da auditoria influencia no Gerenciamento de Resultado (DE MENÊSES SILVA; LUCENA, 2017).

A pesquisa de Ramalho (2018) parte do pressuposto que a qualidade da auditoria tem relação com as maiores empresas, considerando que estas são auditadas pelas *Big Four*, a pesquisa propõe responder se os serviços de auditorias prestado por estas empresas apresentam uniformidades.

Assim, com base em no resultado da pesquisa que foi realizada através de questionários que foram encaminhados a empresas de auditoria e consultoria, concluiu-se que a resposta é positiva, já que os respondentes consideram que há sim padronização/uniformidade na qualidade da prestação de serviços de auditoria das *Big Four* (RAMALHO, 2018).

A pesquisa de Zheng, Rajgopal e Srinivasan (2018) busca fornecer análises detalhadas sobre 45 justificativas de deficiência de auditoria baseada no *Generally Accepted Auditing Standards* (GAAS), ou seja, Normas de Auditoria Geralmente Aceitas (NAGA), de acordo com o especificado no *Accounting and Auditing Enforcement Releases* (AAERs), que significa Liberação de Execução de Contabilidade e Auditoria e o período investigado é de 1978 a 2015, para avaliações das ações judiciais coletivas de valores mobiliários.

Na pesquisa foi considerada todas as *proxies* de qualidade de auditoria e foi identificado que a reformulação possui maior eficiência pois consegue prever as seis principais violações de auditoria, sendo que os honorários de auditoria considerando o total de honorários (Taxa de Taxa de Auditoria) e especialista da cidade (especialista da cidade), conseguiram identificar 5 das 6 violações mais citadas. Concluiu-se que as *proxies* de qualidade de auditoria possuem um poder preditivo, mas que depende das configurações ou características que despertam interesse no pesquisador (ZHENG; RAJGOPAL; SRINIVASAN, 2018).

Ivungu, Anande e Ogirah (2019) buscaram revisar as literaturas em relação a qualidade da auditoria, especificamente sobre conceitos, teorias e demais estudos que de algumas formas possam relacionar a qualidade e o desempenho da empresa, pressupondo que há diversas formas de medir a qualidade da auditoria na literatura.

Dentre os itens identificados na literatura para verificar a qualidade da auditoria está o tamanho da firma, a rotação, a opinião da auditoria, os honorários, o mandato e a independência

do auditor e o desempenho da empresa vem sendo medido pelo seu desempenho financeiro ou de mercado, conclui-se inclusive com base na literatura pesquisada que a qualidade da auditoria pode ser influenciada seja positiva ou negativamente o resultado no que tange ao desempenho da empresa (IVUNGU; ANANDE; OGIRAH, 2019).

Já Mutti (2019) em sua pesquisa buscou analisar a qualidade da auditoria interna, mas diferente das demais pesquisas esta são feitas em órgão público, especificamente nas Instituições Federais de Ensino Superior (IFES) do Brasil, considerando os apontamentos feitos pelos órgãos de controle, para isso utiliza amostra de 40 IFES, no período de 2015 a 2017, esta amostra representa 40% de população das IFES com 67 observações.

Assim a pesquisa sugere que não há intercorrelações fortes, observou-se também que há um efeito negativo entre a qualidade da auditoria interna e os apontamentos dos órgãos de controle estatal, inferindo-se no caso concreto que em um menor número de apontamento por órgãos de controle se traduz em uma maior qualidade de auditoria (MUTTI, 2019).

A pesquisa de Santos (2019) busca analisar a literatura que vem se preocupando com o impacto da qualidade de auditoria, pontos destacados na pesquisa são os que vem sendo recorrentes na literatura, como os honorários de auditoria, dimensão do auditor, especialização, relação da duração do auditor e sem esquecer a rotatividade do auditor, a literatura avaliada para isso está compreendida no período 2014 a 2019.

Concluiu-se então após a revisão e análise de literatura que tratava da qualidade da auditoria que não foi possível encontrar pelo menos nesse período (2014 a 2019), consenso sobre qual seria o melhor determinante para qualidade de auditoria, embora a pesquisa reconheça que a qualidade da auditoria pode sofrer influências negativas ou positivas em relação aos potenciais determinantes indicados nas pesquisas (SANTOS, 2019).

Para Nardi, Duarte e Silva (2020) a redução de assimetria de informações entre as partes interessadas pode ser comprometida, quando as empresas de auditoria também prestem outros serviços que não são específicos de auditoria, ou seja, serviços de não auditoria (SNA), e em razão disso exista uma expectativa de prestação de serviços futuros de não auditoria podendo impactar na qualidade da auditoria. A pesquisa utilizou dados de empresas de capital aberto no Brasil no período de 2010 a 2015.

Nesse sentido a pesquisa concluiu que há elementos consistentes e significativos sobre o impacto da expectativa da prestação de serviços que não sejam de auditoria, ou seja, serviços de não auditoria (SNA), reflete negativamente impactando a qualidade do serviço de auditoria prestado pelas empresas contratadas em relação as auditadas (NARDI; DUART; DA SILVA, 2020).

No mesmo diapasão de Santos (2019b), a pesquisa de Husain (2020) visa colaborar com a discussão sobre a medição da qualidade da auditoria e assim mapear determinantes que possam ser importantes para os pesquisadores optarem pela melhor proposta possível dentre as possíveis variáveis de medição da qualidade de auditoria.

A pesquisa sugere que se deve perseguir o mapeamento e a compreensão dos formatos de medição, conforme o conceito de qualidade de auditoria que tenham vindo de proxies utilizados em pesquisas anteriores, embora os resultados da pesquisa devam continuar sendo aplicados para verificar os determinantes e influência tratadas nas literaturas (HUSAIN, 2020).

Já os estudos de Resende (2020), procurou avaliar a relação do nível de investimento com a qualidade de auditoria, para isso foi utilizado dados de empresas brasileiras listadas na bolsa de valores (B3), como referência para o desenvolvimento da pesquisa utilizou o índice de qualidade da auditoria de Braunbeck (2010) e o nível de investimento.

Pode-se extrair da pesquisa que a eficiência está correlacionada aos investimentos vinculados a uma auditoria de maior qualidade, também se sugere que há influência do conservadorismo presente na auditoria, a pesquisa também destaca que a auditoria ao atuar como um atributo de governança, passa a contribuir com a inibição da assimetria de informações e refletindo na melhoria da eficiência (RESENDE, 2020).

De Lima Pinheiro e Carlos (2022) procurou demonstrar os resultados de auditorias externas aplicadas a questão de segurança dos alimentos, como amostra foram utilizados dois supermercados de Fortaleza, considerando que foi uma auditoria independente, a empresa contratada não tinha qualquer relação com as auditadas.

A pesquisa no primeiro ano a auditoria foi realizada mensalmente, no ano seguinte passou a ser bimestral, sendo que a média das notas quando a frequência era mensal no primeiro e no segundo supermercado chegaram a ser superior a 95%, porém quando o intervalo passou a ser bimestral as notas caíram no primeiro supermercado para 90,11% e no segundo para 92,47%, constatando no caso concreto que quanto mais frequentes as auditorias a nota ficam mais altas, a frequência da auditoria funcionou como um instrumento de melhoria (DE LIMA PINHEIRO; CARLOS, 2022).

Na pesquisa de Ohayon (2022) apresenta-se alguns fatores para composição de medição da qualidade de auditoria, dentre eles estão: mudança obrigatória de auditores, implantação do comitê de auditoria e identificação dos sócios responsáveis, a pesquisa parte do princípio se baseia dentre outros fatores na teoria da contingência, tendo em vista os fatores que envolvem os serviços prestados pelos auditores.

A pesquisa propõe como opção a utilização do modelo de equações estruturais e conclui assim como Montenegro e Brás (2018) e Santos (2019b), que não há consenso quanto a melhor definição para qualidade da auditoria, assim a pesquisa apresenta três perspectivas teóricas auxiliar nesse sentido, que são: teoria da legitimidade, a comportamental e a da contingência, além da já conhecida teoria da agência (OHAYON, 2022).

O estudo de Canton e Muller (2022) complementa os estudos acerca da qualidade da auditoria, pois verifica o reflexo do comitê de auditoria, especificamente a sua expertise na qualidade da auditoria, que na pesquisa foi representado pelos honorários, para isso foram utilizadas amostra de 74 empresas brasileiras listadas na B3, coletadas no ano de 2019.

Com isso a pesquisa conseguiu através de uma regressão linear múltipla a chegar ao objetivo que concluiu que a qualidade da auditoria sofreu impacto positivo e significativo em relação a expertise financeira, também se identificou que os honorários de auditoria são impactados pela presença de *experts* na composição do comitê de auditoria (CANTON; MULLER, 2022). O resultado da pesquisa estratificada está na tabela 1, como segue:

**Tabela 1:** Quantidade de membros com *expertise*.

Experts no Comitê	Qualificação em contabilidade, finanças ou auditoria			Experiência anterior			Certificação em Contabilidade		
		Frequência	%		Frequência	%		Frequência	%
1	1	8	22,22%	1	14	38,89%	1	24	66,67%
	2	12	33,33%	2	10	27,78%	2	2	5,56%
	3	6	16,67%	3	1	2,78%			
	5	1	2,78%	4	1	2,78%			
2	2	2	5,56%	2	8	22,22%	1	3	8,33%
	3	6	16,67%	3	2	5,56%	2	3	8,33%
	4	1	2,78%				3	4	11,11%
Total	36				36			36	

**Fonte:** Canton e Muller (2022).

Da tabela 1, pode se inferir algumas considerações que corroboram com a conclusão da pesquisa de Canton e Muller (2022), pois pelo menos quanto a qualificação na área de contabilidade ou finanças os membros do comitê possuem entre 1 a 5 qualificações, e com maior frequência chega a 12, onde o percentual chega a 33,33%, mesmo às companhias que têm em seus quadros 2 membros *experts* no comitê, pelo menos seis delas possuem 3 qualificações chegando ficando entre 6 e 16,67%.

Em complemento a discussão de Ohayon (2022), a pesquisa de Baltazar (2022) apresenta uma análise qualitativa de diversos órgãos reguladores para indicar um modelo adequado para ser utilizado como referência para qualidade da auditoria a colaboração da pesquisa foi no sentido de incluir órgãos normatizadores estrangeiros, como o *Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)/EUA*, *Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA)/Holanda* e o *Financial Reporting Council (FRC)/Reino Unido*.

Assim a pesquisa utilizou esses órgãos estrangeiros para analisar o novo modelo português proposto pela Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), sediado em Lisboa e que integra o Sistema Europeu de Supervisores Financeiros e o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, concluindo que a adoção dos índices de qualidade da auditoria (AQIs) de Portugal trará benefícios às partes interessadas, além de aumentar a transparência e informação, incentivando a competitividade com base nos AQIs (BALTAZAR, 2022).

A pesquisa de Marçal (2022) buscou entender os efeitos da adoção das *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, que são as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros, nas empresas de capital aberto brasileiras e entre a qualidade da auditoria (QA) e o Gerenciamento de Resultados, utilizando como base teórica a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), para identificar a partir do prisma da atitude, normas subjetivas e controle comportamental. Neste estudo foram consideradas 920 observações, de 92 empresas durante 10 anos.

O estudo sugeriu que as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS), passam a ter uma função moderadora na relação entre a Qualidade da Auditoria com o Gerenciamento de resultado e nesta pesquisa houve apenas nesse sentido uma validação parcial da principal hipótese. Além disso a pesquisa sugere que há relevância da qualidade da auditoria no que tange a adoção das IFRS, sendo que possuem maior pertinência após a mudança de padrão em termos contábeis (MARÇAL, 2022).

### **2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E SUA IMPORTÂNCIA PARA A GOVERNANÇA CORPORATIVA**

Edwards, Soares e De Lima (2013) afirmam que existem estudos que vinculam a Governança Corporativas a temas de interesses, sejam profissionais ou acadêmicos, mas não se limitam a estes aspectos, pois se estendem também a reflexões entre a Governança Corporativa e o gerenciamento de resultados, que é a intervenção intencional dos gestores sobre os dados nos relatórios contábeis. Cardoso (2004) afirma que um dos principais motivos que as empresas

discutem sobre a Governança Corporativa, mas deixam de apresentar um de seus pilares fundamentais que é a transparência, é o interesse na aplicabilidade do Gerenciamento de Resultados.

Assim, entende-se que pode ser considerado gerenciamento como afirma Ruwanti, Handrarin e Assih (2019), quando escrevem que o gerenciamento de resultado seria a liberdade de escolher uma política contábil (dentro do limite discricionário), corroborando com essa afirmação Martinez e Cardoso (2009) escrevem que o gerenciamento de resultados são escolhas ou tomadas de decisões com a finalidade de elaborar ou divulgar relatórios ou dados contábeis, diferente do que realmente seriam, caso não fosse adotado essa prática, assim não seria necessariamente uma efetiva manipulação (ultrapassando os limites éticos e legais), com finalidade de prejudicar terceiros.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) também conceitua em seu ofício o termo que ficou conhecido como “gerenciamento de resultados”:

Gerenciamento de resultados ("*earnings management*"), aqui definido como o julgamento arbitrário no processo de reportar as demonstrações financeiras, com o objetivo de influenciar ou manipular os números apresentados, ainda que dentro dos limites prescritos pela legislação contábil e fiscal. Usualmente tal "gerenciamento" é obtido utilizando, de forma que convenha à obtenção de determinado resultado através de provisionamentos, práticas não consistentes no reconhecimento de receitas e de despesas, etc. (CVM, 2007)

Nesse sentido também concorda Martinez e Castro (2011b), que não se deve atribuir ao gerenciamento de resultados um sentido necessariamente negativo, pois podem também dependendo de as circunstâncias ser considerado positivo (MARTINEZ; CASTRO, 2011b), não deve ser confundida nesse sentido a princípio com fraude contábil (MARTINEZ, 2013c), pois está dentro da discricionariedade do gestor.

No conceito proposto por Martinez (2013b) sobre gerenciamento de resultados, encontramos o seguinte:

Gerenciamento de resultados contábeis como o uso da discricionariedade gerencial na realização de escolhas contábeis (reconhecimento e mensuração), na tomada de decisões operacionais e na seleção dos critérios de apresentação da demonstração de resultado (*disclosure*). Todas dentro dos limites das normas contábeis, visando influenciar as percepções sobre fatos econômicos subjacentes, que são refletidos nas medidas de resultado contábil (MARTINEZ, 2013b).

Martinez (2013c) classifica o gerenciamento de resultados em duas categorias, que são o Gerenciamento de Resultados Decisões Operacionais (GRDO) e Gerenciamento de Resultados por *Accruals* (GRA), destacando como diferença principal entre as duas, a influência no fluxo de caixa operacional, e dentre as razões para o gerenciamento de resultados contábeis Martinez (2001a) identificou 3 principais: não reportar perdas, manter o desempenho

e conseguir uma redução, minimizando a variação dos resultados.

Os autores realizaram um estudo para analisar a relação entre Governança Corporativa e o gerenciamento de resultados contábeis, para amostra foram consideradas empresas brasileiras de capital aberto, nos anos entre 2008 a 2010, buscaram identificar se os mecanismos de Governança Corporativa, poderiam influenciar reduzindo o impacto ou influência do gerenciamento dos resultados contábeis, e concluíram que a gerenciamento dos resultados contábeis foram menor, quando os instrumentos de Governança Corporativa tinham maior presença (EDWARDS; SOARES; DE LIMA, 2013).

Avelar e Santos (2011), perceberam um aumento de publicações sobre gerenciamento de resultados em pesquisas desenvolvidas no Brasil e que abrange um período um pouco maior que o de Edwards, Soares e De Lima (2013), pois enquanto estes publicaram em 2013, mas usaram dados de 2008 a 2010, aqueles publicaram ainda em 2011 analisando pesquisas no período de 2000 e 2009, sendo que 80% dos artigos foram publicados entre os anos de 2007 a 2009, havendo assim um substancial interesse e literatura para pesquisa.

Embora os estudos de Edwards, Soares e De Lima (2013), tenham dado destaque a Governança Corporativa como inibidor do gerenciamento dos resultados contábeis, e são corroborados por Rajeevan e Ajward (2020), que além de seguirem nesta mesma linha de analisar aos atributos de Governança Corporativa e o gerenciamento de resultados, mas estes utilizaram em seus estudos empresas cotadas no Sri Lanka, no período de 2015 e 2017, e concluíram que falhas nos mecanismos de Governança Corporativa, como na segregação de função, características dos comitês de auditoria e do conselho de administração influenciam na prática do gerenciamento de resultado, ou seja, a eliminação ou redução das falhas ou melhoria nos atributos de Governança irá por consequência inibir a prática de gerenciamento de resultados (RAJEEVAN; AJWARD, 2020).

Já Bouaziz, Salhi e Jarboui (2020), desenvolvem sua pesquisa sobre gerenciamento de resultados com base nos modelos de *accruals* discricionários de Dechow et al. (1995), Kothari et al. (2005) e Raman e Shahrur (2008), com a amostra de 151 empresas da França no período de 2006 a 2015.

Os autores acrescentaram aos estudos de gerenciamentos de resultados a influência das características do CEO, já que esse ator tem papel fundamental e interesse no resultado/desempenho das organizações onde atua, com isso concluiu-se que há relação significativa positiva concernente a nacionalidade e qualidade da comunicação financeira, e o gênero do CEO tem apenas influência significativa em relação a qualidade da comunicação financeira conforme o modelo de Raman e Sharur (2008), recomenda-se desta forma fortalecer

os atributos da Governança Corporativa (BOUAZIZ; SALHI; JARBOUI, 2020), corroborando com os estudos de Edwards, Soares e De Lima (2013) e Rajeevan e Ajward (2020), para que desta forma possa restringir ou inibir o gerenciamento de resultados.

Martinez e Leal (2019), assim como Edwards, Soares e De Lima (2013), estudaram companhias brasileiras de capital aberto, também listadas na B3, mas de período de 2010 a 2016, enquanto o estudo de Edward, Soares e De Lima (2013), foram até 2010. Os estudos seguiram no sentido de analisar a influência da conformidade contábil-fiscal no gerenciamento de resultados.

As conclusões foram que empresas com maior conformidade contábil-fiscal possui uma inibição para o gerenciamento de resultado, ou seja, quanto o maior grau de conformidade contábil-fiscal, menor o gerenciamento de resultados, sendo que dentre os achados da pesquisa também foi possível identificar que empresas maiores e com maior rentabilidade, possuem menor grau de gerenciamento de resultado, enquanto menores empresas acabam tendo mais liberdade e com isso possuem maior propensão a prática de gerenciamento contábil (MARTINEZ; LEAL, 2019) .

O gerenciamento de resultados contábeis vem sendo objeto de preocupação e de estudos de diversos locais do mundo, além do Brasil, temos estudos em empresas do Siri Lanka (RAJEEVAN e AJWARD, 2020), da França (BOUAZIZ, SALHI E JARBOUI, 2020), e também Indonésia (RUWANTI; CHANDRARIN; ASSIH, 2019).

E na Indonésia os pesquisadores Ruwanti, Handrarin e Assih (2019), utilizaram uma amostra de 66 empresas no período de 2014 e 2017, para investigar a influência da Responsabilidade Social Corporativa no gerenciamento de resultados, e ainda foi investigado o tamanho da empresa terá também influência no gerenciamento de resultado. Os autores consideram o gerenciamento de resultado, como um ato discricionário dentre os limites dos princípios contábeis.

E diferente de Martinez, Leal (2019), os autores Ruwanti, Handrarin e Assih (2019), não identificaram relação positiva entre o tamanho da empresa e o gerenciamento de resultados, mas complementaram que as empresas que investem em Responsabilidade Social Corporativa, são empresas grandes, e por investirem nessa área possuem a propensão em não praticarem o gerenciamento de resultados, possuindo assim uma boa governança, ou seja, somente a variável tamanho da empresa, não é suficiente por si só, sem outros elementos para inibir a prática de gerenciamento de resultados contábeis.

Assim, os estudos de Ruwanti, Handrarin e Assih (2019) também ratificam a importância do fortalecimento da Governança Corporativa como inibidor da prática do

gerenciamento de resultados, assim como Bouaziz, Salhi e Jarboui (2020), restringindo a prática Edwards, Soares e De Lima (2013) e Rajeevan e Ajward (2020), para que desta forma se possa diminuir a assimetria da informação entre as partes interessadas.

De com Beneish (2001), é possível identificar evidências que sugerem que os agentes responsáveis pela gestão e divulgação das informações econômico-financeiras possam receber incentivos para o gerenciamento dos resultados, aumentando desta forma a receita e omitindo ou reduzindo um desempenho considerado insatisfatório.

Sincerre *et al.* (2016), concorda com Beneish (2001) e aponta que a variável que está diretamente relacionada com o gerenciamento de resultados, seria o crescimento das vendas e explica ainda que essa intervenção intencional tem a finalidade clara de obter ganhos, pois quanto melhor (maior) são os resultados, maior serão os retornos, pois maior será o valor que as partes interessadas estarão propensas a pagar.

Foi identificado na pesquisa, inclusive o momento em que se percebe o gerenciamento de resultados que é na emissão de debêntures, em período anterior a emissão, pois tem a finalidade principal de influenciar as partes interessadas, especificamente os investidores para que a empresa possa ter um retorno maior e assim captar mais investimentos (SINCERRE, *et al.* 2016), diferente de Rodrigues, Melo e Paulo (2019), que identificaram que os ajustes (gerenciamento de resultados) ocorrem principalmente no final do exercício.

Sincerre *et al.* (2016), escreve sobre as principais características identificadas em sua pesquisa que indica um possível gerenciamento de resultados, dentre elas estão empresas com índices de rentabilidade, crescimento de vendas e endividamento elevado, e além disso acrescenta que a reputação do auditor não influencia na redução dos níveis de gerenciamento de resultado.

Nardi e Nakao (2009) tiveram sua análise sobre gerenciamento de resultados com base em amostras de empresas brasileiras de capital aberto no período de 1996 a 2007, sendo seguidos por estudos de 2002 a 2007 e 2010 a 2015 (PRATA; FLACH, 2021) 2008 a 2010 (EDWARDS; SOARES; DE LIMA, 2013), de 2008 a 2013 (MARTINEZ, 2013b) e por estudos no período de 2010 a 2012 (SILVA, A. *et al.* 2016), além do período de 2010 a 2016 (MARTINEZ; LEAL, 2019), e 2012 e 2017 (RODRIGUES; MELO; PAULO, 2019) consubstanciando a literatura sobre o gerenciamento de resultados.

O estudo sobre a relação do gerenciamento de resultados e o custo da dívida (NARDI; NAKAO, 2009) permite uma leitura sobre o questionamento sobre a intenção dos gerenciamentos de resultados em razão do custo da dívida, ou seja, se às empresas estariam propensas a prática do gerenciamento de resultado, preocupada com o custo da dívida, mas a

conclusão foi que o custo da dívida não é razão ou pelo menos não foi identificada relação positiva que comprovasse que este custo foi que motivou o gerenciamento de resultado pelas empresas pesquisadas.

Prata e Flach (2021) analisaram a influência da adoção das Normas Internacionais, ou seja, a adoção das *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, em 92 empresas listadas na B3, para tanto os autores fizeram o recorte temporal em empresas em período anterior a aplicação das normas (2002-2007) e posterior (2010-2015), além de verificarem também não só a presença de um conselho de administração independente, como também se as empresas foram auditadas por uma *Big Four*.

Nesta pesquisa os autores não conseguiram identificar as empresas com alto nível de Governança Corporativa e auditadas por *Big Four* tiveram influência na redução do gerenciamento de resultado após a adoção das IFRS, ou seja, somente a adoção das IFRS por si só não são suficientes em empresas que já possuem um alto nível de Governança Corporativa para inibir ainda mais o gerenciamento de resultados, mas a companhia tendo um conselho administrativo independente, somados a IFRS é um fator inibitório da prática de gerenciamento de resultado (PRATA; FLACH, 2021).

Rodrigues, Melo e Paulo (2019) buscaram analisar a prática de gerenciamento de resultados, mas nos resultados trimestrais e para isso utilizaram como amostra 107 empresas brasileiras listadas na B3 no período de 2012 a 2017, com base no modelo de Paulo (2007), para verificar o *accruals* discricionários trimestrais.

Nesta análise, identificou-se que o segundo e terceiro trimestre, são os períodos em que menos se percebe a anormalidade dos *accruals* discricionários, e que no último trimestre do ano é o período que ele mais se intensifica, e no primeiro trimestre aparece certa significância, que pode ser explicada pela reversão (dos *accruals*) do último trimestre do último exercício, e a anormalidade do último trimestre pode ser explicada pela necessidade de alcançar metas de resultados anuais (RODRIGUES; MELO; PAULO, 2019).

Erfurth e Bezerra (2013) pesquisaram a correlação entre a adesão de determinados segmentos de governança da Bovespa e as práticas de gerenciamento de resultados a hipótese inicial era de que quanto maior o grau de Governança Corporativa, menor seria o gerenciamento de resultado, a análise foi nas amostras do período de 2000 a 2007, com níveis de governança 1, 2 e Novo Mercado.

Os estudos indicaram que o nível de governança, não foi suficiente para afetar ou influenciar o comportamento dos gestores, em relação ao gerenciamento de resultados (ERFURTH; BEZERRA, 2013), diferente da conclusão das pesquisas de Ruwanti, Handrarin e

Assih (2019) Bouaziz, Salhi e Jarboui (2020), Edwards, Soares e De Lima (2013) e Rajeevan e Ajward (2020), onde o nível de governança é inversamente proporcional ao grau de gerenciamento de resultado.

Silva, A. *et al.* (2016) analisaram o reflexo da auditoria sobre a prática de gerenciamento de resultados, utilizando uma amostra de 106 empresas no segmento “Novo Mercado” da Bm&fBovespa, no período de 2010 a 2012, para isso optaram por utilizar para análise a regressão linear múltipla.

Os estudos concluíram que a auditoria que foi realizada por uma *Big Four* funcionou como inibidor do gerenciamento de resultados, quando a intenção foi proporcionar um melhor (aumento) resultado, e dentre os fatores que funcionaram como inibidores o comitê de auditoria interna, possui menor influência na redução do gerenciamento de resultado do que a auditoria independente (SILVA, A. *et al.* 2016).

Dos Santos *et al.* (2020) analisaram o gerenciamento de resultado das empresas brasileiras e sua relação com os principais assuntos de auditoria, para análise foi observada a amostra de 96 empresas, que estão listadas no IBRX 100 no período de 2016 e 2017. Dentre os principais assuntos foram “recuperabilidade dos ativos”, “contingência” e “reconhecimento de receitas”.

Nessa perspectiva foi constatado uma correlação positiva em relação a quantidade dos principais assuntos de auditoria e os *accruals* e também sobre as receitas discricionárias, mas negativas entre a quantidade dos principais assuntos de auditoria reportados e o gerenciamento de resultados (DOS SANTOS, et al. 2020).

Andrade, Vieira e Souza (2019) analisaram a relação do gerenciamento de resultado contábeis e o nível de remuneração executiva variável, utilizando uma amostra de 143 companhias do Brasil, listadas na B3, no período compreendido de 2010 a 2018 e utilizando como variáveis de controle Tamanho, endividamento e Fluxo de Caixa Operacional.

A pesquisa identificou uma relação não positiva, entre o nível de gerenciamento de resultados e a remuneração variável, significando que quanto maior a remuneração variável é percebido que o nível de gerenciamento contábil é menor, concluiu-se que a remuneração é um fator que pode reduzir o nível de gerenciamento de resultados (ANDRADE; VIEIRA; DE SOUZA, 2019).

Já Baptista (2009) aborda a questão conceitual teórica de gerenciamento de resultados, fazendo uma análise das pesquisas publicadas no intervalo de 2001 a 2007, que tenha sido publicada em anais de congressos nacionais ou periódicos de circulação nacional, abordando

conceitos como *accruals* agregadas, específicas, operacionais e ainda gerenciamento real e operacional.

Matsumoto e Parreira (2007) analisaram as causas e consequências dos gerenciamentos de resultados, pois a flexibilidade das normas contábeis deixa no poder discricionário do gestor quais alternativas mais vantajosas devem ser aplicadas em cada momento, ou seja, há duas ou mais alternativas igualmente válidas, mas que produzem resultados diferentes.

Assim, dentre as principais causas que induzem os gestores a prática de gerenciamento contábeis são os incentivos sejam econômicos ou financeiros que a organização ou os gestores podem ter com os resultados, e também no fato de que não são possíveis alcançar todas as situações com os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (MATSUMOTO; PARREIRA, 2007).

Paulo (2007) desenvolve uma pesquisa sobre *accruals* e para isso utiliza com amostra um conjunto de companhias brasileiras, norte-americanas e ainda empresas que integram o mercado latino-americanos, com um recorte temporal compreendendo o período de 1996 a 2005, com a finalidade de testar a validade teórica dos modelos utilizados para identificação dos *accruals* discricionários.

Com isso a pesquisa chegou à conclusão que os modelos teóricos publicados e analisados sobre estimação dos *accruals* discricionários, de forma geral não possuíam sustentação teórica adequada, além disso outros modelos analisados possuíam baixo poder preditivo e influenciados pelo ambiente econômico, assim o modelo proposto na pesquisa alcança maior eficiência ao explicar o comportamento dos *accruals* independente do ambiente econômico analisado (PAULO, 2007).

### 2.3.1 Como a tecnologia blockchain pode ajudar na governança corporativa?

Um blockchain é, basicamente, um banco de dados distribuído que funciona como um registro público de todas as transações ou eventos digitais realizados e compartilhados entre as partes envolvidas. Cada transação registrada nesse ledger público é validada por consenso da maioria dos participantes do sistema. Após ser inserida, a informação se torna permanente e não pode ser apagada. O blockchain, portanto, oferece um registro preciso e verificável de cada transação já realizada (SWAN, 2015).

O blockchain é uma tecnologia de contabilidade distribuída e descentralizada que garante a segurança, transparência e integridade dos dados. Devido à sua resistência a

adultrações ou fraudes, essa tecnologia é considerada altamente promissora, especialmente no setor financeiro (ZHU; ZHOU, 2016).

Para Oliveira e Freitas (2020) definem o blockchain, à luz de suas novas aplicações, como um registro de informações em um livro-razão eletrônico que opera em uma rede ponto-a-ponto (P2P) e um banco de dados distribuído e descentralizado. A integridade dessas transações é garantida pela criptografia.

Jã Fanning e Centers (2016) descrevem o blockchain como um banco de dados distribuído que mantém uma lista crescente de registros, protegidos contra adultrações e revisões, mesmo pelos próprios operadores dos nós de armazenamento, corroborando João (2018) afirma “Essas tecnologias têm a capacidade de reduzir custos e fraudes e simplificar a experiência para os clientes” e ainda que apresentam eficácia na prevenção de fraudes que questão associadas a solicitação de empréstimos.

Com isso, Empresas de consultoria como a Deloitte e a PricewaterhouseCoopers estão entre as mais impactadas e interessadas no desenvolvimento do blockchain, especialmente no setor de auditoria e consultoria (JOÃO, 2018), pois A tecnologia blockchain pode desempenhar um papel significativo na governança corporativa, ajudando a evitar o gerenciamento de resultados e aumentando a qualidade da auditoria, nesse sentido afirmam Dai e Vasarhelyi (2017) introduzirem a ideia de que o blockchain tem o potencial de transformar o ecossistema contábil, possibilitando operações em tempo real, com uma transparência e verificação sem precedentes.

Segundo Falcão, de Oliveira e De Farias (2021), além de reduzir fraudes, a tecnologia blockchain traz outro benefício significativo, conforme apontado na literatura: a redução de custos. Isso ocorre porque a descentralização permite que as informações sejam armazenadas em rede, tornando-as acessíveis a um número maior de pessoas e facilitando o acesso para os interessados. Cota acrescenta que “a tecnologia *blockchain* tem potencial para ser um importante instrumento para transparência governamental”.

## **2.4 PRINCIPAIS ESTUDOS ANTERIORES RELACIONADOS**

Em relação ao gerenciamento de resultados Martinez (2001a) desenvolveu sua pesquisa buscando demonstrar de forma empírica que as empresas brasileiras que fazem parte do mercado de capitais, podem vir a gerenciar seus resultados como influência ou estímulo deste próprio mercado e dentre as evidências apontadas, listou 3: a) evitar reportar perdas, b) sustentar o desempenho recente, e c) reduzir a variabilidade dos resultados, a pesquisa utilizou-se de

modelo de regressão linear múltipla para estimar as acumulações discricionárias. O período de estudo abrangeu os anos de 1995 a 1999, utilizando como base de dados principal a Económica.

A pesquisa revelou que empresas brasileiras com resultados muito ruins os manipulam ainda mais para piorá-los, visando melhores resultados futuros. Em termos de desempenho de mercado, constatou-se que empresas que "artificialmente" manejam seus resultados conseguem, no curto prazo, atrair investidores, mas a longo prazo o mercado consegue perceber o procedimento utilizado e acabam penalizando essas ações com resultados piores (MARTINEZ, 2001a).

A teoria desenvolvida por Dutta e Gigler (2002) aborda a relação entre gerenciamento de resultados e previsões de lucros voluntárias em um ambiente de agência. Nesse modelo, o gerenciamento de resultados é visto como uma ação que pode aumentar os lucros contábeis reportados da empresa, sem impactar os fluxos de caixa reais. As previsões de lucros são tratadas como a comunicação do gestor sobre os fluxos de caixa futuros da empresa.

A pesquisa revela que é mais fácil impedir o gestor de gerenciar os resultados quando ele é solicitado a fazer previsões de lucros. Também verifica que a gestão de resultados é mais provável após previsões de lucros elevados do que após previsões de lucros baixos. Além disso, a análise indica que os acionistas podem não considerar ideal proibir completamente a gestão de resultados (DUTTA; GIGLER, 2002)

Os resultados sugerem que a gestão de resultados pode ser entendida sob a luz de certos pressupostos do Princípio da Revelação. No modelo proposto, o diretor pode se comprometer totalmente e a comunicação é irrestrita. No entanto, a gestão de resultados pode ter um papel benéfico ao reduzir o custo de obtenção de previsões verdadeiras. (DUTTA; GIGLER, 2002)

A tese de Paulo (2007) tem como objetivo principal verificar a validade teórica e empírica dos modelos operacionais usados para medir os accruals discricionários e detectar o gerenciamento de resultados contábeis. Inicialmente, discute-se a importância da informação contábil na avaliação de desempenho empresarial, as características institucionais que influenciam as escolhas contábeis e a discricionariedade dos gestores. A pesquisa examina o desenvolvimento e validação dos modelos teóricos e operacionais na contabilidade analítico-empírica.

A metodologia inclui uma análise crítico-teórica dos modelos de detecção de gerenciamento de resultados e a proposta de um novo modelo para analisar o comportamento dos accruals. Este modelo considera incentivos e custos associados ao gerenciamento oportunístico. A pesquisa é empírico-analítica, complementada por revisões bibliográficas e

descritivas, utilizando uma amostra de companhias abertas dos mercados de capitais brasileiro, norte-americano e latino-americano, entre 1996 e 2005, mas especificamente dos países Brasil, 460 empresas, Chile 192, México 146, Peru 116, EUA 916, às empresas estão estratificadas por ramo de atividade (PAULO, 2007)

De acordo com Paulo (2007) resultados sugerem que muitos modelos existentes na literatura são teoricamente inadequados e têm baixo poder preditivo, influenciados pelo ambiente econômico. No entanto, o modelo proposto na tese mostrou maior capacidade explicativa para detectar o gerenciamento de resultados contábeis em diferentes contextos econômicos.

Cupertino e Martinez (2008b) propõem um procedimento de revisão analítica para selecionar empresas para auditoria, baseado no nível de accruals discricionários encontrados nas demonstrações financeiras. Para isso, foram aplicados três modelos diferentes para identificar o gerenciamento dos resultados contábeis em empresas brasileiras: o modelo de Jones (1991), o Jones Modificado (Dechow et al., 1995) e o Jones Adaptado (Dechow et al., 2003). Os dados foram obtidos da Economática e abrangem o período de 1995 a 2005.

A metodologia incluiu quatro etapas: (i) avaliação dos accruals totais usando o enfoque do balanço; (ii) realização de regressões com os modelos; (iii) decomposição dos componentes discricionários; e (iv) identificação de discrepâncias nos gráficos de controle. Os resultados indicam que todos os modelos testados fornecem uma especificação adequada para uma amostra aleatória de empresas, e os gráficos de controle geralmente apontam os mesmos elementos como candidatos à auditoria, independentemente do modelo utilizado. O estudo conclui que os níveis de accruals podem ser uma medida inicial útil para identificar possíveis manipulações contábeis, mas devem ser confirmados com outros dados disponíveis para orientar auditorias potenciais (CUPERTINO; MARTINEZ, 2008b).

Já a pesquisa de Iatridis e Kadorinis (2009) teve como objetivo, investigar motivos e as características de empresas que praticaram gerenciamento de resultados no Reino Unido. Para tanto realizou-se uma análise empírica no ano de 2007, os dados foram coletados e tratados do *DataStream*. Outras informações necessárias referentes a políticas contábeis e de divulgação foram do *Financial Times Annual Report Service*. Os dados utilizados que formam a amostra são de 239 empresas que são do Reino Unido e estão listadas na bolsa de Valores de Londres.

A pesquisa demonstrou que empresas decidem realizar a prática do gerenciamento de resultados, para mostrar uma melhor performance financeira, além de aumentar a remuneração e superar as previsões que são feitas dos analistas financeiros, diferente de empresas que realizam a divulgação das demonstrações contábeis voluntariamente, estão menos propensas

ao gerenciamento de resultado (IATRIDIS; KADORINIS, 2009).

Wang *et al.* (2010) desenvolveu seu estudo com o objetivo de analisar a relação entre gestão de lucros, venda de ativos e investimentos de longa duração, para isso utilizou-se de empresas listadas em Tawan, para análise o estudo utilizou dados de 12.484 empresas no período de 1984 a 2006, através de regressão, e concluiu-se que em percentual aproximado de até 57% de empresas estudadas, considerando pequenas perdas de ganhos, manipularam os ganhos relatados e assim mostrar ganhos positivos, ainda que pequenos, em contraponto com EUA que em média chega de 30 a 40 por cento conforme estudos de Burgstahler e Dichev.

Braunbeck (2010) desenvolveu sua pesquisa com finalidade de investigar os principais potenciais que possam determinar a qualidade da auditoria no Brasil. Para isso partiu da abordagem teórica de Arruñada (1997), testou empiricamente os determinantes da qualidade de auditoria, em organizações listadas na Bovespa com recorte temporal de 1998 a 2008. Como resultado foi construído um construto inédito (o Índice de Qualidade das Auditorias – IQUA), além disso concluiu-se que firmas de auditoria conhecidas como “Big-N”, e auditores especialistas nos segmentos de seus clientes, conseguem ofertar serviços de qualidade maior.

Montenegro e Brás (2018), realizaram sua pesquisa com o objetivo de fazer uma revisão abrangente sobre conceito de qualidade de auditoria e para isso faz um estudo bibliográfico na literatura no período de 1980 a 2010 (30 anos de pesquisa), para discussão dos aspectos da qualidade de auditoria, utilizou-se a estrutura de DeFond e Zhang (2014), desta forma discutiu-se várias perspectivas sobre o conceito e medidas de qualidade, a abrangência comparativa buscou referenciar-se dos Estados Unidos da América (EUA) a estudos internacionais.

Já Resende (2020) buscou em sua pesquisa avaliar a relação da qualidade da auditoria versus nível de investimento realizados por empresas brasileiras com ações na Bolsa de Valores, utilizou-se do índice criado por Braunbeck (2010) e em relação ao nível de investimento utilizou-se como referência de Ren (2016), os modelos para análise da inter-relação foram os propostos por Biddle, Hilary e Verdi (2009) e Chang, Dasgupta e Hilary (2009).

A metodologia que Resende (2020) utilizou foi classificada como descritiva e quantitativa e para verificar a existência de relação entre a qualidade da auditoria e o nível de eficiência nos investimentos, foram utilizadas as bases de dados da Economatica®, Thomson Reuters® e o site da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Os dados coletados abrangeram todas as companhias abertas com ações na [B]3, no período de 1996 a 2019, incluindo os períodos pré e pós-convergência às Normas Internacionais de Contabilidade.

Inicialmente, a Economatica® listou 612 códigos com informações em dezembro de 2019. Para evitar duplicidades, foram removidos os códigos que se referiam à mesma empresa,

reduzindo a amostra para 352 empresas. Essas empresas foram então classificadas em setores, de acordo com o critério da Economatica® (RESENDE, 2020).

Com isso a pesquisa concluiu que há melhora na eficiência nos investimentos nas empresas que escolhem por uma auditoria de alta qualidade, que influencia na melhoria da eficiência dos investimentos, além disso através da revisão de literatura foi possível perceber que há uma redução da assimetria da informação entre o principal e o agente, pois a auditoria é um dos elementos da governança corporativa, assim concluiu-se que quanto maior qualidade de auditoria, maior a probabilidade de aumento dos investimentos (RESENDE, 2020).

A pesquisa de Carvalho *et al.* (2022) teve por objetivo analisar se o relatório de auditoria poderia indicar de alguma forma a possibilidade de futuras fraudes nas demonstrações contábeis. A pesquisa qualitativa e exploratória buscou nos relatórios das auditorias realizadas entre 2017 e 2021 nas Lojas Americanas esses possíveis indicativos, mas não foi possível identificar quaisquer indícios, as duas empresas contratadas no período não conseguiram identificar as fraudes, mas cumpriram o previsto para uma empresa de auditoria, que era certificar se as demonstrações contábeis estavam de acordo com as normas de contabilidade, tendo em vista que não possuem objetivo de identificar fraudes.

Girão e Barreto (2023) investigaram os impactos da fraude nas Lojas Americanas utilizando uma abordagem narrativa para compreender as perspectivas e experiências envolvidas. O estudo descreveu como funcionava a operacionalização do "risco sacado" e "forfait", explicando como "inconsistências contábeis" emergiram de repente, totalizando aproximadamente R\$ 20 bilhões.

Assim, no início de 2023, o mercado acionário brasileiro foi abalado pela notícia de que a Americanas, uma das maiores varejistas do país, havia encontrado "inconsistências contábeis" de R\$ 20 bilhões em sua conta de fornecedores. Este anúncio foi feito por uma empresa gerida há mais de 30 anos por Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira, até então considerados ícones do capitalismo brasileiro. A revelação causou uma perda de R\$ 8 bilhões em valor de mercado, impactando milhares de pontos de venda e 45.000 empregos, além de gerar uma dívida bilionária com fornecedores (GIRÃO; BARRETO, 2023)

### 3. METODOLOGIA

Esta pesquisa é caracterizada pela abordagem mista quali-quanti. É quantitativa, pois, conforme Gil (2019), envolve diversos cálculos e análises numéricas necessários para avaliar as demonstrações contábeis/financeiras, analisando a qualidade da auditoria e o gerenciamento de resultados. Simultaneamente, é qualitativa, seguindo Ricardo e Jabbour (2011), que destacam que a "combinação metodológica é considerada uma forma robusta de produzir conhecimentos, uma vez que supera as limitações de cada uma das abordagens tradicionais (qualitativa e quantitativa)".

Nada impede que o pesquisador, ao conduzir um estudo de caso, inicie a investigação com uma pesquisa qualitativa e, se necessário, conclua a investigação validando as evidências obtidas por meio de uma pesquisa quantitativa. Este tipo de abordagem, em que se mesclam métodos de pesquisa, é chamada de triangulação metodológica ou, mais recentemente, de metodologia mista (mixed-methodology). Ela se baseia no uso combinado e sequencial de uma fase de pesquisa quantitativa seguida de uma fase qualitativa, ou vice-versa (RICARDO; JABBOUR, 2011)

Carmo *et al.* (2012) utilizou-se da metodologia quantitativa da análise de regressão linear em um conjunto de dados primários para produzir informações que possibilitassem análises do tipo custo-volume-lucro (CVL). Esse estudo de caso único de uma pequena empresa do setor varejista de autopeças.

Na pesquisa sobre “métodos quantitativos e pesquisa contábil: um estudo de caso relacionado a pequenas amostras de dados” (CARMO; LIMA, 2018) mostra um estudo de caso único, com métodos quantitativos, combinando assim objeto de estudo de natureza qualitativa com métodos de análise quantitativa.

Assim, Carmo e Lima (2018) além de afirmarem que os dois fatores não são excludentes, também defendem que são viáveis, e quando se trata de matéria contábil, que tem por objeto de estudo o patrimônio, que sofre variações de acordo com ações humanas, essa combinação e equilíbrio (quali/quanti) não é só desejável, como uma evidente necessidade.

Em relação aos objetivos, a pesquisa é caracterizada como explicativa, pois busca testar e desenvolver uma teoria sobre um determinado fato, fenômeno ou processo. Segundo Santos (2002c), o objetivo principal da pesquisa explicativa é aprofundar o entendimento e fornecer uma explicação abrangente e teoricamente fundamentada sobre os aspectos investigados. E quanto ao método, será realizada por meio de estudo de caso, que conforme Yin (2010), investiga um fenômeno dentro do seu contexto da vida real.

Segundo às fontes é bibliográfica, pois a coleta dos dados será em materiais escritos eletronicamente a respeito das demonstrações financeiras e os relatórios de auditoria, constituindo este o principal material de informação (ZANELLA, 2012).

E ainda, classifica-se quanto a técnica de coleta de dados como documental, pois além da coleta ser em documentos particulares, disponibilizados pela própria empresa e que serão objetos de análise, essa técnica é utilizada/recomendada quando o delineamento principal é o estudo de caso (MARCONI; LAKATOS, 1996).

Para analisar e testar modelos que possam identificar a prática de gerenciamento de resultados, buscou-se dados contábeis nos documentos como as Demonstrações Contábeis/Financeiras, relatórios, índices e demais documentos no site da B3 e no próprio site da empresa pesquisada no período de 2010 a 2022.

Serão utilizadas como variáveis dependentes da análise os modelos de gerenciamento de resultados mais utilizados na literatura (seguindo um levantamento bibliométrico elaborado neste trabalho entre estudos de gerenciamento de resultados) que foram propostos por Jones (1991), Dechow *et al.* (1995), Kang e Silvaramakrishnan (1995), Dechow *et al.* (2003), Kothari *et al.* (2005) e Paulo (2007) para medir a qualidade de auditoria a variável dependente e IQUA desenvolvida por Braunbeck (2010) e revisitada por Teixeira *et al.* (2016) e para verificar a qualidade contábil e tributária a variável CCF (Conformidade Contábil-Fiscal) como visto em Leal (2019).

### 3.1 MODELO DE JONES (1991)

Nesse modelo os *accruals* discricionários, podem ser verificados utilizando o erro da regressão com base na equação 1. Lembrando que os *accruals* discricionários são o componente que apontam para o gerenciamento de resultado (Accrual Discricionário = Accrual Total – Accrual não Discricionário).

$$TA_{it} / AT_{it-1} = \beta_0 + \beta_1(1/AT_{it-1}) + \beta_2(\Delta REC_{it} / AT_{it-1}) + \beta_3(AP_{it} / AT_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

Eq. (1)

Onde:

$$TA_t = [\Delta AC_t - \Delta Dt] - [\Delta PC_t - \Delta ECPT] - DDA_t;$$

AT = Ativo Total em t-1;

$\Delta REC$  = Variação da Receita Total no período;

$AP$  = Ativo Permanente (propriedades, instalações e equipamentos);

$\Delta AC$  = Variação do Ativo Circulante no período;

$\Delta D$  = Variação das Disponibilidades no período;

$\Delta PC$  = Variação do Passivo Circulante no período;

$\Delta ECP$  = Variação de Empréstimos de Curto Prazo no período;

$DDA$  = Depreciação e Amortização do período;

$\varepsilon$  = Erro da Regressão.

### 3.2 MODELO DE DECHOW *et al.* (1995)

Esse modelo foi pensado para eliminar a tendência presumida, que estava no modelo anterior de Jones, que se propunha a medir os *accruals* discricionários com erro, consideram também nesta fórmula a diferença nas contas a receber e partem da premissa que a variação nessa conta contábil é resultado do gerenciamento de resultado.

Nesse caso, temos a seguinte equação:

$$TA_{it}/A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1(1/A_{it-1}) + \beta_2((\Delta Rec_{it} - \Delta ContRec_{t-1})/A_{it-1}) + \beta_3(AP_{it}/A_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

Eq. (2)

Onde:

$TA_{it}$  = representa os *accruals* totais definidos como a diferença entre lucros e fluxos de caixa operacionais no período  $t$ ;

$AT$  = Ativo Total em  $t-1$ ;

$\Delta REC$  = Variação da Receita Total no período;

$\Delta ContRec$  = Variação das contas a receber no período;

$AP$  = São as propriedades, instalações e equipamentos representado pelo ativo permanente;

$\varepsilon$  = Erro da regressão.

### 3.3 MODELO DE KANG E SILVARAMAKRISHNAN (1995)

O modelo KS (1995), utiliza contas patrimoniais e de resultado em sua equação para buscar explicação do gerenciamento de resultado, embora considere que a Acumulação total utilize basicamente contas patrimoniais, conforme equação a seguir:

$$TA_{it}/AT_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 \times [\delta_1 \times REC_{it}/AT_{it-1}] + \beta_2 \times [\delta_2 \times DEP_{it}/AT_{it-1}] + \beta_3 \times [\delta_3 \times AP_{it}/AT_{it-1}] + \varepsilon_{it}$$

Eq. (3)

Onde:

$TA_{it}$  = [ $\Delta$  Capital de Giro Líquido – Depreciação e Amortização]

$REC_{it}$  = receita líquida;

$\delta_1$  =  $CR_{i,t-1}/Rec_{i,t-1}$ , onde CR (Contas a Receber) e Rec as receitas líquidas no período t-1;

$DEP_{it}$  = Custos e despesas operacionais antes da depreciação e amortização;

$\delta_2$  =  $(CGL - CR_{i,t-1})/Dep_{i,t-1}$  onde CGL = Capital de giro líq., excluindo disponibilidades e financiamento de curto prazo;  $Depr_{it}$  = Despesas de Depreciação e Amortização;

$AP_{it}$  = Ativo Permanente;

$\delta_3$  =  $DEPR_{i,t-1}/AP_{i,t-1}$ , onde  $Depr_{it}$  = Despesas de Depreciação e Amortização no período t;

$\varepsilon_{it}$  = Erro da regressão.

De acordo com Martinez (2013), as Acumulações Discricionárias (AD), são computadas como o componente de erro da equação 8. Edwards, Soares e Lima (2013) afirmam que “a variável representativa dos *accruals* discricionários (AD) é o valor resultante do erro da regressão múltipla computada a partir das variáveis do modelo”.

### 3.4 MODELO JONES FORWARD LOOKING (2003)

Dechow *et al.* (2003), explica que houve um ajuste nos trabalhos para alinhamento ou realinhamento do modelo de Jones Modificado (1995) partiu da premissa que as vendas a prazo são *accruals* discricionários e com isso foi criado um fator de correção, com a intenção de verificar qual o percentual da mudança de vendas influencia os *accruals* discricionários.

$$\Delta CR_{it}/A_{it-1} = \beta_0 + k \Delta R_{it}/A_{it-1}$$

Eq. (4)

Onde:

$\Delta CR_{it}$  = variação das contas a receber (clientes) da empresa *i* do período t-1 para o período t, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1;

$\Delta R_{it}$  = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período t-1 para o período t, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1

Com os ajustes no modelo Jones, o novo modelo foi chamado de Jones Forward Looking (DECHOW *et al.*, 2003) chegando a seguinte equação:

$$TA_{it} = \beta_0 + \beta_1 [(1+k) \Delta R_{it} - \Delta CR_{it}] + \beta_2 (AP_{it}) + \beta_3 TA_{it-1} + \beta_4 (CrR_{it+1}) + \varepsilon_{it}$$

Eq. (5)

Que de acordo com Paulo (2007), a equação precisa ser compreendida da seguinte forma:

- $TA_{it}$  =  $[\Delta ACt - \Delta Dt] - [\Delta PCt - \Delta ECPt] - DDA_t$ , *accruals* totais da empresa *i* no período *t*, ponderados pelos ativos totais no final do período *t-1*;
- $\Delta R_{it}$  = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t-1* para o período *t*, ponderada pelos ativos totais no final do período *t-1*;
- $\Delta CR_{it}$  = variação das contas a receber (clientes) da empresa *i* do período *t-1* para o período *t*, ponderada pelos ativos totais no final do período *t-1*;
- $AP_{it}$  = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa *i* no final do período *t*, ponderados pelos ativos totais no final do período *t-1*;
- $Lag(TA_{it})$  = *accruals* totais da empresa *i* no período *t-1*, ponderados pelos ativos totais no final do período *t-2* (*accruals* totais defasados);
- $CrR_{it+1}$  = crescimento das vendas no próximo período, calculada através da variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t* para o período *t+1*, ponderada pelas receitas líquidas da empresa *i* do período *t*;
- k* = fator de correção, que captura as variações esperadas nas contas a receber, devido à variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t-1* para o período *t* ponderada pelos ativos totais no final do período *t-1*;
- $\varepsilon_{it}$  = erro da regressão;

### 3.5 MODELO DE JONES AJUSTADO AO DESEMPENHO (Kothari et al., 2005)

Kothari *et al.* (2005) buscou no modelo de Jones modificado uma explicação sobre os *accruals* e acrescentou ao modelo o ROA (*return on assets*/retorno sobre os ativos) como uma variável no modelo de regressão.

$$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 (1 / A_{it-1}) + \beta_2 ((\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1}) + \beta_3 (AP_{it} / A_{it-1}) + \beta_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it}$$

Eq. (6)

Sendo:

$$TA_{it} = [\Delta ACt - \Delta Dt] - [\Delta PCt - \Delta ECPt] - DDA_t;$$

$\Delta ACt$  = Variação do Ativo Circulante no período;

$\Delta Dt$  = Variação das Disponibilidades no período;

$\Delta PCt$  = Variação do Passivo Circulante no período;

$\Delta ECpt$  = Variação de Empréstimos de Curto Prazo no período;

$DDAt$  = Depreciação e Amortização do período;

$Ait-1$  = Ativos Totais da empresa i no ano (t-1).

$\Delta REVit$  = diferença de receita da empresa i no ano t e (t-1).

$\Delta RECit$  = diferença de contas a receber da empresa i, no ano/período t e (t-1).

$APit$  = propriedade, planta e equipamento (Ativo Permanente), no período t.

$ROA_{it}$  = ROA no ano/período t para empresa i.

$\varepsilon_{it}$  = Erro da Regressão.

### 3.6 MODELO DE PAULO (2007)

O modelo Paulo (2007) discute os problemas teóricos encontrados nos modelos anteriores (como o Setorial, Jones, Jones Forward Looking, KS, Pae), e procurar corrigi-los. Assim, o modelo Paulo (2007) controla os efeitos dos fluxos de caixa, dos resultados, das reversões dos *accruals*, da não linearidade do conservadorismo contábil e do setor econômico.

$$TA_{it}/AT_{t-1} = \beta_0 + \beta_1(Rec_{it}/AT_{t-1}) + \beta_2(AP_{it}/AT_{t-1}) + \beta_3(FCO_{it}/AT_{t-1}) + \beta_4(ResCont_{it}/AT_{t-1}) + \beta_5(ResCont^2/AT_{t-1}) + \beta_6(\Delta ResCont_{t-1}/AT_{t-1}) + \beta_7(Dummy \Delta ResCont_{it}/AT_{t-1}) + \beta_8([\Delta ResCont_{t-1}/AT_{t-1}] \times [Dummy \Delta ResCont_{it}/AT_{t-1}]) + \beta_9(TA_{t-1}/AT_{t-2}) + \varepsilon_{it}$$

Eq. (7)

Onde:

$TA_{it}$  = *accruals* totais da empresa i no trimestre t, calculados através da equação:  $TA = [\Delta ACt - \Delta Dt] - [\Delta PCt - \Delta ECpt] - DDAt$ ;

$Rec_{it}$  = receitas líquidas da empresa i;

$AP_{it}$  = ativo imobilizado líquido da empresa i;

$FCO_{it}$  = fluxo de caixa operacional da empresa i;

$ResCont_{it}$  = resultado contábil da empresa i;

$\Delta ResCont_{it-1}$  = variação do resultado contábil líquido da empresa i em t-2 para t-1;

$D\Delta ResCont_{it-1}$  = variável dummy para indicar se existe variação negativa do resultado contábil

líquido da empresa  $i$  de  $t-2$  para  $t-1$ . Assume 1 para existência da variação negativa e 0 para os demais casos;

$TA_{t-1}$  = *accruals* totais da empresa  $i$  em  $t-1$  para  $t-2$ ;

$\varepsilon_{it}$  = erro da regressão;

### **3.7 MODELO (IQUA) DE BRAUNBECK (2010) REVISTADO POR TEIXEIRA ET AL. (2016)**

De acordo com Braunbeck (2010) o IQUA foi desenvolvido como índice de qualidade das auditorias, que pode ser observado no nível da firma a frequência dos pareceres e é composto por questões binárias e sendo “1” quando há identificação de problemas e “0”, quando não há identificação de problemas na qualidade de auditoria.

$$IQUA = \beta_0 \text{Conc} + \beta_1 \text{Wedge} + \beta_2 \text{Lev} + \beta_3 \text{Tenure} + \beta_4 \text{Bign} + \beta_5 \text{Espec} + \beta_6 \text{Setor} + \beta_7 \text{Ano}.$$

Eq. (8)

Onde:

- Iqua: Índice de qualidade das auditorias baseado na soma das respostas do quadro 2;
- Conc: Participação no capital votante dos 3 maiores acionistas;
- Wedge: Diferença entre CONC e a participação no capital total dos 3 maiores acionistas, ou seja, o diferencial entre direito de propriedade e direitos sobre o fluxo de caixa;
- Lev: Razão entre a dívida de curto e longo prazo da entidade (rubricas de empréstimos e financiamentos mais debêntures) e seu patrimônio líquido contábil;
- Tenure: Número de anos consecutivos de auditoria por um mesmo auditor;
- Bign: Variável binária que assume 1 quando o auditor é classificado como uma firma de auditoria entre as grandes (Deloitte Touche Tohmatsu; Ernest & Young; KPMG e PricewaterhouseCoopers), 0 se não;
- Espec: Razão entre os honorários recebidos pela firma de auditoria de um determinado setor e os honorários totais desse setor;
- Setor: Setor econômico a que pertence cada entidade analisada (não será utilizado neste estudo);
- Ano: Período analisado.

O quadro 2, apresenta as variáveis dependentes e independentes e as de controle apresentadas por Teixeira *et al.* (2016), que em sua pesquisa explica que se propôs a utilizar as variáveis transformadas em logaritmo natural para viabilizar o modelo estatístico no estudo.

**Quadro 2:** Questões com IQUA (índice de qualidade das auditorias).

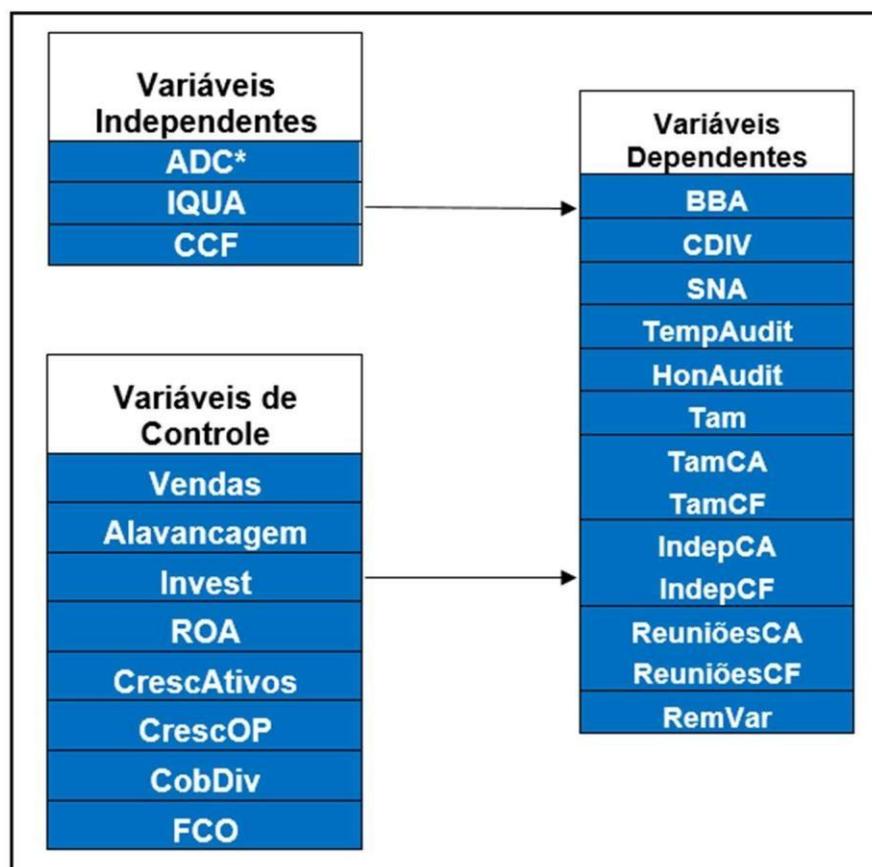
ConhecCntFinanc	Expertise do comitê de auditoria	Todos os membros possuem conhecimentos (formação ou experiência) em contabilidade e finanças? ( <i>dummy</i> )	Carcello, <i>et al.</i> , (2002); goodwin-Stwwant e Kent (2006); Chen e Zhou (2007); Hoitash e Hoitash (2009); Zaman, Hudaib e Haniffa (2011); Adelopo, Jallow e Scott (2012).
CARep	Atribuições do comitê de auditoria	Elabora e divulga o relatório de comitê de auditoria? ( <i>dummy</i> )	BACEN (2003); SUSEP (2004); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).
CARI		Possui regulamento interno? ( <i>dummy</i> )	BACEN (2003); SUSEP (2004); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).
ContrAud		Recomenda a contratação da auditoria externa? ( <i>dummy</i> )	BACEN (2003); SUSEP (2004); IBGC (2009); SEC (2002); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).
NAudAprov		Os serviços de não auditoria são aprovados pelo comitê de auditoria? ( <i>dummy</i> )	SEC (2002); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).
SupervCA		Os processos de elaboração, divulgação das demonstrações financeiras são supervisionados pelo comitê de auditoria? ( <i>dummy</i> )	BACEN (2003); SUSEP (2004); SEC (2002); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).
Control		É responsável pela eficiência e eficácia dos controles internos? ( <i>dummy</i> )	SEC (2002); BACEN (2003); SUSEP (2004); IBGC (2009); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).
Comunic		Adota procedimentos para receber e tratar queixas? ( <i>dummy</i> )	SEC (2002); Sorrentino, Teixeira e Vicente (2015).

Fonte: Adaptado de Teixeira *et al.* (2016).

### 3.8 VARIÁVEIS DA PESQUISA E EQUAÇÕES

A coleta de dados das Demonstrações Contábeis e demais informações financeiras foram feitas no site da própria Lojas Americanas e também no site da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) e aplicar os dados utilizando os modelos para testar e identificar os indicadores financeiros que possam apontar para o gerenciamento de resultados no período de 2010 a 2022. A figura 1 sumariza as variáveis utilizadas para o teste. Neste trabalho foram incluídas variáveis de controle, como sugerido em estudos como os de Rajeevan e Jward (2020).

**Figura 1:** Sumário das Variáveis para Teste.



Nota: \*Representada pelos 6 modelos diferentes do gerenciamento de resultados.

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Para chegar ao objetivo da pesquisa serão utilizados às variáveis dependentes e variáveis independentes conforme quadro 3.

**Quadro 3:** Variáveis Dependentes e Variáveis Independentes.

Variáveis Dependentes		
Variável	Descrição da Variável	Fonte
ACD	Representada pelos <i>Accruals</i> Discricionários, e a parcela gerenciável dos lucros; estipulada como proxy de GR; mensurada a partir do termo de erro aleatório. Será analisada por meio de sete modelos que são: o modelo original de Jones (1991), o modelo de Dechow et al. (1995), Kang e Silvaramakrishnan (1995), Jones Forward Looking (2003), Jones ajustado ao desempenho (Kothari et al., 2005) e Paulo (2007).	Jones (1991), Dechow <i>et al.</i> (1995), Kang e Silvaramakrishnan (1995), Dechow <i>et al.</i> (2003), Kothari <i>et al.</i> , 2005 e Paulo (2007).
IQUAL	Variável representada por um índice que comporta perguntas que assumem o valor de 1 quando apresentam problemas e 0 casos contrário. Desta forma, quanto maior sua expressão numérica, menor será a qualidade da auditoria. Será avaliado ano a ano para a empresa.	Braunbeck (2010) e Teixeira <i>et al.</i> (2016).

CCF	A conformidade contábil e fiscal é representada por meio do erro encontrada na equação: $DT = \beta_0 + \beta_1LATRE + \beta_2DIV + \varepsilon$ , onde DT são as despesas tributárias correntes, LATRE é o Lucro antes do tributo da empresa e DIV são os dividendos pagos	Atwood <i>et al.</i> (2010) e Martinez e Leal (2019)
Variáveis Independentes		
Variável	Descrição da Variável	Fonte
BBA	Variável <i>dummy</i> que toma o valor 1 quando o lucro líquido é menor que zero e 0 quando é igual ou maior a zero. Essa abordagem está fundamentada na teoria do "Big Bath Accounting", que sugere que o resultado é gerenciado no período atual com o objetivo de aumentar o lucro futuro (Martinez, 2001).	Kallapur <i>et al.</i> (2010), Causholli <i>et al.</i> (2014), Johnstone <i>et al.</i> (2014), Wang e Dou (2015) e Huang <i>et al.</i> (2016).
CDIV	Esta variável busca representar o cumprimento de dívidas por parte da empresa. Sendo calculada como sendo o Fluxo de caixa operacional ponderado pelo Ativo Total. Parte-se da hipótese de que a empresa tende a gerenciar informações para evidenciar maior capacidade de pagamento (Nardi e Nakao, 2009).	Gore <i>et al.</i> (2001), Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Kallapur <i>et al.</i> (2010), Choi, <i>et al.</i> (2010), Deumes <i>et al.</i> (2012), Causholli <i>et al.</i> (2014), Frankel <i>et al.</i> (2002), Huang <i>et al.</i> (2016) e Moraes e Martinez (2015).
SNA	A variável serviços de não auditoria será representada por uma variável <i>dummy</i> , onde irá assumir o valor de 1 se a taxa de for inferior a 50% e 0, caso contrário. Se essa relação for inferior a 50%, considera-se que a empresa tem alta chance de adquirir serviços de SNA no futuro. Esta taxa é obtida dividindo-se o gasto com SNA pelo valor total dos serviços da (s) empresa (s) de auditoria. No caso de ter mais de uma empresa de auditoria ao mesmo tempo, essa variável será separada por empresa.	Choi <i>et al.</i> (2010) e Causholli <i>et al.</i> (2014).
TempAudit	Medida, em anos, dos serviços prestados continuamente por uma firma em um determinado cliente.	Teixeira <i>et al.</i> (2016), Apandi (2018), Buntara e Adhariani (2019), Cunha <i>et al.</i> (2019), Marçal e Alberton (2020).
HonAudit	Honorários de Auditoria pagos ao longo do ano. A variável pode ser desmembrada no caso de mais de uma auditoria.	Canton e Müller (2022)
Vendas	Variação das vendas entre os anos t-1 e t. Na literatura nota-se que empresas com maior crescimento possam ter maior variabilidade nos <i>accruals</i> , uma vez que se considera que o <i>accrual</i> é correlacionado com o desempenho interno da empresa (Dechow <i>et al.</i> , 1995).	Deumes <i>et al.</i> (2012), Moraes e Martinez (2015)
Alavancagem	Variável proxy para o risco de auditoria, calculada dividindo o Passivo Total pelo Ativo Total corrente. Esta variável foi escolhida pois empresas mais endividadas tem uma maior probabilidade de recorrer ao gerenciamento de resultados para o incremento do lucro (Watts & Zimmerman, 1990).	Ashbaugh <i>et al.</i> (2003) e Deumes <i>et al.</i> (2012)
Invest	Nível de investimentos (calculado como a razão entre o saldo da conta investimentos e o montante do patrimônio líquido).	Moser <i>et al.</i> (2019) e Ribeiro <i>et al.</i> (2022).
ROA	O retorno sobre os ativos é representado pela divisão do lucro líquido pelo ativo total.	Call <i>et al.</i> (2014), Joia e Nakao (2014) e Rodrigues <i>et al.</i> (2014)
CrescAtivos	É representada pela variação dos ativos. Sendo o $Cresc\ it - 1 = (AT_{it} - AT_{it-1}) / AT_{it}$ . De acordo com Gu,	Nardi e Nakao (2009)

	Lee e Rosett (2005), o crescimento da empresa, pode vir de duas formas: mediante financiamento externo ou por resultados operacionais internos. O nível de <i>leverage</i> pode afetar o GR.	
CrescOP	É a variação da receita líquida operacional da empresa $i$ entre $t - 1$ e $t$ , dividida pela receita líquida operacional do período $t$ .	Sincerre <i>et al.</i> (2016) e Oliveira e Soares (2019)
CobDiv	Cobertura das Dívidas representada pelo EBITDA (lucro antes de juros, impostos e despesa de depreciação e amortização) dividido pelo passivo oneroso de curto e longo prazo.	Nardi e Nakao (2009)
FCO	O fluxo de caixa operacional, medido como o logaritmo natural das entradas e saídas de recursos financeiros ocorridas.	Friedrich e Brondani (2012)
Tam	Tamanho da empresa, representado pelo logaritmo natural do Ativo Total.	Bucholz <i>et al.</i> (2019), Cunha <i>et al.</i> (2019), Paulo e Mota (2019), Sundvik (2019) e Arioglu (2020).
TamCA TamCF	Tamanho de Membros do Conselho de Administração (calculado como o logaritmo do tamanho do conselho)	Moser <i>et al.</i> (2019) e Ribeiro <i>et al.</i> (2022).
IndepCA IndepCF	Grau de Independência do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal. O cálculo é definido como: $INDEP = [ (Membros Externos) / Total ] - [ (Membros Internos) / Total ]$ .	Silveira, Barros e Famá, (2003)
ReuniõesCA ReuniõesCF	Quantidade de reuniões ao longo de cada ano no conselho de administração e fiscal.	Rajeevan e Ajward (2019)
RemVar	A remuneração executiva variável representada pelo logaritmo natural do montante recebido em razão do alcance de determinadas metas previamente ajustadas entre agente e principal.	Andrade <i>et al.</i> (2019)
ExpCA ExpCF	Expertise dos membros do conselho de administração e fiscal para ocuparem seus cargos de conselheiros. Estas variáveis desenvolvidas neste estudo são compostas por um índice que comporta perguntas que assumem o valor de 1 quando apresentam problemas e 0 casos contrário.	Desenvolvido pelo autor

**Fonte:** Elaborado pelo Autor (2024)

Equações testadas e propostas passaram por alguns dos principais testes de robustez que serão desenvolvidos incluem o teste de multicolinearidade para identificar a presença de colinearidade entre variáveis independentes, de correlação, ANOVA, o teste de heterocedasticidade para verificar a igualdade das variâncias dos erros, o teste de normalidade dos resíduos para avaliar se os erros seguem uma distribuição normal e os testes de influência para identificar observações que exercem grande influência nos resultados da regressão (BLACK, 2023).

Primeira equação (Eq. 9) busca captar o gerenciamento de resultado considerando as variáveis de auditoria e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais. Também será considerada a qualidade da auditoria e o gerenciamento contábil e financeiro nas equações 10 e 11.

$$ACD = \beta_0 + \beta_1 SNA + \beta_2 HonAudit + \beta_3 TempAudit + \beta_4 Vendas + \beta_5 Alavancagem + \beta_6 Invest + \beta_7 ROA + \beta_8 CrescAtivos + \beta_9 CrescOP + \beta_{10} CobDiv + \beta_{11} FCO + \beta_{12} CDIV + \varepsilon$$

Eq. (9)

$$IQUA = \beta_0 + \beta_1 SNA + \beta_2 HonAudit + \beta_3 TempAudit + \beta_4 Vendas + \beta_5 Alavancagem + \beta_6 Invest + \beta_7 ROA + \beta_8 CrescAtivos + \beta_9 CrescOP + \beta_{10} CobDiv + \beta_{11} FCO + \beta_{12} CDIV + \varepsilon$$

Eq. (10)

$$CCF = \beta_0 + \beta_1 SNA + \beta_2 HonAudit + \beta_3 TempAudit + \beta_4 Vendas + \beta_5 Alavancagem + \beta_6 Invest + \beta_7 ROA + \beta_8 CrescAtivos + \beta_9 CrescOP + \beta_{10} CobDiv + \beta_{11} FCO + \beta_{12} CDIV + \varepsilon$$

Eq. (11)

Na equação 12 o foco é na análise de gerenciamento do lucro futuro, considerando as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais. Também será considerada a qualidade da auditoria e o gerenciamento contábil e financeiro nas equações 13 e 14.

$$ACD = \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 Vendas + \beta_3 Alavancagem + \beta_4 Invest + \beta_5 ROA + \beta_6 CrescAtivos + \beta_7 CrescOP + \beta_8 CobDiv + \beta_9 FCO + \beta_{10} CDIV + \varepsilon$$

Eq. (12)

$$IQUA = \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 Vendas + \beta_3 Alavancagem + \beta_4 Invest + \beta_5 ROA + \beta_6 CrescAtivos + \beta_7 CrescOP + \beta_8 CobDiv + \beta_9 FCO + \beta_{10} CDIV + \varepsilon$$

Eq. (13)

$$CCF = \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 Vendas + \beta_3 Alavancagem + \beta_4 Invest + \beta_5 ROA + \beta_6 CrescAtivos + \beta_7 CrescOP + \beta_8 CobDiv + \beta_9 FCO + \beta_{10} CDIV + \varepsilon$$

Eq. (14)

Na equação 15 é analisado o gerenciamento de resultados incluindo as variáveis de governança e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais. Também será considerada a qualidade da auditoria e o gerenciamento contábil e financeiro nas equações 16 e 17.

$$\begin{aligned}
ACD = & \beta_0 + \beta_1 Tam + \beta_2 TamCA + \beta_3 TamCF + \beta_4 IndepCA e CF + \beta_5 ReuniõesCA \\
& + \beta_6 ReuniõesCF + \beta_7 RemVar + \beta_8 ExpCA + \beta_9 ExpCF + \beta_{10} Vendas \\
& + \beta_{11} Alavancagem + \beta_{12} Invest + \beta_{13} ROA + \beta_{14} CrescAtivos + \beta_{15} CrescOP \\
& + \beta_{16} CobDiv + \beta_{17} FCO + \beta_{18} CDIV + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (15)

$$\begin{aligned}
IQUA = & \beta_0 + \beta_1 Tam + \beta_2 TamCA + \beta_3 TamCF + \beta_4 IndepCA e CF + \beta_5 ReuniõesCA \\
& + \beta_6 ReuniõesCF + \beta_7 RemVar + \beta_8 ExpCA + \beta_9 ExpCF + \beta_{10} Vendas \\
& + \beta_{11} Alavancagem + \beta_{12} Invest + \beta_{13} ROA + \beta_{14} CrescAtivos + \beta_{15} CrescOP \\
& + \beta_{16} CobDiv + \beta_{17} FCO + \beta_{18} CDIV + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (16)

$$\begin{aligned}
CCF = & \beta_0 + \beta_1 Tam + \beta_2 TamCA + \beta_3 TamCF + \beta_4 IndepCA e CF + \beta_5 ReuniõesCA \\
& + \beta_6 ReuniõesCF + \beta_7 RemVar + \beta_8 ExpCA + \beta_9 ExpCF + \beta_{10} Vendas \\
& + \beta_{11} Alavancagem + \beta_{12} Invest + \beta_{13} ROA + \beta_{14} CrescAtivos + \beta_{15} CrescOP \\
& + \beta_{16} CobDiv + \beta_{17} FCO + \beta_{18} CDIV + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (17)

Serão testadas também todas as variáveis em conjunto nas equações 18, 19 e 20 para se observar possíveis relações.

$$\begin{aligned}
ACD = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam + \beta_6 TamCA \\
& + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA e CF + \beta_9 ReuniõesCA + \beta_{10} ReuniõesCF \\
& + \beta_{11} RemVar + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
& + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA + \beta_{19} CrescAtivos \\
& + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (18)

$$\begin{aligned}
IQUA = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam + \beta_6 TamCA \\
& + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA e CF + \beta_9 ReuniõesCA + \beta_{10} ReuniõesCF \\
& + \beta_{11} RemVar + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
& + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA + \beta_{19} CrescAtivos \\
& + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (19)

$$\begin{aligned}
CCF = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam + \beta_6 TamCA \\
& + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA \text{ e } CF + \beta_9 ReunioesCA + \beta_{10} ReunioesCF \\
& + \beta_{11} RemVar + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
& + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA + \beta_{19} CrescAtivos \\
& + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (20)

De maneira complementar é analisado na equação 21 o gerenciamento de resultados considerando a qualidade de auditoria e a conformidade fiscal e tributária.

$$\begin{aligned}
ACD = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam + \beta_6 TamCA \\
& + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA \text{ e } CF + \beta_9 ReunioesCA + \beta_{10} ReunioesCF \\
& + \beta_{11} RemVar + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
& + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA + \beta_{19} CrescAtivos \\
& + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO + \beta_{23} IQUA + \beta_{24} CCF + \varepsilon
\end{aligned}$$

Eq. (21)

Com o intuito de corroborar com a robustez dos resultados, pretende-se desenvolver testes de robustez utilizando dados em painel, seguindo metodologia baseada em Borges, Nardi e Silva (2017) para observar as relações que as variáveis de manipulação de lucro futuro, honorário de auditoria, serviços de não auditoria e as variáveis de governança podem mostrar.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 DISCUSSÃO DO CASO DAS LOJAS AMERICANAS S.A.

O termo “risco sacado” ficou conhecido com o caso das Lojas Americanas, é também conhecido como *forfait*, *confirming* ou securitização de contas a pagar e de uma certa forma pode ser considerado uma evolução da operação de desconto de duplicatas, embora tenha uma diferença entre estas operações (MARTINS 2023b).

A Câmara de Comércio Internacional (International Chamber Of Commerce - ICC, 2023), conceitua *forfaiting* como: “um método de financiamento comercial pelo qual o forfaiteiro compra, sem recurso, obrigações de dívida decorrentes do fornecimento de bens e/ou serviços”, e acrescenta que *forfaiting* foi desenvolvido na Suíça na década de 50.

Bishop (2004) destaca que o *forfaiting* é um método de financiamento onde um banco compra, sem direito de regresso, dívidas incondicionais originadas do fornecimento de bens ou serviços, com vencimento futuro. Entre as vantagens citadas estão a conversão de uma operação de crédito em pagamento à vista, a eliminação de riscos políticos e de crédito, a mitigação de riscos cambiais e a melhoria da liquidez.

Nesse sentido o ITA (2023), a Administração do Comércio Internacional, conceitua *forfaiting* como: “um método de financiamento comercial que permite aos exportadores obter dinheiro vendendo suas contas a receber no exterior de médio e longo prazo com desconto para um forfaiteiro, uma empresa financeira especializada ou um departamento de um banco”.

Diante das recentes denúncias de fraude nas Lojas Americanas S/A envolvendo a não contabilização de operações envolvendo “risco sacado” (DIEGUEZ, 2023), percebe-se que esta temática não foi objeto de pesquisas anteriores envolvendo as Lojas Americanas, nem mesmo Carvalho *et al.* (2022), conseguiu identificar nos relatórios de Auditoria, quaisquer indícios ou referências a algum erro substancial nesse sentido ou quaisquer indícios de fraude contábil, mesmo sendo estas auditorias tendo sido realizadas pelas maiores empresas de auditoria do mundo, conhecidas como *Big Four*.

Girão e Barreto (2023) enfatizam a importância de discutir o caso das "inconsistências contábeis" e afirmam que "é fundamental que a academia qualifique o debate e faça uma discussão de seus impactos e desdobramentos de forma estruturada em sala de aula". Justificam essa necessidade devido ao impacto significativo que o escândalo teve no mercado de ações brasileiro, uma vez que a empresa afetada mantinha 45.000 empregos e milhares de pontos de vendas. Além disso, a empresa foi gerida por mais de 30 anos por figuras de destaque no

mercado de capitais brasileiro, como Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira.

Essas fraudes, segundo Girão e Barreto (2023), teriam sido de aproximadamente 20 bilhões de reais, valor que a empresa teria omitido ao utilizar de forma errônea ou fraudulenta um instrumento legal conhecido como "risco sacado". Nesse esquema, há pelo menos três atores: as Lojas Americanas, o banco (ou os bancos) e o fornecedor. As Lojas Americanas compram um produto do fornecedor e transferem a dívida para o banco, que paga o fornecedor à vista com desconto. Nesse momento, o fornecedor já recebeu o pagamento e agora as Lojas Americanas precisam pagar o banco, que realizou a operação com juros, mas com prazos mais longos de pagamento do que se a Loja tivesse pago diretamente ao fornecedor. Diante disso, a empresa deveria registrar a obrigação com os bancos, incluindo os possíveis juros da operação, mas não o fez (DIEGUEZ, 2023).

Murcia (2023), professor doutor da FEA/USP, explica que, quando as empresas negociam prazos para o pagamento de seus fornecedores—como 30, 90 ou 120 dias—e os fornecedores não estão dispostos a esperar por esse período para receber o pagamento integral, entra em cena o banco. Neste caso, o banco pode adiantar os recursos para o fornecedor, o que faz com que a relação de pagamento passe a ser entre o comprador e o banco. Assim, o comprador paga ao banco em vez de pagar diretamente ao fornecedor, surgindo conceitos como "risco sacado", "confirming" e "*forfait*".

Além disso, Murcia destaca que não há orientações específicas nas normas internacionais sobre como tratar contabilmente essas operações, gerando dúvidas sobre se são eventos comerciais com os fornecedores ou meras operações financeiras com o banco. No entanto, isso não isenta os responsáveis pela elaboração das demonstrações contábeis de representar a operação de forma fiel e precisa (MURCIA, 2023).

Para Martins (2023a), que é prof. Dr. FEA/USP, o caso das Lojas Americanas não podem ser classificadas como “erro” e sim fraude, como segue:

“Jogar despesas financeiras contra fornecedores, registrar indevidamente os rebates, adulterar imobilizado e intangível — entre, possivelmente, outros desastres — são escolhas que jamais poderiam ser chamadas de erros. Adulteração violenta de passivos, de ativos e, conseqüentemente, dos resultados e do patrimônio líquido para enganar bancos, fornecedores, investidores, etc. E tudo numa proporção tão grande (talvez a maior no Brasil, não pesquisei) que as conseqüências se espraiaram de forma alarmante”. (MARTINS, 2023a)

Nesse mesmo diapazão afirma Dieguez (2023), que a operação de não contabilizar dívida no Balanço foi “fraude”, “maquiagem”, “lucro falso”, tendo em vista que induziu propositalmente os investidores a comprar os papéis das companhia como se a tal dívida não existisse, pois essa foi a intenção de esconder as operações de risco sacado.

Também existem outras operações semelhantes ao *forfaiting*, como destaca Carvalho (2006, p.106 apud Gonçalves), como o *factoring*, pois:

“O contrato de *factoring* engloba os créditos presentes e futuros e os créditos a curto prazo, enquanto o contrato de *forfaiting* é utilizado para os créditos presentes e a longo prazo. Acresce que o *factoring* pode ser com ou sem recurso e, ao invés, o *forfaiting* é sempre sem recurso”.

Nos Estados Unidos, esse mecanismo é utilizado por grandes e médias empresas que desejam exportar bens de capital e commodities em transações que excedem US\$ 100.000. Além disso, ele pode ser útil em mercados considerados de alto risco, com prazos variando de 180 dias a 7 anos (ITA, 2023).

Ribeiro e Da Costa Júnior (2017) realizaram uma análise das operações de *forfaiting*, desenvolvendo um ensaio teórico sobre esse tema em empresas do mercado de capitais no Brasil. O estudo examinou os procedimentos contábeis dessas empresas durante 2015 e o primeiro trimestre de 2016, verificando se as práticas estavam alinhadas com as orientações da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o órgão regulador brasileiro.

Eles concluíram que 38% das empresas estavam aplicando o tratamento contábil em desconformidade com o OFÍCIO-CIRCULAR/CVM/SNC/SEP/n.º 01/2016. Esse fenômeno pode ser explicado pelo fato de que a empresa compradora, ou empresa âncora, estaria agindo dessa forma para desviar de *covenants* contratuais (índices de cobertura de juros ou de endividamento oneroso) ou para evitar chamar a atenção do fisco (RIBEIRO; DA COSTA JÚNIOR, 2017).

Ainda em 2016, bem antes da divulgação da fraude das Lojas Americanas, a CVM (2016) já havia se manifestado sobre o registro inadequado do “risco sacado”. A CVM tinha conhecimento de que algumas empresas estavam utilizando essa operação, e por isso, na página 5 do ofício, encontramos a seguinte orientação: “operações de *forfait* tornaram-se conhecimento de que algumas companhias no Brasil realizaram as denominadas operações de ‘*forfait*’, ‘*confirming*’ ou ‘risco sacado’, ou ainda denominada ‘securitização de contas a pagar’” (CVM, 2016).

Com isso a CVM (2016) orienta que: “O passivo oneroso deve ser como tal reconhecido no balanço patrimonial e o serviço da dívida (juros e demais encargos) deve ser apropriado tempestiva e exponencialmente em resultado, conforme curva efetiva de juros”, evitando assim uma apresentação irregular e distorcida.

Parasız (1990) afirma que *forfaiting*, em um conceito simplificado, é o desconto de notas promissórias de médio ou longo prazo de uma transação comercial internacional, sendo uma técnica de financiamento utilizada principalmente por empresas na exportação de bens. O

*forfaiting* envolve um banco ou uma instituição financeira que opera com recebíveis, produtos da exportação de bens, e oferece uma forma ou plano de pagamento mais flexível. Dessa forma, o *forfaiting* vai além de uma simples operação de crédito, pois se torna um ativo financeiro incluído na carteira de títulos.

Aygün (2014) buscou explicar essa nova modalidade de financiamento de acordo com a Norma de Contabilidade Turca nº 18, que trata sobre Receitas e Estoques, pois entende que assim seria melhor compreendida. A Norma de Contabilidade Turca nº 2 considera que é uma operação de empresas exportadoras e importadoras e de *forfaiting*.

Empresas que atuam no mercado internacional em diferentes países precisam de opções de financiamento, e assim surge o *forfaiting* como uma alternativa. No entanto, é importante proteger-se contra possíveis riscos. As Normas de Contabilidade Turcas compreendem essa necessidade e mensuram a receita obtida pelo valor justo (AYGÜN, 2014).

Sabuncu (2019) destaca a vantagem do processo de *forfaiting*, como o aumento da liquidez pois seus recebíveis estarão sendo cobrados a médio e longo prazo, tornando desta forma uma técnica que torna a empresa mais competitiva, e embora venha sendo utilizada em diversos setores, ainda não é amplamente utilizada na Turquia, mas é inevitável a utilização de técnicas como essa para competitividade.

Gallegos e Arenaza (2005) afirma que esta técnica não é amplamente utilizada pelos exportadores Peruanos, fenômeno que Sabuncu (2019) e Akartepe (2004), também identificaram na Turquia e Blukacz (2013) considera essa prática incomum na Polônia e Delendik (2021) afirma que não foi totalmente desenvolvido na República da Bielorrússia, já em outros países vem se tornando bem comum tendo em vista que vem se popularizando e é chamado de *Die forfaitierung* na Alemanha, *la Forfetizacion* na Espanha, *le Forfetizzazione* na Itália, *le Forfeitage* na França.

Assim, da mesma forma existe um prazo que é negociado/estabelecido em cada País ou mercado, dentre os quais pode-se citar que em condições de normalidade de mercado, um exemplo de prazos máximos são: Argentina (3 anos), Brasil (4 anos), Bolívia (2 anos), Colômbia (3 anos), Venezuela (2 anos), EUA e Alemanha, nestes últimos sete anos cada (GALLEGOS; ARENAZA, 2005).

O tratamento contábil nas operações de *forfaiting* na Turquia, considera-se o preço da transação do respectivo contrato como “rédito”, sendo que os tanto os juros como os gastos devem ser considerados como gasto, considerando o fato gerador e bem como os rendimentos também devem ser registrados considerando o fator gerador, ou seja, no período em que ocorrerem (SABUNCU, 2019)

Carvallho (2023) explica através de sua pesquisa, a origem do termo “*confirming*” (equivalente a *forfaiting*) como vinda do mercado financeiro da Grã-Bretanha, que significa confirmar, referente a gestão dos pagamentos. Na Espanha, o conceito está ligado a um prestador de serviço de gestão de pagamentos, embora hoje seja utilizado por diversas entidades financeiras, mas o primeiro a utilizar na Espanha foi o Banco Santander.

A pesquisa acrescenta que esse tipo de operação contratual, é considerada relativamente nova é uma forma de gestão de pagamentos a fornecedores, que permite antecipação de faturas, financiamento de pagamentos dentre outros fatores, permitindo que as empresas envolvidas na operações consigam melhorar o fluxo de entrada e saída de fundos. Embora existam outras operações semelhantes, mas a pesquisa destaca a diferença por exemplo entre *forfaiting* e *factoring*, enquanto a primeira refere-se a gestão de pagamento o segundo refere-se a gestão de cobranças (CARVALHO, 2023).

Já Gallegos e Arenaza (2005) conceitua *forfaiting* como o desconto de contas a receber em negócios referentes ao Comércio Internacional, destaca que nessa operação não há coobrigação do exportador, consistindo assim na compra de carta de crédito de exportação, onde o exportador da anuência em entregar ou renunciar os direitos pelo pagamento dos bens/serviços em um contrato de venda, em contrapartida de pagamento em dinheiro.

A pesquisa explicita que atualmente determinados mercados processam atualmente quase todos os negócios de *forfaiting* do mundo, ou seja, onde são liquidados dentre os mercados que são citados estão o de Londres, Zurique e Viena. Nesses locais diversas instituições financeiras americanas ofertam serviços de *forfeiting* através de suas subsidiárias. Este instrumento é utilizado quando seja o governo ou no mercado privado as garantias de créditos não estão acessíveis ou até mesmo quando um ofertante não concede crédito de longo prazo independente do motivo a mercado como a Europa Oriental (GALLEGOS; ARENAZA, 2005).

Kyrmizoglou (2016) em sua pesquisa buscou analisar as características do *forfaiting*, bem como analisar as razões da pouca participação na economia grega e aponta que o futuro desta técnica na Grécia está relacionada a mudanças no próprio instrumento, assim a pesquisa propõe um conjunto de ações para que exista uma alteração positiva no cenário de *forfaiting* no país.

Dentre as propostas da pesquisa está na postura dos bancos gregos, pois deveriam assumir o protagonista de informação aos clientes sobre o instrumento, espera-se que as reformas também tenham um papel ativo, mesmo que ocorram em razão de pressões como da Comissão Europeia, do Banco Central Europeu ou FMI (KYRMIZOGLU, 2016).

Özdemir (2005) aponta que houveram mudanças no final do último século, elevando as finanças internacionais a outro patamar e com isso surgiram novas técnicas de financiamentos como o *forfaiting* que influenciou na estratégias de negócios e isso causou uma reorganização nas estruturas dos negócios.

Em razão do aumento da demanda dos negócios, especificamente operações de *fortaiting*, os departamentos que existiam nos bancos até então não eram mais suficientes para acompanhar o aumento da demanda e por isso, começou a surgir pessoas jurídicas independentes com especialização em *forfaiting*.

Um dos setores que tem participação com reflexo em operações de *forfaiting* foi o setor têxtil, em razão das vantagens ofertadas por essa técnica de financiamento, e a necessidade impulsiona o índice de exportação na economia do país, assim foi identificada a necessidade de seminários de treinamento para os diretores destas novas instituições para que possa elevar o nível e obter o efeito desejado (ÖZDEMIR, 2005).

Kuanyshbayev (2020) buscou um modelo de financiamento que pudesse suportar grandes empreendimentos, como sistema de transporte intermodal, relacionado as seguintes ferrovias da República Islâmica do Irã, e ainda República do Turcomenistão, somada a República do Uzbequistão e República do Cazaquistão, considerando que a carga específica trata-se de gasolita automotiva.

Diante das dificuldades identificadas e da especificidades do projeto, bem como as rotas, considerando ainda a possibilidade de instituir um esquema tarifário adequado, com isso, a pesquisaa propõe que se utilize nesse caso com alto investimento e retorno o *forfaiting* que é um modele para estimular de o tráfego de cargas (KUANYSHBAYEV, 2020).

Blukacz (2013) segue no mesmo sentido de Kuanyshbayev (2020), quando busca modalidades de financiamento mas neste caso para autarquias locais (Polônia) e apresenta o *forfaiting* como uma modalidade de financiamento que seria indicada e busca distutir questões controversas sobre o reconhecimento de créditos vencidos e seus reflexos nos índices da dívida (endividamento).

A pesquisa reconhece que os projetos da administração do governo local, são projetos que exigem grande soma de recursos financeiros, em razão disso atraem empresas interessadas em fornecimento de bens e serviços, mas também para dar andamento em seus projetos será necessário levantar grande quantia de recursos financeiros que não estão disponíveis de forma imediata. Para conseguir atender as diversas partes interessadas, indica-se o método de financiamento *forfaiting*, pois seria o método mais adequado para atender estas demandas, pois minimiza o risco é flexível, acessível e além disso melhora o fluxo de caixa (BLUKACZ, 2013).

Martins (2023c) explica que o risco sacado surgiu da operação “desconto de duplicata”, sendo que nesta operação existe uma exigência do banco para que o fornecedor possa a ser responsabilizado em caso de inadimplência, o que não ocorre no risco sacado, pois neste caso, o fornecedor não assume risco, pois o único devedor junto a instituição financeira será o comprador. Explica ainda que não é uma operação ilegal, pois “não existe uma regra contábil brasileira para essas operações” e ainda que “a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) não tem uma regra específica para esses casos, apenas alertas em ofícios circulares”, mas orienta que nesta operação é preciso “haver uma separação em linha separada ou em nota explicativa”.

Em qualquer operação citada, o interessado principal será o fornecedor, pois irá receber o dinheiro de forma antes do prazo original, embora a instituição financeira para realizar esta operação poderá cobrar uma comissão/taxa pela antecipação dos valores e a assunção da obrigação, embora em determinados casos há interesse em que o prazo seja dilatado, acima do período normal do que seria negociado entre o comprador e o fornecedor originalmente, desta forma fica sem alteração para o vendedor, mas o comprador fica com um prazo mais flexível para quitar as operações (MARTINS, 2023c).

Delendik (2021) considera que *forfaiting* é uma técnica moderna de financiamento de operações em transações de Comércio Exterior, embora ainda com pouca operação na República Bielorrússia, pois apenas duas empresas estão registradas para ofertar esse tipo de produto, conforme a pesquisa identificou nos registros do Banco Nacional da República da Bielorrússia e não foi encontrado informações sobre este tipo de transação (*forfaiting*) de exportação.

A pesquisa identificou que há um único ato regulatório da República Bielorrússia relacionado diretamente com um dos tipos de *forfaiting*, que é o Decreto do Presidente da República de Belarus de 17 de fevereiro de 2015, nº 69, em contrapartida o volume de *forfaiting* da China foi estimado em torno de 30 bilhões de dólares (americanos) e o volume nos países-membros da Comunidade dos Estados Independentes (CEI), fica em torno de quase 7%, ou seja, entre 25 a 28 bilhões de dólares americanos. Assim, a pesquisa propôs o aperfeiçoamento dos marcos regulatórios como forma de solucionar problemas na União Econômica Eurasiática (EAEU) (DELENDIK, 2021).

Já Akartepe (2004) afirma que este método, *forfaiting*, ainda não foi estudado/analísado e ainda não há uma palavra em turco que possa representar o conceito desta operação, nesse sentido a pesquisa utiliza o termo “operação *forfaiting*” e não “contrato *forfaiting*”, pois é o que mais se adequa a pesquisa.

A operação *forfaiting* é uma técnica ou modalidade de financiamento à exportação, com

fundamento tanto na transferência, como na compra de recebíveis, sendo que é irrevogável, ou seja, a operação concluída, o comprador deve ao banco, não havendo mais relação com o vendedor, este tipo de operação passou a ser implementada na década de 60 e passou a ser cada dia mais popular e preferido no âmbito do comércio internacional (AKARTEPE, 2004).

Atasel e Gerekan (2022) conceituam o *forfaiting* como uma operação de crédito, que pode ser a médio ou longo prazo, que está ligada a uma exportação de bens ou serviços, sem direito de regresso. A pesquisa explica o funcionamento da operação (*forfaiting*), como segue, o exportador (*forfaitist*) transfere o recebível, o comprador (*forfaiter*)/importador/devedor recebe e a instituição financeira (o banco) garante o pagamento da dívida do comprador/importador.

A pesquisa aponta que as operações de *forfaiting* foi dada a bancos a competência para realizar transações desta natureza, conforme Lei Bancária nº 5.411 e da Lei nº 6.361 de *Leasing* Financeiro, *Factoring* e Financiamento, tendo como estrutura de relatórios normatizada pela Norma Turca de Contabilidade e Relatórios Financeiros (TMS/TFRS), e os estudos concluíram que a a transferência da apólice foi realizada e contabilizada de acordo com a apresentação da informação financeira (ATASEL; GEREKAN, 2022).

No caso das Lojas Americanas, a fraude envolvendo o risco sacado atingiu a cifra de R\$ 25,2 bilhões de reais, um valor bem acima do inicialmente estimado. Em 2021, a empresa divulgou prejuízos de R\$ 6,237 bilhões de reais, em contraste com o lucro líquido previamente anunciado de 544 milhões de reais. Em 2022, os prejuízos somaram R\$ 12,912 bilhões de reais, resultando em um aumento nas perdas de 104% ao longo desses dois anos (MATOS, 2023).

## 4.2 RESULTADO DOS MODELOS

Os modelos foram trabalhados no SPSS V25 por meio do método backward, e para todos os modelos foram analisados as premissas para se realizar uma regressão múltipla, que foram: a correlação entre as variáveis independentes; o teste de durbin-watson estar mais próximo a 2; o teste ANOVA para os modelos com significância até 5%; o VIF (ou fator de inflação da caviância) sendo menor que 10.0; o condition index menor que 100; bem como a normalidade dos resíduos que foram analisadas por meio dos testes de kolmogorov-smirnov e shapiro-wilk. Alguns fatores não convergiram no modelo e precisaram ser retirados, mas serão apontados caso a caso.

Primeiramente em relação ao cálculo dos *accruals* discricionários (ACD) para se desenvolver as demais análises, assim como as outras duas variáveis dependentes IQUAL e CCF os resultados são apresentados abaixo na tabela 2.

**Tabela 2:** Resultados das variáveis dependentes para análise.

ACD M1	ACD M2	ACD M3	ACD M4	ACD M5	ACD M6	IQUAL	CCF
-0,1334	-0,0404	0,0242	-0,0136	-0,1484	0,0911	1,0000	-0,8116
-0,0167	-0,0147	0,0280	0,0158	0,1576	-0,1025	0,8000	-0,5770
0,0426	0,0672	0,0218	0,1078	0,0981	-0,0859	1,0000	0,0273
-0,1774	-0,0233	0,0240	-0,2351	-0,1376	-0,0395	0,7000	0,2480
0,1768	0,0882	0,0231	0,2380	0,1344	0,0447	1,0000	0,2631
0,1165	0,0285	0,0234	0,0338	0,0432	0,0352	1,0000	0,2190
0,3761	0,0255	0,0229	0,3512	0,2455	0,1489	0,6000	-0,1929
-0,0036	0,0271	0,0249	-0,1746	-0,2412	-0,1048	1,0000	-0,3252
0,4157	-0,0879	0,0246	0,4714	0,1812	0,1289	0,5000	0,1566
-0,0318	-0,0495	0,0506	-0,2498	-0,1965	0,0628	1,0000	0,3291
-0,1107	-0,0091	0,0315	-0,0966	-0,0874	-0,1788	0,4000	0,2093
0,0406	-0,0138	0,3259	0,0283	-0,0134	0,0007	1,0000	0,0074
-0,6947	0,0022	0,0110	-0,4766	-0,0354	-0,0009	0,3000	0,4470

Fonte: Elaborada pelo autor.

Antes de entrar nos modelos propostos para análise propriamente ditos, também vale a pena apontar achados do desenvolvimento da variável IQUA conforme delineada na equação 8. A análise da tabela 3 sugere que a qualidade da auditoria e contabilidade tributária na Americanas S.A. é significativamente influenciada pela contratação de auditores das Big N. Outros fatores como concentração acionária, duração do mandato do auditor e o ano de referência não mostram uma relação estatisticamente significativa. Esses resultados podem orientar a governança corporativa e decisões de auditoria da empresa, reforçando a importância de optar por firmas de auditoria renomadas para assegurar a qualidade das práticas contábeis e tributárias.

**Tabela 3:** Resultado da Regressão da Variável dependente IQUA.
$$IQUA = \beta_0 \text{Conc} + \beta_1 \text{Wedge} + \beta_2 \text{Lev} + \beta_3 \text{Tenure} + \beta_4 \text{Bign} + \beta_5 \text{Espec} + \beta_6 \text{Setor} + \beta_7 \text{Ano}.$$

Modelo	Variáveis	Coefficientes	t	Sig.	VIF
1	(Constante)	25,410	0,666	0,524	
	CONC	-2,814	-1,474	0,179	2,014
	TENURE	0,041	0,769	0,464	1,112
	BIGN	0,733*	1,979	<b>0,083</b>	2,590
	ANO	-0,011	-0,590	0,572	1,350
2	(Constante)	2,930	1,903	0,089	
	CONC	-3,081	-1,725	0,119	1,901
	TENURE	0,041	0,785	0,452	1,111

	BIGN	0,838**	2,684	<b>0,025</b>	1,986
3	(Constante)	2,887	1,913	0,085	
	CONC	-3,030	-1,731	0,114	1,898
	BIGN	0,890**	2,972	<b>0,014</b>	1,898
4	(Constante)	0,300	1,322	0,213	
	BIGN	0,533**	2,258	<b>0,045</b>	1,000

\*\*\*\*' p < 0.01; \*\*\*' p < 0.05; '\*' p < 0.1

Fonte: Elaborada pelo autor.

Partindo para o primeiro modelo proposto da eq. 9, que busca captar o gerenciamento de resultado considerando as variáveis de auditoria e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais, foi sumarizado na tabela 4 os resultados dos últimos modelos para cada interação com as 6 variáveis de gerenciamento de resultado como variáveis dependentes (a variável CDIV não convergiu no modelo e precisou ser retirada para que o mesmo pudesse ser rodado).

**Tabela 4:** Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 9.

$$ADC = \beta_0 + \beta_1 SNA + \beta_2 HonAudit + \beta_3 TempAudit + \beta_4 Vendas + \beta_5 Alavancagem + \beta_6 Invest + \beta_7 ROA + \beta_8 CrescAtivos + \beta_9 CrescOP + \beta_{10} CobDiv + \beta_{11} FCO + \beta_{12} CDIV + \varepsilon$$

Modelo	Variáveis	Coefficientes B	T	Sig.	VIF
ACD1	(Constante)	0,829	6,473	<b>0,001</b>	
	HonAudit	-0,103**	-2,744	<b>0,034</b>	1,863
	Vendas	8,514****	5,576	<b>0,001</b>	2,734
	Alavancagem	-0,757****	-5,121	<b>0,002</b>	4,927
	CrescAtivos	-2,275****	-6,062	<b>0,001</b>	3,078
	CrescOP	-8,662****	-5,597	<b>0,001</b>	7,024
	CobDiv	2,290**	2,948	<b>0,026</b>	2,036
ACD2	(Constante)	-0,018	-0,965	0,367	
	SNA	0,087**	4,296	<b>0,004</b>	1,394
	Vendas	-1,847****	-5,253	<b>0,001</b>	9,482
	ROA	777,108****	5,551	<b>0,001</b>	0,345
	CrescOP	1,954****	5,213	<b>0,001</b>	1,856
	FCO	-0,022****	-9,468	<b>0,000</b>	1,784
ACD3	(Constante)	-0,026	-0,548	0,613	
	SNA	0,090*	2,760	<b>0,051</b>	1,674
	HonAudit	0,037**	3,000	<b>0,040</b>	1,981
	Vendas	2,513****	4,569	<b>0,010</b>	4,723

	Alavancagem	-0,291**	-3,178	<b>0,034</b>	8,601
	ROA	-2466,109***	-5,508	<b>0,005</b>	9,334
	CrescAtivos	0,507**	3,502	<b>0,025</b>	9,160
	CrescOP	-2,485**	-4,344	<b>0,012</b>	1,693
	FCO	0,016**	3,644	<b>0,022</b>	2,879
ACD4	(Constante)	0,688	5,411	<b>0,001</b>	
	Vendas	0,725**	2,707	<b>0,027</b>	2,392
	Invest	-22569,052**	-2,522	<b>0,036</b>	3,210
	ROA	6565,959***	6,057	<b>0,000</b>	1,258
	CrescAtivos	-2,626***	-4,674	<b>0,002</b>	1,247
ACD5	(Constante)	0,676	2,940	<b>0,016</b>	
	Alavancagem	-0,728**	-2,914	<b>0,017</b>	5,107
	Invest	-20998,257*	-2,120	<b>0,063</b>	4,089
	CrescAtivos	-0,524*	-1,864	<b>0,095</b>	2,669
ACD6	(Constante)	-0,094	-1,871	0,135	
	HonAudit	-0,114***	-7,393	<b>0,002</b>	2,324
	Vendas	7,799***	8,842	<b>0,001</b>	6,413
	Invest	14700,201**	4,438	<b>0,011</b>	9,255
	ROA	-1438,598**	-3,110	<b>0,036</b>	9,285
	CrescAtivos	-1,701***	-10,220	<b>0,001</b>	8,919
	CrescOP	-7,831***	-8,554	<b>0,001</b>	1,119
	CobDiv	3,285***	7,428	<b>0,002</b>	4,854
	FCO	0,016**	3,959	<b>0,017</b>	1,816

\*\*\*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.05; \*\* p < 0.1

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Em relação ao modelo ACD1**, o coeficiente negativo sugere que maiores honorários de auditoria estão associados a uma redução no gerenciamento de resultados. Isto pode indicar que auditores mais bem pagos realizam uma auditoria mais rigorosa, limitando práticas de manipulação de resultados.

O coeficiente positivo significativo indica que maiores vendas estão associadas a um maior gerenciamento de resultados e por estar com maior receita, as Lojas Americanas, pode estar mais propensa a manipular resultado para parecer ainda mais rentável.

A alavancagem negativa e significativa sugere que com maiores níveis de dívida, as Lojas Americanas, são menos propensas a gerenciar resultados, possivelmente devido a uma maior vigilância dos credores.

O coeficiente negativo significativo sugere que o crescimento dos ativos está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Assim, as Lojas Americanas, como estão

crescendo seus ativos podem estar focadas em sustentabilidade a longo prazo e menos em manipulação de resultados.

O coeficiente negativo significativo indica que, as Lojas Americanas, com crescimento operacional está menos propensa a gerenciar resultados. Isso pode sugerir que ao estar em expansão saudável têm menos incentivo para manipulação contábil.

O coeficiente positivo significativo sugere que maior cobertura de dívidas está associada a um maior gerenciamento de resultados. Assim, as Lojas Americanas, quando estão com melhor cobertura de dívidas podem sentir-se mais confiantes em manipular resultados.

A qualidade da auditoria (medida pelos honorários) parece reduzir o gerenciamento de resultados, sugerindo que auditores mais bem pagos desempenham um papel crucial na manutenção da integridade financeira.

O crescimento dos ativos e o crescimento operacional estão ambos associados a uma redução no gerenciamento de resultados, indicando que, as Lojas Americanas, em expansão saudável focam menos em manipulação contábil. E quando a cobertura de dívidas está positiva sugere que melhores indicadores de dívida podem estar mais propensos a gerenciar resultados.

Essas conjecturas indicam que, para a Americanas S.A., práticas de governança corporativa que incentivem auditorias de alta qualidade e um crescimento sustentável podem reduzir o gerenciamento de resultados, enquanto a pressão para mostrar fortes resultados financeiros pode aumentar essas práticas de manipulação.

**Em relação ao modelo ACD2**, o coeficiente positivo e significativo indica que a implementação do SNA está associada a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode sugerir que as normas de auditoria influenciam os métodos de contabilidade e, potencialmente, permitem certo grau de flexibilidade nas práticas contábeis.

O coeficiente negativo significativo indica que maiores vendas estão associadas a uma redução no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas com receitas mais altas têm menos necessidade de manipular resultados para parecerem rentáveis.

O coeficiente positivo e significativo indica que um maior retorno sobre ativos está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas com maior eficiência em uso de ativos podem usar essa vantagem para ajustar resultados de maneira mais favorável.

O coeficiente positivo e significativo sugere que o crescimento operacional está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas em crescimento podem ajustar seus resultados para refletir um desempenho ainda mais forte.

O coeficiente negativo significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas

com maior liquidez operam de forma mais transparente, sem a necessidade de manipular resultados financeiros.

A implementação do SNA está associada a um aumento no gerenciamento de resultados, o que pode sugerir que a flexibilidade nas normas contábeis permite certas práticas de ajuste de resultados.

Maiores vendas estão associadas a uma redução no gerenciamento de resultados, indicando que empresas mais bem-sucedidas em termos de receita têm menos necessidade de manipular seus resultados.

Um maior retorno sobre ativos (ROA) está positivamente relacionado ao gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas eficientes no uso de seus ativos podem ajustar resultados para refletir melhor desempenho.

O crescimento operacional (CrescOP) também está associado a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente para apresentar uma imagem de crescimento contínuo.

Maior fluxo de caixa operacional (FCO) reduz o gerenciamento de resultados, indicando que empresas com maior liquidez e saúde financeira operam de maneira mais transparente.

Essas conjecturas indicam que, para a Americanas S.A., práticas de governança corporativa e de auditoria influenciam significativamente o gerenciamento de resultados. O crescimento das operações e o retorno sobre ativos são fatores críticos que podem afetar as práticas contábeis, enquanto vendas maiores e maior fluxo de caixa operacional tendem a promover transparência e redução na manipulação dos resultados.

**Em relação ao modelo ACD3**, o coeficiente positivo e marginalmente significativo indica que a implementação do SNA está associada a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso sugere que a introdução de normas de auditoria pode influenciar as práticas contábeis, permitindo uma maior flexibilidade no ajuste dos resultados financeiros.

O coeficiente positivo e significativo indica que maiores honorários de auditoria estão associados a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode sugerir que empresas que pagam mais pelos serviços de auditoria têm mais oportunidades ou motivos para ajustar seus resultados financeiros.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que maiores vendas estão associadas a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas com maiores receitas podem ajustar seus resultados para refletir um desempenho ainda mais forte.

O coeficiente negativo e significativo sugere que maior alavancagem está associada a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas com altos níveis de dívida podem ter

menos flexibilidade para ajustar seus resultados devido a maiores pressões de credores e reguladores.

O coeficiente negativo e altamente significativo indica que um maior retorno sobre ativos está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas eficientes em uso de ativos parecem operar de forma mais transparente.

O coeficiente positivo e significativo indica que o crescimento dos ativos está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas que estão expandindo seus ativos podem ajustar resultados para parecerem ainda mais atrativas para investidores e stakeholders.

O coeficiente negativo e significativo sugere que o crescimento operacional está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas em crescimento podem apresentar resultados mais transparentes.

O coeficiente positivo e significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas com maior liquidez têm mais oportunidades para ajustar seus resultados financeiros.

A implementação do SNA está associada a um aumento no gerenciamento de resultados, sugerindo que as normas contábeis permitem certa flexibilidade.

Maiores honorários de auditoria estão positivamente relacionados ao gerenciamento de resultados, indicando que empresas que investem mais em auditoria podem ter mais ajustes contábeis.

Maiores vendas estão associadas a um aumento significativo no gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas com altas receitas ajustam seus resultados para mostrar desempenho ainda melhor.

Maior alavancagem e retorno sobre ativos (ROA) estão associados a uma redução no gerenciamento de resultados, possivelmente devido a pressões externas e maior transparência.

Crescimento dos ativos e fluxo de caixa operacional (FCO) estão positivamente relacionados ao gerenciamento de resultados, indicando que empresas em expansão e com boa liquidez têm mais flexibilidade para ajustes contábeis.

Crescimento operacional (CrescOP) está negativamente associado ao gerenciamento de resultados, indicando uma maior transparência em empresas em crescimento.

Essas conjecturas revelam que, na Americanas S.A., diversos fatores como normas de auditoria, honorários de auditoria, vendas, alavancagem, retorno sobre ativos, crescimento de ativos, crescimento operacional e fluxo de caixa operacional têm influência significativa nas práticas de gerenciamento de resultados.

**E relação ao modelo ACD4**, o coeficiente positivo e significativo indica que maiores vendas estão associadas a um aumento no gerenciamento de resultados. Este resultado sugere que empresas com maiores receitas podem estar ajustando seus resultados financeiros para parecerem mais atrativas aos investidores e stakeholders.

O coeficiente negativo e significativo sugere que maiores investimentos estão associados a uma redução no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas que investem mais em seus negócios podem focar mais na transparência e menos em ajustar artificialmente seus resultados.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior retorno sobre ativos está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas que utilizam seus ativos de maneira eficiente podem ajustar seus resultados para refletir ainda mais esse desempenho positivo.

O coeficiente negativo e altamente significativo indica que um maior crescimento dos ativos está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas que estão crescendo em termos de ativos podem estar focando mais na transparência financeira.

Maiores vendas estão positivamente associadas ao gerenciamento de resultados, indicando que empresas com maiores receitas podem ajustar seus resultados para parecerem mais atrativas financeiramente. Maiores investimentos estão negativamente associados ao gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas que investem mais tendem a ser mais transparentes em seus relatórios financeiros.

Maior retorno sobre ativos (ROA) está positivamente associado ao gerenciamento de resultados, indicando que empresas eficientes no uso de seus ativos podem ajustar seus resultados para refletir um desempenho ainda melhor. Crescimento dos ativos está negativamente associado ao gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas em crescimento podem preferir manter uma maior transparência financeira.

Essas conjecturas revelam que, na Americanas S.A., diversos fatores como vendas, investimentos, retorno sobre ativos e crescimento dos ativos têm influências significativas nas práticas de gerenciamento de resultados. As variáveis mostram diferentes direções de impacto, sugerindo uma complexidade na relação entre desempenho financeiro, investimentos e práticas contábeis.

O coeficiente negativo e significativo sugere que maior alavancagem está associada a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas com maior alavancagem podem ser mais incentivadas a manter transparência para evitar riscos adicionais.

O coeficiente negativo e marginalmente significativo sugere que maiores investimentos estão associados a uma redução no gerenciamento de resultados. Isto pode indicar que empresas que investem mais estão focadas em crescimento sustentável e transparência.

O coeficiente negativo e marginalmente significativo sugere que o crescimento dos ativos está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas que estão crescendo em termos de ativos podem estar focando mais na transparência financeira para atrair investidores e apoiar o crescimento contínuo.

Essas conjecturas revelam que, na Americanas S.A., fatores como alavancagem, investimentos e crescimento dos ativos têm influências significativas nas práticas de gerenciamento de resultados. A direção negativa dos coeficientes sugere uma tendência dessas variáveis para promover a transparência financeira

**Em relação ao modelo ADC5**, A alavancagem tem um coeficiente negativo e é significativa, sugerindo que um aumento na alavancagem está associado a uma redução nos *accruals* discricionários.

O coeficiente para o investimento é negativo indicando que maiores níveis de investimento estão associados a menores *accruals* discricionários.

O crescimento de ativos também tem um coeficiente negativo e sugerindo que um maior crescimento de ativos está associado a uma redução nos *accruals* discricionários.

A alavancagem tem um impacto negativo e significativo sobre os *accruals* discricionários. Isso pode indicar que empresas com maior dívida tendem a manipular menos seus resultados contábeis, talvez devido à maior pressão de credores para manter práticas contábeis conservadoras.

Embora não seja tão robusto, o coeficiente negativo do investimento sugere que empresas que investem mais podem ter menos necessidade ou menos oportunidade de gerenciar resultados através de *accruals* discricionários.

O crescimento de ativos mostra uma relação negativa com os *accruals* discricionários, o que pode indicar que empresas em expansão têm menos incentivo ou necessidade de manipular resultados contábeis.

Os resultados sugerem que variáveis financeiras como alavancagem, investimento e crescimento de ativos têm impactos significativos nos *accruals* discricionários das empresas, com tendências que apontam para uma menor manipulação contábil em empresas mais alavancadas e em crescimento

**Em relação ao modelo ADC6**, o coeficiente negativo e altamente significativo sugere que maiores honorários de auditoria estão associados a uma redução no gerenciamento de

resultados. Isso pode indicar que empresas que pagam mais pelos serviços de auditoria estão buscando maior rigor e transparência nas suas práticas contábeis.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que maiores vendas estão associadas a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas com maiores volumes de vendas podem estar mais propensas a gerenciar resultados para atender expectativas de mercado.

O coeficiente positivo e significativo sugere que maiores investimentos estão associados a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente para justificar e atrair mais capital.

O coeficiente negativo e significativo sugere que um maior ROA está associado a uma redução no gerenciamento de resultados, indicando que empresas mais rentáveis podem ter menos necessidade de gerenciar resultados.

O coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior crescimento dos ativos está associado a uma redução no gerenciamento de resultados, indicando que empresas em expansão podem buscar mais transparência para suportar o crescimento.

O coeficiente negativo e altamente significativo sugere que o crescimento operacional está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas com forte crescimento operacional podem estar focadas em práticas contábeis transparentes para sustentar esse crescimento.

O coeficiente positivo e significativo sugere que uma maior cobertura de dívidas está associada a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente para melhorar a percepção de crédito e reduzir custos financeiros.

O coeficiente positivo e significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas com maior FCO podem ter mais recursos para manipular resultados contábeis.

Honorários de auditoria e crescimento dos ativos estão negativamente associados ao gerenciamento de resultados, indicando que maior rigor e crescimento estão ligados à transparência. Vendas, investimentos, cobertura de dívidas e fluxo de caixa operacional estão positivamente associados ao gerenciamento de resultados, sugerindo que maiores volumes de operações e investimentos podem incentivar práticas de gerenciamento de resultados.

Retorno sobre ativos e crescimento operacional mostram uma relação negativa com o gerenciamento de resultados, apontando que maior rentabilidade e crescimento saudável estão associados à menor manipulação contábil. Essas conjecturas indicam que múltiplos fatores financeiros e operacionais influenciam significativamente o gerenciamento de resultados na

Americanas S.A., com algumas variáveis promovendo transparência e outras incentivando a manipulação contábil.

**Sumarizando os Modelos ACD** com mais variáveis estatisticamente significativas contando o número de variáveis significativas em cada modelo, temos:

- **Modelo ACD1: 6 variáveis (4\*\*\*, 2\*\*);**
- **Modelo ACD2: 5 variáveis (4\*\*\*, 1\*\*);**
- **Modelo ACD3: 8 variáveis (2\*\*\*, 5\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD4: 4 variáveis (2\*\*, 2\*\*);**
- **Modelo ACD5: 3 variáveis (1\*\*, 2\*);**
- **Modelo ACD6: 8 variáveis (5\*\*\*, 3\*\*).**

Os Modelos ACD3 e ACD6 têm o maior número de variáveis estatisticamente significativas, cada um com 8 variáveis significativas.

Além disso os Modelos ACD1, ACD3, ACD4 e ACD6 apresentaram coeficientes positivos para Vendas, indicando que há associação com aumento de Gerenciamento de Resultados e somente o Modelo ACD2, possui coeficiente negativo para Vendas sendo associada a uma redução no gerenciamento de resultados.

Já para o honorário de auditoria, foi apresentada associação com aumento de Gerenciamento de Resultado para os modelos ACD3 e associação com a redução no Gerenciamento de resultado nos Modelos ACD1 e ACD6.

Para Alavancagem, foi identificada coeficiente negativo, tendo assim associação com redução do Gerenciamento de Resultado, os Modelos ACD1, ACD4, ACD5, ou seja, nenhum dos modelos apresentou coeficiente positivo, divergindo desta forma dos estudos de Beatty e Weber (2003) e Dichev e Skinner (2002), e ainda Lai e Tam (2017), que afirmam que uma alta alavancagem tem influência positiva sobre o aumento do Gerenciamento de Resultado.

Já para o item Crescimento dos Ativos, identificou-se correlação negativa para o Gerenciamento de Resultado nos modelos ACD1, ACD4, ACD5 e ACD6, somente o modelo ACD3 apresentou coeficiente positivo.

Em relação ao Crescimento Operacional o coeficiente foi negativo para o Gerenciamento de Resultado nos modelos ACD1, ACD3 e ACD6, sendo que somente o modelo ACD2, apresentou coeficiente positivo indicando associação do Crescimento Operacional com o aumento do Gerenciamento de Resultado.

No que tange a Cobertura de Dívidas, os modelos ACD1 e ACD6 apresentaram coeficientes positivos para associação da cobertura de dívida com o aumento do gerenciamento de resultados, confirmando os estudos de Nardi e Nakao (2009).

Já um maior investimento aparece com coeficiente negativo nos modelos ACD1, ACD5 e ACD6, estando associado com a redução no Gerenciamento de Resultados e não há nenhum modelo que apareceu associado com aumento e da mesma forma o SNA aparece no modelo ACD2 e ACD3 com coeficiente positivo para o aumento do Gerenciamento de Resultado.

O retorno sobre ativo (ROA) aparece com coeficiente positivo nos modelos ACD2, ACD4, e com coeficiente negativo nos modelos ACD3 E ACD6, enquanto nos primeiros modelos está associado com aumento do Gerenciamento do Resultado, no segundo está associado com a redução, os modelos ACD3 e ADC6 corroboram com o que afirma Dos Santos et al. (2020), enquanto ACD2 E ACD4 divergem.

E por último o Fluxo de Caixa Operacional (FCO), aparece nos modelos ADC3 e ADC6, com coeficientes positivos e no modelo ACD2, com coeficiente negativo, nos primeiros com associação com aumento do Gerenciamento de Resultado e no segundo com redução, afirma Dos Santos *et al.* (2020), afirma que os relatórios de auditoria são um instrumento para reduzir ou inibir o Gerenciamento de Resultado.

Em relação ao modelo proposto da eq. 10, que busca explicar a qualidade da auditoria considerando as variáveis de auditoria e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais, foi sumarizado na tabela 5 os resultados (a variável CDIV não convergiu no modelo e precisou ser retirada para que o mesmo pudesse ser rodado).

**Tabela 5:** Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 10.

$$IQUA = \beta_0 + \beta_1 SNA + \beta_2 HonAudit + \beta_3 TempAudit + \beta_4 Vendas + \beta_5 Alavancagem + \beta_6 Invest + \beta_7 ROA + \beta_8 CrescAtivos + \beta_9 CrescOP + \beta_{10} CobDiv + \beta_{11} FCO + \beta_{12} CDIV + \varepsilon$$

Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados B	t	Sig.	VIF
2	(Constante)	-1,133**	-29,631	0,001	
	SNA	1,168***	66,351	0,000	3,355
	TempAudit	0,113***	26,553	0,001	3,976
	HonAudit	0,214***	27,903	0,001	5,245
	Vendas	-7,113***	-33,005	0,001	1,336

	Alavancagem	0,409**	10,058	<b>0,010</b>	5,322
	Invest	47911,992***	34,196	<b>0,001</b>	5,294
	ROA	-1385,482**	-6,699	<b>0,022</b>	2,574
	CrescAtivos	2,418***	35,967	<b>0,001</b>	8,503
	CrescOP	6,715***	30,284	<b>0,001</b>	6,755
	FCO	-0,042***	-21,588	<b>0,002</b>	3,908

\*\*\*\*' p < 0.01; \*\*\*' p < 0.05; \*\*' p < 0.1

**Fonte:** Elaborado pelo autor.

O coeficiente positivo e altamente significativo SNA sugere que a substituição de auditoria está fortemente associada a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que mudanças frequentes de auditoria estão relacionadas a práticas contábeis menos estáveis e possivelmente mais manipulativas.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior tempo de auditoria está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que auditores que permanecem por longos períodos podem se tornar complacentes ou que empresas podem manipular resultados mais sob auditorias longas.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que maiores honorários de auditoria estão associados a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas que pagam mais por auditorias podem estar exigindo um certo nível de complacência ou flexibilidade nas práticas contábeis.

O coeficiente negativo e altamente significativo sugere que maiores vendas estão associadas a uma redução no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas com grandes volumes de vendas podem ter menos necessidade de manipular resultados.

O coeficiente positivo e significativo sugere que maior alavancagem está associada a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente para atender exigências de credores e manter indicadores financeiros favoráveis.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que maiores investimentos estão fortemente associados a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente para justificar e atrair mais capital

O coeficiente negativo e significativo sugere que um maior ROA está associado a uma redução no gerenciamento de resultados, indicando que empresas mais rentáveis podem ter menos necessidade de gerenciar resultados.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior crescimento dos ativos está associado a um aumento no gerenciamento de resultados.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que o crescimento operacional está associado a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente para manter ou melhorar a percepção do desempenho operacional.

O coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a uma redução no gerenciamento de resultados, indicando que empresas com maior FCO têm menos necessidade de manipular resultados.

Substituição de auditoria, tempo de auditoria, e honorários de auditoria estão positivamente associados ao gerenciamento de resultados, indicando que maior interação com auditores pode levar a práticas contábeis mais flexíveis ou manipulativas.

Vendas e fluxo de caixa operacional têm uma relação negativa com o gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas com maiores volumes de vendas e melhor fluxo de caixa são menos propensas a manipular resultados.

Alavancagem, investimentos, crescimento dos ativos, e crescimento operacional estão positivamente associados ao gerenciamento de resultados, indicando que essas variáveis incentivam a manipulação contábil para manter uma aparência financeira favorável.

Retorno sobre ativos tem uma relação negativa com o gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas mais rentáveis são menos propensas a manipular resultados.

Estas conjecturas apontam para a complexa dinâmica entre práticas de governança corporativa, auditoria e gerenciamento de resultados na Americanas S.A., com múltiplas variáveis financeiras e operacionais influenciando significativamente as práticas contábeis.

Em relação ao modelo proposto da eq. 11, que busca explicar a Conformidade Contábil-Fiscal (CCF) considerando as variáveis de auditoria e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais, foi sumarizado na tabela 6 os resultados (a variável CDIV não convergiu no modelo e precisou ser retirada para que o mesmo pudesse ser rodado).

**Tabela 6:** Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 11.

$$CCF = \beta_0 + \beta_1 SNA + \beta_2 HonAudit + \beta_3 TempAudit + \beta_4 Vendas + \beta_5 Alavancagem + \beta_6 Invest + \beta_7 ROA + \beta_8 CrescAtivos + \beta_9 CrescOP + \beta_{10} CobDiv + \beta_{11} FCO + \beta_{12} CDIV + \varepsilon$$

Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados	t	Sig.	VIF
		B			

6	(Constante)	0,160	1,619	0,157	
	SNA	0,358**	3,649	<b>0,011</b>	1,865
	TempAudit	0,100***	5,369	<b>0,002</b>	1,361
	Invest	31430,712***	5,625	<b>0,001</b>	4,364
	CrescAtivos	-1,432***	-6,348	<b>0,001</b>	5,760
	CrescOP	1,333***	9,393	<b>0,000</b>	1,916
	CobDiv	-6,049***	-9,358	<b>0,000</b>	1,719

\*\*\*\*' p < 0.01; '\*\*' p < 0.05; '\*' p < 0.1

**Fonte:** Elaborado pelo autor.

O coeficiente SNA positivo e significativo sugere que a substituição de auditoria está associada a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas que mudam frequentemente de auditores podem estar mais propensas a práticas contábeis menos estáveis ou manipulativas.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior tempo de auditoria está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que auditorias mais longas podem não ser eficazes em detectar manipulações contábeis ou podem ser complacentes com práticas questionáveis.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que maiores investimentos estão associados a um aumento no gerenciamento de resultados. Empresas que investem pesadamente podem estar mais inclinadas a ajustar resultados para justificar os investimentos realizados.

O coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior crescimento dos ativos está associado a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas com crescimento robusto de ativos podem ter menos necessidade de manipular resultados contábeis.

O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior crescimento operacional está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas em expansão podem ter incentivos para ajustar resultados para manter uma imagem positiva.

O coeficiente negativo e altamente significativo sugere que uma maior cobertura de dívida está associada a uma redução no gerenciamento de resultados. Empresas com maior capacidade de cobrir suas dívidas podem ter menos pressão para manipular resultados financeiros.

A análise dessas variáveis indica uma relação complexa entre práticas de governança corporativa, auditoria e gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Mudanças frequentes de auditoria, tempo prolongado de auditoria e maiores investimentos parecem estar associados a um maior gerenciamento de resultados.

Por outro lado, crescimento significativo de ativos, maior crescimento operacional e melhor cobertura de dívida estão associados a menor gerenciamento de resultados. Estas conclusões fornecem percepções importantes sobre as dinâmicas financeiras e contábeis da empresa, destacando a importância de práticas transparentes e eficazes de governança corporativa para mitigar riscos de manipulação de resultados.

Na tabela 7, que representa o modelo da equação 12 o foco é na análise de gerenciamento do lucro futuro, considerando as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais.

**Tabela 7:** Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 12.

$$ADC = \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 Vendas + \beta_3 Alavancagem + \beta_4 Invest + \beta_5 ROA + \beta_6 CrescAtivos + \beta_7 CrescOP + \beta_8 CobDiv + \beta_9 FCO + \beta_{10} CDIV + \varepsilon$$

Modelo	Variáveis	Coefficientes não padronizados B	T	Sig.	VIF
ACD1	(Constante)	1,306	5,989	<b>0,001</b>	
	Vendas	5,240**	3,134	<b>0,020</b>	2,720
	Alavancagem	-1,168***	-4,546	<b>0,004</b>	2,973
	Invest	-18207,171*	-2,295	<b>0,062</b>	6,295
	CrescAtivos	-1,887***	-4,683	<b>0,003</b>	3,146
	CrescOP	-5,169**	-2,988	<b>0,024</b>	3,672
	CDIV	1,585**	2,492	<b>0,047</b>	3,995
ACD2	(Constante)	0,060	4,437	<b>0,004</b>	
	Vendas	-1,709***	-4,523	<b>0,004</b>	9,391
	Invest	-4724,614**	-3,527	<b>0,012</b>	3,764
	ROA	1126,172***	5,555	<b>0,001</b>	8,772
	CrescOP	1,787***	4,469	<b>0,004</b>	8,331
	FCO	-0,014**	-3,379	<b>0,015</b>	4,547
	CDIV	-0,406*	-2,005	<b>0,092</b>	8,486
ACD3	(Constante)	0,013	0,801	0,444	
	Vendas	2,734***	3,636	<b>0,005</b>	0,814
	ROA	-811,171**	-2,858	<b>0,019</b>	5,994
	CrescOP	-2,636**	-3,271	<b>0,010</b>	0,990
ACD4	(Constante)	1,350	5,552	<b>0,003</b>	
	Vendas	6,550**	3,862	<b>0,012</b>	9,933
	Alavancagem	-1,227***	-4,664	<b>0,006</b>	4,756
	Invest	-22816,675**	-2,581	<b>0,049</b>	8,477
	CrescAtivos	-2,958***	-7,304	<b>0,001</b>	4,405
	CrescOP	-6,010**	-3,415	<b>0,019</b>	8,755
	CobDiv	1,660*	2,123	<b>0,087</b>	1,952
	CDIV	2,635***	4,109	<b>0,009</b>	4,408
ACD5	(Constante)	-0,372	-1,943	<b>0,093</b>	

	BBA	0,337**	2,626	<b>0,034</b>	2,253
	Vendas	5,785**	3,264	<b>0,014</b>	0,987
	CrescAtivos	-1,430***	-3,563	<b>0,009</b>	7,026
	CrescOP	-5,497**	-3,125	<b>0,017</b>	3,514
	CobDiv	3,490**	2,970	<b>0,021</b>	2,190
ACD6	(Constante)	0,344	2,980	<b>0,015</b>	
	BBA	-0,179**	-2,387	<b>0,041</b>	1,516
	ROA	1215,283**	2,505	<b>0,034</b>	5,424
	CrescAtivos	-0,812**	-2,947	<b>0,016</b>	6,513

\*\*\*' p < 0.01; '\*\*' p < 0.05; '\*' p < 0.1

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Em relação ao modelo ACD1**, pode-se notar que os aumentos nas vendas estão associados a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode ser interpretado como uma pressão para atingir metas de lucro ou expectativas do mercado.

Coefficiente negativo e altamente significativo aponta que a maior alavancagem está associada a um menor gerenciamento de resultados. Empresas com maior alavancagem podem ter menos margem para manipular resultados devido a obrigações financeiras mais rígidas.

Coefficiente negativo, mas não altamente significativo ( $p > 0,05$ ) sugere que investimentos podem ter uma relação ambígua com o gerenciamento de resultados na Americanas S.A., possivelmente devido a estratégias de longo prazo que podem influenciar a manipulação de resultados de forma menos direta.

Coefficiente negativo e altamente significativo em relação as empresas com crescimento mais acelerado de ativos tendem a praticar menos gerenciamento de resultados. Isso pode refletir uma maior transparência nas demonstrações contábeis durante períodos de expansão.

Coefficiente negativo e significativo aponta que o crescimento operacional está fortemente associado a menos gerenciamento de resultados. Isso sugere que a Americanas S.A. pode adotar práticas contábeis mais conservadoras durante períodos de expansão das operações.

Coefficiente positivo e significativo aponta que uma maior cobertura de dívida está associada a um maior gerenciamento de resultados. Empresas com maior capacidade de endividamento podem ter mais flexibilidade para ajustar seus resultados conforme necessário.

Impacto das Vendas: A Americanas S.A. parece enfrentar pressão significativa para gerenciar resultados quando as vendas aumentam, possivelmente para atender expectativas do mercado. Alavancagem e Transparência: A menor manipulação de resultados em períodos de maior alavancagem sugere que a transparência contábil pode ser uma prioridade para a empresa diante de suas obrigações financeiras.

Estratégias de Crescimento e Conservadorismo: O crescimento acelerado de ativos e operações está associado a práticas contábeis menos agressivas, indicando um compromisso com a transparência durante fases expansivas. Cobertura de Dívida e Flexibilidade: A capacidade de ajustar resultados parece aumentar com uma maior cobertura de dívida, refletindo a flexibilidade financeira da empresa para gerenciar suas demonstrações contábeis.

Essas conjecturas ajudam a entender como as práticas de gerenciamento de resultados na Americanas S.A. são influenciadas por fatores como vendas, alavancagem, investimentos e crescimento operacional.

**Em relação ao modelo ACD2**, o coeficiente negativo e altamente significativo indica que um aumento nas vendas está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Pode-se interpretar que a pressão para atingir metas de lucro é menor em períodos de vendas mais altas.

Coeficiente negativo e significativo aponta que investimentos mais baixos estão associados a um maior gerenciamento de resultados. Isso pode refletir estratégias contábeis para melhorar os resultados financeiros em períodos de menor investimento.

Coeficiente positivo e altamente significativo aponta que um maior Retorno sobre Ativos (ROA) está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. Isso pode indicar uma pressão interna para manter ou superar níveis de rentabilidade pré-estabelecidos.

Coeficiente positivo e significativo aponta que o crescimento operacional está associado a um aumento no gerenciamento de resultados. A expansão das operações pode aumentar a complexidade contábil e a necessidade de ajustes nos resultados.

Coeficiente negativo e significativo aponta que o fluxo de Caixa Operacional (FCO) negativo está associado a um maior gerenciamento de resultados. Empresas podem ajustar suas práticas contábeis para mitigar impactos negativos de fluxo de caixa desfavorável.

Coeficiente negativo, mas não altamente significativo ( $p > 0,05$ ) aponta que a cobertura de dívida pode ter uma relação menos direta com o gerenciamento de resultados na Americanas S.A.

Nota-se que em relação ao Impacto das Vendas: A Americanas S.A. parece reduzir o gerenciamento de resultados quando as vendas aumentam, possivelmente devido à menor necessidade de ajustes contábeis para atender expectativas do mercado. Investimentos e Estratégias. Contábeis: Menores investimentos estão associados a um aumento no gerenciamento de resultados, indicando estratégias contábeis que podem melhorar a apresentação dos resultados financeiros.

ROA e Pressão por Rentabilidade: A relação positiva entre ROA e gerenciamento de resultados sugere uma pressão interna para manter altos níveis de rentabilidade, influenciando práticas contábeis. Crescimento Operacional e Complexidade Contábil: A expansão das operações está associada a um aumento no gerenciamento de resultados, possivelmente devido à complexidade contábil aumentada durante períodos de crescimento.

Impacto do FCO: Fluxo de Caixa Operacional negativo está relacionado a um maior gerenciamento de resultados, indicando ajustes contábeis para mitigar os efeitos negativos de fluxo de caixa desfavorável.

**Em relação ao modelo ACD3**, nota-se um coeficiente positivo e altamente significativo que aponta que um aumento nas vendas está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Pode-se interpretar que a pressão para atingir metas de lucro é maior em períodos de vendas elevadas.

Coeficiente negativo e significativo aponta para um maior Retorno sobre Ativos (ROA) está associado a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que a empresa mantém práticas contábeis mais conservadoras quando atinge altos níveis de rentabilidade.

Coeficiente negativo e significativo aponta que o crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. A expansão das operações pode aumentar a complexidade contábil, mas a Americanas S.A. parece não precisar ajustar os resultados contábeis significativamente durante esses períodos.

Com base nos resultados do modelo ACD3 nota-se que para o Impacto das Vendas: A Americanas S.A. tende a aumentar o gerenciamento de resultados quando as vendas crescem, possivelmente devido à necessidade de atender às expectativas do mercado e dos acionistas em períodos de alto desempenho comercial. ROA e Conservadorismo Contábil: A relação negativa entre ROA e gerenciamento de resultados sugere que a empresa adota práticas contábeis mais conservadoras em períodos de alta rentabilidade, possivelmente para evitar pressões futuras sobre os resultados financeiros.

Crescimento Operacional e Complexidade Contábil: Apesar do crescimento operacional aumentar a complexidade contábil, a Americanas S.A. consegue gerenciar seus resultados de forma eficaz sem necessidade de ajustes contábeis significativos.

**Em relação ao modelo ACD4**, o coeficiente positivo e significativo sugere que um aumento nas vendas está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. A pressão para atingir metas financeiras em períodos de alta atividade comercial pode levar a ajustes contábeis.

Coeficiente negativo e significativo aponta que uma maior alavancagem está associada a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que a empresa adota práticas contábeis mais conservadoras para mitigar riscos financeiros relacionados à alavancagem.

Coeficiente negativo e significativo aponta que investimentos mais elevados estão associados a um menor gerenciamento de resultados. A empresa pode estar menos propensa a ajustar os resultados contábeis quando realiza investimentos significativos.

Coeficiente negativo e altamente significativo aponta que o crescimento de ativos está associado a um menor gerenciamento de resultados. A expansão dos ativos pode aumentar a complexidade contábil, mas a Americanas S.A. parece lidar com isso sem ajustes contábeis significativos.

Coeficiente negativo e significativo aponta que o crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. Isso sugere que a empresa consegue manter práticas contábeis estáveis mesmo em períodos de expansão operacional.

Coeficiente positivo, mas não muito significativo ( $p > 0,05$ ) sugere que a cobertura de dividendos pode ter uma influência mínima no gerenciamento de resultados na Americanas S.A.

Coeficiente positivo e significativo aponta que uma maior cobertura de dividendos está associada a um maior gerenciamento de resultados. A empresa pode ajustar seus resultados contábeis para refletir positivamente nas decisões de distribuição de dividendos.

Com base nos resultados do modelo ACD4 pode-se perceber que o Impacto das Vendas: A Americanas S.A. ajusta seus resultados contábeis quando as vendas aumentam, refletindo uma estratégia para atender às expectativas de desempenho financeiro.

Alavancagem e Conservadorismo contábil: A relação negativa entre alavancagem e gerenciamento de resultados sugere que a empresa adota práticas contábeis mais conservadoras para mitigar riscos financeiros associados à dívida. Investimentos e Transparência: A menor propensão a gerenciar resultados em períodos de altos investimentos indica uma maior transparência na contabilização dos resultados.

Crescimento Operacional e Estabilidade Financeira: O menor gerenciamento de resultados durante o crescimento operacional indica uma capacidade de manter a estabilidade financeira sem ajustes contábeis significativos. Cobertura de Dividendos: A cobertura de dividendos pode influenciar o gerenciamento de resultados de forma positiva, incentivando práticas contábeis que suportem decisões de distribuição de dividendos.

**Em relação ao Modelo ACD5**, o coeficiente positivo e significativo BBA sugere que maior governança corporativa, está associada a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A.

Coeficiente positivo e significativo aponta que um aumento nas vendas está associado a um maior gerenciamento de resultados. A empresa pode ajustar seus resultados contábeis para atingir metas financeiras em períodos de alta atividade comercial.

Coeficiente negativo e altamente significativo aponta que o crescimento de ativos está associado a um menor gerenciamento de resultados. Isso sugere que a Americanas S.A. consegue lidar com a complexidade contábil associada ao crescimento de ativos sem ajustes contábeis significativos.

Coeficiente negativo e significativo aponta que o crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. A empresa pode manter práticas contábeis estáveis mesmo em períodos de expansão operacional.

Coeficiente positivo e significativo aponta que uma maior cobertura de dividendos está associada a um maior gerenciamento de resultados. A Americanas S.A. pode ajustar seus resultados contábeis para refletir decisões favoráveis de distribuição de dividendos.

Com base nos resultados do modelo ACD5 pode-se notar que o Impacto da Governança Corporativa (BBA): Melhores práticas de governança corporativa estão associadas a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Isso pode indicar que a empresa adota práticas contábeis que favorecem transparência e conformidade, mas também a flexibilidade para ajustar resultados quando necessário.

Impacto das Vendas: A empresa ajusta seus resultados contábeis em resposta ao aumento das vendas, mostrando uma sensibilidade às pressões de desempenho financeiro durante períodos de alta atividade comercial. Crescimento de Ativos e Estabilidade Contábil: A Americanas S.A. consegue lidar com o crescimento de ativos sem a necessidade de ajustes contábeis significativos, refletindo uma gestão eficaz da complexidade contábil.

Crescimento Operacional e Práticas Estáveis: A capacidade de manter práticas contábeis estáveis durante o crescimento operacional indica uma estratégia consistente de gestão financeira. Cobertura de Dividendos: A cobertura de dividendos influencia positivamente o gerenciamento de resultados, refletindo a adaptação dos resultados contábeis para suportar decisões de distribuição de dividendos.

**Em relação ao Modelo ACD6**, o coeficiente negativo e significativo BBA sugere que maior governança corporativa, está associada a um menor gerenciamento de resultados na

Americanas S.A. Empresas com boas práticas de governança tendem a ter menos manipulação nos resultados contábeis.

Coeficiente positivo e significativo aponta para um retorno sobre ativos (ROA) mais alto está associado a um maior gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que a empresa ajusta seus resultados contábeis para refletir um desempenho financeiro mais favorável, especialmente quando o ROA é alto.

Coeficiente negativo e significativo aponta que o crescimento de ativos está associado a um menor gerenciamento de resultados. A empresa consegue lidar com o crescimento de ativos sem a necessidade de ajustes contábeis significativos, refletindo uma gestão eficaz da complexidade contábil.

**Sumarizando os Modelos ACD** com mais variáveis estatisticamente significativas contando o número de variáveis significativas em cada modelo, temos:

- **Modelo ACD1: 6 variáveis (2\*\*\*, 3\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD2: 6 variáveis (3\*\*\*, 2\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD3: 3 variáveis (1\*\*\*, 2\*\*);**
- **Modelo ACD4: 7 variáveis (3\*\*\*, 3\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD5: 5 variáveis (1\*\*\*, 4\*\*);**
- **Modelo ACD6: 3 variáveis (3\*\*).**

Em relação as vendas os modelos ACD1, ACD3, ACD4, ACD5 possuem coeficientes positivos e significativos que sugerem o aumento do Gerenciamento de Resultados, com o aumento das vendas, porém o modelo ACD2, possui coeficiente negativo e significativo.

Em relação a alavancagem, os modelos ACD1 e ACD4, identificaram coeficientes negativos e significativos que sugerem que empresas com alta alavancagem tendem reduzir Gerenciamento de Resultados, novamente os achados contrariando os estudos de Beatty e Weber (2003) e Dichev e Skinner (2002), e ainda Lai e Tam (2017), que afirmam que uma alta alavancagem te

Em relação ao investimento, o modelo ACD1, apresentou ambiguidade e desta forma tem pouca significância para o Gerenciamento de Resultado, diferente do modelo ACD2, que possui coeficiente positivo e significativo, associado ao Gerenciamento de Resultado, enquanto o ACD2, apresentou coeficiente negativo e significativo.

Em relação ao crescimento dos ativos, os quatro modelos ACD1, ACD4, ACD5, E

ACD6, possuem coeficientes positivos e significativos e nenhum outro modelo desta tabela apresentou divergência.

Em relação ao crescimento operacional os modelos ACD1, ACD3, ACD4, ACD5, apresentaram coeficientes negativos significativos, que sugerem que quanto maior foi o crescimento, menor o Gerenciamento de Resultado, mas um dos modelos o ACD2, registrou coeficiente positivo significativo associado ao Gerenciamento de Resultado.

Em relação a cobertura de dívidas, o modelo ACD1 E ACD5, possuem coeficientes positivos significativos para sugerir que influencia no aumento do Gerenciamento de Resultado e o modelo ACD2, diverge, com coeficiente negativo significativo para redução do Gerenciamento de Resultado e o modelo ACD4, não apresentou coeficiente muito significativo, assim somente os modelos ACD1 e ACD5 corroboram com a pesquisa de Nardi e Nakao (2009).

Em relação ao ROA, os modelos ACD2 e ACD6, apresentaram coeficientes positivos e significativos para o aumento do Gerenciamento de Resultados, com exceção do modelo ACD3, que apresentou coeficiente negativo significativo para redução do Gerenciamento de Resultado, assim só este último corrobora a pesquisa de Santos *et al.* (2020),

Em relação ao Fluxo de Caixa Operacional (FCO), o modelo ACD2 apresentou o resultado positivo e significativo para o Gerenciamento de Resultado, ou seja, quanto maior o FCO, maior o aumento do Gerenciamento de Resultado, Santos *et al.* (2020) afirmam que quanto maior a empresa, maior o nível de discricionariedade do FCO.

Em relação ao BBA, os modelos divergiram, pois enquanto o modelo ACD5, apresentou coeficiente positivo e significativo para o aumento do Gerenciamento de Resultado, o outro, ACD6, apresentou coeficiente negativo significativo para a redução do Gerenciamento de Resultado.

Na tabela 8, que representa o modelo da equação 13 o foco é na análise na qualidade da auditoria do lucro futuro, considerando as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais.

**Tabela 8:** Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 13.

---


$$\begin{aligned}
 IQUA = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 Vendas + \beta_3 Alavancagem + \beta_4 Invest + \beta_5 ROA \\
 & + \beta_6 CrescAtivos + \beta_7 CrescOP + \beta_8 CobDiv + \beta_9 FCO \\
 & + \beta_{10} CDIV + \varepsilon
 \end{aligned}$$


---

Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados		T	Sig.	VIF
		B				
10	(Constante)	0,674		8,691	<b>0,000</b>	
	CrescAtivos	0,743**		2,481	<b>0,031</b>	1,000

\*\*\*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.05; \*\* p < 0.1

Fonte: Elaborado pelo autor.

Considerações sobre os dados da tabela 8, o coeficiente positivo e significativo sugere que um maior crescimento de ativos está associado a um aumento no gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com um crescimento mais rápido dos ativos podem precisar ajustar seus resultados contábeis para refletir essa expansão, influenciando assim o gerenciamento de resultados.

Na tabela 9, que representa o modelo da equação 14 o foco é na análise na Conformidade Contábil-Fiscal (CCF) do lucro futuro, considerando as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais.

**Tabela 9:** Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 14.

$CCF = \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 Vendas + \beta_3 Alavancagem + \beta_4 Invest + \beta_5 ROA + \beta_6 CrescAtivos + \beta_7 CrescOP + \beta_8 CobDiv + \beta_9 FCO + \beta_{10} CDIV + \varepsilon$						
Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados		t	Sig.	VIF
		B				
4	(Constante)	2,443		3,853	<b>0,012</b>	
	BBA	-0,772*		-2,504	<b>0,054</b>	2,993
	Vendas	-22,036**		-3,649	<b>0,015</b>	3,162
	Invest	-42266,328**		-2,823	<b>0,037</b>	2,033
	ROA	13408,324**		3,640	<b>0,015</b>	8,646
	CrescOP	23,877**		3,810	<b>0,012</b>	4,991
	CobDiv	-16,780***		-5,418	<b>0,003</b>	5,154
	CDIV	-4,860**		-3,583	<b>0,016</b>	9,757

\*\*\*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.05; \*\* p < 0.1

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Coeficiente negativo BBA com p-value marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ) sugere que um maior nível de endividamento está associado a um leve decréscimo no gerenciamento de resultados na Americanas S.A., embora o resultado não seja estatisticamente forte.

Coeficiente negativo e significativo aponta que maiores volumes de vendas estão associados a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com altas vendas podem ter menos incentivo ou necessidade de ajustar seus resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo aponta que maiores investimentos estão associados a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas que investem mais podem estar mais focadas em estratégias de crescimento de longo prazo do que em manipulações de resultados contábeis.

Coeficiente positivo e significativo aponta que um maior retorno sobre ativos está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com altos retornos sobre ativos podem ter incentivos para ajustar seus resultados contábeis para manter ou melhorar suas métricas de desempenho financeiro.

Coeficiente positivo e significativo indica que um maior crescimento operacional está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas em rápido crescimento podem enfrentar mais pressão para ajustar seus resultados contábeis para sustentar expectativas de crescimento.

Coeficiente negativo e altamente significativo indica que uma maior cobertura de dividendos está associada a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas que pagam dividendos substanciais podem ter menos incentivos para manipular seus resultados contábeis.

Na tabela 10 por meio do modelo da equação 15 é analisado o gerenciamento de resultados incluindo as variáveis de governança e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: TamCF, ExpCA, ExpCF, Alavancagem, Invest, ROA e CrescAtivos).

**Tabela 10:** Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 15.

---


$$\begin{aligned}
 ADC = & \beta_0 + \beta_1 Tam + \beta_2 TamCA + \beta_3 TamCF + \beta_4 IndepCA \text{ e CF} \\
 & + \beta_5 ReuniõesCA + \beta_6 ReuniõesCF + \beta_7 RemVar \\
 & + \beta_8 ExpCA + \beta_9 ExpCF + \beta_{10} Vendas + \beta_{11} Alavancagem \\
 & + \beta_{12} Invest + \beta_{13} ROA + \beta_{14} CrescAtivos + \beta_{15} CrescOP \\
 & + \beta_{16} CobDiv + \beta_{17} FCO + \beta_{18} CDIV + \varepsilon
 \end{aligned}$$


---

Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados			VIF
		B	t	Sig.	
ACD1	(Constante)	6,066	2,930	<b>0,033</b>	
	Tam	-0,919**	-3,108	<b>0,027</b>	2,753
	IndepCA IndepCF	-0,677**	-3,269	<b>0,022</b>	3,360
	ReuniõesCA	0,118***	4,869	<b>0,005</b>	1,006
	Vendas	12,393***	6,764	<b>0,001</b>	5,812
	CrescOP	-13,523***	-7,080	<b>0,001</b>	3,946
	CobDiv	-5,926**	-3,012	<b>0,030</b>	7,978
	FCO	-0,040**	-3,077	<b>0,028</b>	1,609
ACD2	(Constante)	0,175	5,393	<b>0,006</b>	
	TamCA	-0,027**	-3,085	<b>0,037</b>	2,447
	ReuniõesCA	-0,017***	-5,640	<b>0,005</b>	4,544
	ReuniõesCF	0,018**	3,492	<b>0,025</b>	4,628
	RemVar	0,082*	2,612	<b>0,059</b>	8,135
	Vendas	-1,192***	-6,906	<b>0,002</b>	6,833
	CrescOP	1,241***	6,830	<b>0,002</b>	2,959
	CobDiv	1,231***	6,629	<b>0,003</b>	6,006
	FCO	-0,020***	-8,354	<b>0,001</b>	4,651
ACD3	(Constante)	0,425	3,714	<b>0,034</b>	
	Tam	-0,064**	-3,647	<b>0,036</b>	1,160
	TamCA	-0,031***	-7,592	<b>0,005</b>	3,104
	IndepCA IndepCF	0,150***	13,943	<b>0,001</b>	4,257
	ReuniõesCA	0,022***	10,605	<b>0,002</b>	6,779
	RemVar	-0,195***	-14,798	<b>0,001</b>	7,993
	Vendas	2,023***	16,953	<b>0,000</b>	2,627
	CrescOP	-1,883***	-15,610	<b>0,001</b>	7,929
	CobDiv	-0,748**	-5,199	<b>0,014</b>	2,169
	FCO	0,019***	22,642	<b>0,000</b>	3,299
ACD4	(Constante)	4,794	2,875	<b>0,045</b>	
	Tam	-0,780**	-3,292	<b>0,030</b>	2,003
	IndepCA IndepCF	-1,332***	-6,424	<b>0,003</b>	8,212
	ReuniõesCA	0,138***	8,575	<b>0,001</b>	1,938
	Vendas	13,612***	11,561	<b>0,000</b>	7,127
	Invest	-24213,232**	-3,985	<b>0,016</b>	6,305
	CrescOP	-14,715***	-11,963	<b>0,000</b>	5,859
	CobDiv	-4,455**	-3,057	<b>0,038</b>	1,673
	FCO	-0,046***	-5,499	<b>0,005</b>	1,629
ACD5	(Constante)	6,505	13,711	<b>0,005</b>	
	Tam	-0,957***	-13,757	<b>0,005</b>	9,665
	TamCA	-0,116**	-7,974	<b>0,015</b>	3,443
	IndepCA IndepCF	-0,629***	-11,008	<b>0,008</b>	1,734

	ReuniõesCA	0,123***	17,694	<b>0,003</b>	7,917
	RemVar	-0,161*	-3,638	<b>0,068</b>	8,006
	Vendas	8,101***	20,171	<b>0,002</b>	4,958
	Invest	-10391,953**	-6,660	<b>0,022</b>	7,157
	CrescOP	-8,516***	-20,942	<b>0,002</b>	3,885
	CobDiv	-4,562**	-9,020	<b>0,012</b>	2,128
	FCO	-0,022**	-7,627	<b>0,017</b>	3,312
ACD6	(Constante)	2,596	3,408	<b>0,014</b>	
	Tam	-0,379**	-3,405	<b>0,014</b>	5,085
	ReuniõesCF	0,088**	3,653	<b>0,011</b>	3,269
	RemVar	0,447***	4,462	<b>0,004</b>	2,755
	Vendas	1,178**	2,474	<b>0,048</b>	3,206
	CrescOP	-1,499**	-2,749	<b>0,033</b>	3,867
	FCO	-0,026**	-2,548	<b>0,044</b>	2,723

\*\*\*\*) p < 0.01; \*\*\*) p < 0.05; \*\*) p < 0.1

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Em relação ao modelo ACD1**, o coeficiente negativo e significativo sugere que um maior tamanho da empresa (possivelmente em termos de ativos) está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas maiores podem ter mais recursos e transparência, reduzindo a necessidade de manipulação de resultados.

Coeficiente negativo e significativo aponta que uma maior independência do conselho de administração (CA) e do comitê de finanças (CF) está associada a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Maior independência pode implicar em uma supervisão mais rigorosa das práticas contábeis.

Coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior número de reuniões do conselho de administração está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Mais interações do conselho podem indicar maior monitoramento, mas também potencial para maior pressão sobre os resultados contábeis.

Coeficiente positivo e altamente significativo indica que maiores volumes de vendas estão associados a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com altas vendas podem ter incentivos para ajustar seus resultados contábeis para atender expectativas de mercado.

Coeficiente negativo e altamente significativo aponta que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas em rápido crescimento podem ter menos incentivos para manipular resultados contábeis, focando mais em expansão.

Coeficiente negativo e significativo indica que uma maior cobertura de dividendos está associada a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas que distribuem mais dividendos podem ter menos incentivos para manipular seus resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com fluxo de caixa robusto podem ter menos necessidade de ajustar seus resultados contábeis.

**Em relação ao modelo ACD2**, o coeficiente negativo e significativo sugere que um maior tamanho do conselho de administração está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Conselhos maiores podem facilitar uma melhor supervisão e governança.

Coeficiente negativo e altamente significativo indica que um maior número de reuniões do conselho de administração está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Maior interação do conselho pode indicar melhor supervisão e monitoramento das práticas contábeis.

Coeficiente positivo e significativo aponta que um maior número de reuniões do comitê de finanças está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Isso pode indicar uma supervisão mais intensa das questões financeiras, mas também potencial para pressões sobre os resultados.

Coeficiente positivo e significativo sugere que maiores remunerações variáveis estão associadas a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Altas remunerações variáveis podem criar incentivos para ajustes contábeis.

Coeficiente negativo e altamente significativo indica que maiores volumes de vendas estão associados a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com altas vendas podem ter menos incentivos para manipular resultados contábeis.

Coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior crescimento operacional está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas em crescimento podem enfrentar pressões para ajustar seus resultados para atender expectativas de mercado.

Coeficiente positivo e altamente significativo aponta que uma maior cobertura de dividendos está associada a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas que distribuem mais dividendos podem ter mais incentivos para ajustar seus resultados contábeis.

Coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com forte fluxo de caixa operacional podem ter menos necessidade de manipular seus resultados contábeis.

**Em relação ao modelo ACD3**, o coeficiente negativo e significativo sugere que um maior tamanho da empresa está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas maiores podem ter mais recursos e estrutura para garantir práticas contábeis mais sólidas.

Coeficiente negativo e altamente significativo indica que um maior tamanho do conselho de administração está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Conselhos maiores podem proporcionar melhor supervisão e controle sobre as práticas contábeis.

Coeficiente positivo e altamente significativo sugere que a independência dos comitês de administração e finanças está associada a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Maior independência pode resultar em maior escrutínio e controle sobre as práticas contábeis.

Coeficiente positivo e altamente significativo indica que um maior número de reuniões do conselho de administração está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Mais interações podem implicar em mais oportunidades de pressões sobre os resultados.

Coeficiente negativo e altamente significativo sugere que maiores remunerações variáveis estão associadas a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Incentivos financeiros elevados podem resultar em práticas contábeis mais flexíveis.

Coeficiente positivo e altamente significativo indica que maiores volumes de vendas estão associados a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com altas vendas podem enfrentar mais pressões para ajustar seus resultados contábeis.

Coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas em crescimento podem ter menos incentivos para manipular resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo indica que uma maior cobertura de dividendos está associada a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Políticas de distribuição de dividendos podem refletir transparência e saúde financeira.

Coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A.

Empresas com forte fluxo de caixa operacional podem ter mais recursos para ajustar seus resultados contábeis.

**Em relação ao modelo ACD4**, o coeficiente negativo e significativo sugere que um maior tamanho da empresa está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas maiores podem ter mais recursos e estrutura para garantir práticas contábeis mais sólidas.

Coeficiente negativo e altamente significativo indica que a independência dos comitês de administração e finanças está associada a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Maior independência pode resultar em maior escrutínio e controle sobre as práticas contábeis.

Coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior número de reuniões do conselho de administração está associado a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Mais interações podem implicar em mais oportunidades de pressões sobre os resultados.

Coeficiente positivo e altamente significativo indica que maiores volumes de vendas estão associados a um maior gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com altas vendas podem enfrentar mais pressões para ajustar seus resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo sugere que maiores investimentos estão associados a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Investimentos significativos podem indicar uma estratégia de longo prazo que prioriza transparência e conformidade.

Coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas em crescimento podem ter menos incentivos para manipular resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo indica que uma maior cobertura de dividendos está associada a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Políticas de distribuição de dividendos podem refletir transparência e saúde financeira.

Coeficiente negativo e significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Empresas com forte fluxo de caixa operacional podem ter mais recursos para ajustar seus resultados contábeis.

**Em relação ao modelo ACD5**, o coeficiente negativo e altamente significativo. Isso sugere que um maior tamanho da empresa está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A.

Coeficiente negativo e significativo sugere que um maior tamanho do conselho de administração está associado a um menor gerenciamento de resultados. Conselhos maiores podem oferecer melhor supervisão.

Coeficiente negativo e altamente significativo indica que a independência dos comitês de administração e finanças está associada a um menor gerenciamento de resultados. A independência pode resultar em maior controle e menos manipulação contábil.

Coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior número de reuniões do conselho de administração está associado a um maior gerenciamento de resultados. Mais reuniões podem criar pressão para atingir metas.

Coeficiente negativo e marginalmente significativo indica que a remuneração variável pode estar associada a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode refletir incentivos para desempenho sustentável.

Coeficiente positivo e altamente significativo indica que maiores volumes de vendas estão associados a um maior gerenciamento de resultados. Empresas com altas vendas podem enfrentar mais pressão para ajustar seus resultados.

Coeficiente negativo e significativo sugere que maiores investimentos estão associados a um menor gerenciamento de resultados. Investimentos significativos podem refletir uma estratégia de longo prazo.

Coeficiente negativo e altamente significativo sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. Empresas em crescimento podem ter menos incentivos para manipular resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo indica que uma maior cobertura de dividendos está associada a um menor gerenciamento de resultados. Políticas de dividendos podem refletir transparência financeira.

Coeficiente negativo e significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. Empresas com forte fluxo de caixa operacional podem ter menos necessidade de ajustar seus resultados.

**Em relação ao modelo ACD6**, o coeficiente negativo e significativo. Isso sugere que um maior tamanho da empresa está associado a um menor gerenciamento de resultados na Americanas S.A.

Coeficiente positivo e significativo sugere que um maior número de reuniões do comitê de finanças está associado a um maior gerenciamento de resultados. Mais reuniões podem criar pressão para atingir metas financeiras.

Coeficiente positivo e altamente significativo indica que a remuneração variável está associada a um maior gerenciamento de resultados. Isso pode refletir incentivos para alcançar metas de desempenho financeiro específicas.

Coeficiente positivo e significativo indica que maiores volumes de vendas estão associados a um maior gerenciamento de resultados. Empresas com altas vendas podem enfrentar mais pressão para ajustar seus resultados.

Coeficiente negativo e significativo sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. Empresas em crescimento podem ter menos incentivos para manipular resultados contábeis.

Coeficiente negativo e significativo sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. Empresas com forte fluxo de caixa operacional podem ter menos necessidade de ajustar seus resultados.

**Sumarizando os Modelos ACD** com mais variáveis estatisticamente significativas contando o número de variáveis significativas em cada modelo, temos:

- **Modelo ACD1: 10 variáveis (4\*\*\*, 5\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD2: 8 variáveis (5\*\*\*, 2\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD3: 9 variáveis (8\*\*\*, 1\*\*);**
- **Modelo ACD4: 8 variáveis (5\*\*\*, 3\*\*);**
- **Modelo ACD5: 10 variáveis (5\*\*\*, 4\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD6: 6 variáveis (1\*\*\*, 5\*\*).**

Em relação a variável tamanho da empresa, os modelos ACD1, ACD3, ACD4, ACD5 e ACD6 apresentaram coeficientes negativos significativamente, sendo que sugere assim que um maior tamanho está associado a um menor gerenciamento de resultado, corroborando com os achados de Ruwanti, Candrarin e Assih (2019) e com Martinez e Leal. (2019), pois concluíram que as empresas de menor tamanho é mais propensa e gerenciar os resultados.

Em relação a independência do conselho de administração e comitê de finanças, o coeficiente negativo significativamente apareceu nos modelos ACD1, ACD4, ACD5, está associado a um menor Gerenciamento de Resultados, estando desta forma alinhada com os estudos de Dechow, Sloan e Sweeney (1996), divergindo do modelo ACD3 aparece com coeficiente positivo significativamente e relacionado a um aumento de gerenciamento de resultado.

Em relação a maior quantidade de reuniões do Conselho de Administração, os modelos ACD1, ACD3, ACD4, ACD5, ACD6, apresentaram coeficientes positivos significativamente, estando relacionados a um maior Gerenciamento de Resultados, porém um dos modelos, OACD2, apresentou coeficiente negativo, estando relacionado assim a um menor Gerenciamento de Resultado.

Em relação ao volume de vendas, a maioria dos modelos apresentaram o coeficiente positivo, como o ACD1, ACD3, ACD4, ACD5, ACD6 estando assim relacionados com um maior Gerenciamento de Resultados, divergindo só o ACD2, pois está correlacionado no sentido de reduzir o Gerenciamento de Resultado.

Em relação ao crescimento operacional, apresentou coeficiente negativo nos modelos ACD1, ACD3, ACD4, ACD5 e ACD6 estando associados a um menor gerenciamento de resultados, com somente um modelo apresentando um coeficiente positivo, associado a um maior gerenciamento de resultado.

Em relação a cobertura de dívida, os modelos ACD1, ACD3, ACD4 e ACD5, todos possuem coeficiente negativo, divergindo assim dos estudos de Nardi e Nakao (2009), sendo quanto maior a cobertura menor o gerenciamento de resultado, com exceção do ACD2 que possui coeficiente positivo significativamente estando relacionado a um maior gerenciamento de resultado.

Já em relação ao Fluxo de Caixa Operacional (FCO), que aparece nos modelos ACD1, ACD2, ACD4, ACD5 E ACD6, que considera que um maior fluxo está associado a um menor gerenciamento de resultado, tendo em vista que o seu coeficiente ser negativo significativamente, enquanto o ACD3 possui coeficiente positivo significativamente e está associado a um maior gerenciamento de resultado, Santos *et al.* (2020) relaciona o tamanho da empresa ao nível de discricionariedade do FCO, ou seja, quanto maior a empresa, maior a discricionariedade.

Em relação ao tamanho do conselho de administração, apareceu nos modelos ACD2, ACD3 e ACD5 apresaram coeficientes negativos significativamente estando relacionados a um menor gerenciamento de resultados.

Em relação a maior quantidade de reuniões do comitê financeiro, este aparece na ACD2 com coeficiente positivo significativamente relacionado a maior gerenciamento de resultados, ou seja, quanto maior a quantidade de reunião, maior a possibilidade de ocorrer o gerenciamento de resultado.

Em relação as remunerações variáveis aparecem com coeficiente positivo e significante nos modelos ACD2, ACD3 e ACD6 associada a um maior gerenciamento de resultado,

enquanto que no ACD5 aparece com coeficiente negativo significativamente e desta forma associado a um menor gerenciamento de resultado. Os estudos de Andrade, Vieira e De Souza (2019), concluíram que “a implementação adequada de planos de compensação baseados em remuneração variável podem reduzir o nível de gerenciamento de resultados das entidades”, indo em sentido contrário aos modelos ACD2, ACD3 e ACD6.

Em relação a um maior investimento este aparece com coeficiente negativo significativamente e desta forma está associado a um menor gerenciamento de resultado, nos modelos ACD4 e ACD5.

Na tabela 11 por meio do modelo da equação 16 é analisada a qualidade da auditoria incluindo as variáveis de governança e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: TamCF, ExpCA, ExpCF, Alavancagem, Invest, ROA e CrescAtivos).

**Tabela 11:** Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 16.

$$IGUA = \beta_0 + \beta_1 Tam + \beta_2 TamCA + \beta_3 TamCF + \beta_4 IndepCA e CF + \beta_5 ReuniõesCA + \beta_6 ReuniõesCF + \beta_7 RemVar + \beta_8 ExpCA + \beta_9 ExpCF + \beta_{10} Vendas + \beta_{11} Alavancagem + \beta_{12} Invest + \beta_{13} ROA + \beta_{14} CrescAtivos + \beta_{15} CrescOP + \beta_{16} CobDiv + \beta_{17} FCO + \beta_{18} CDIV + \varepsilon$$

Modelo	1. Variáveis	Coeficientes não padronizados B	t	Sig.	VIF
11	(Constante)	0,824	13,480	<b>0,000</b>	
	RemVar	-0,584**	-2,603	<b>0,025</b>	1,000

\*\*\*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.05; \*\* p < 0.1

**Fonte:** Elaborado pelo autor.

Na tabela 11, o coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que a remuneração variável está associada a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode ser interpretado de algumas maneiras:

- Incentivos Alinhados: A remuneração variável pode estar bem alinhada com os objetivos de longo prazo da empresa, incentivando práticas contábeis mais conservadoras e transparentes;
- Supervisão e Governança: Empresas com remuneração variável significativa podem ter

melhores práticas de governança e maior supervisão, reduzindo a necessidade ou a capacidade de gerenciar resultados.

A constante significativa indica um efeito consistente mesmo na ausência das variáveis independentes. O coeficiente negativo para a remuneração variável sugere que essa forma de remuneração pode ter um impacto positivo na transparência e qualidade dos relatórios financeiros, reduzindo o gerenciamento de resultados. Essa análise pode ser útil para entender as práticas de governança corporativa e as estratégias de remuneração adotadas pela Americanas S.A.

Na tabela 12 por meio do modelo da equação 17 é analisada a conformidade contábil-fiscal incluindo as variáveis de governança e as variáveis de controle que são relacionadas ao endividamento, crescimento e com resultados operacionais (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: TamCF, ExpCA, ExpCF, Alavancagem, Invest, ROA e CrescAtivos).

**Tabela 12:** Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 17.

$$CCF = \beta_0 + \beta_1 Tam + \beta_2 TamCA + \beta_3 TamCF + \beta_4 IndepCA e CF + \beta_5 ReuniõesCA + \beta_6 ReuniõesCF + \beta_7 RemVar + \beta_8 ExpCA + \beta_9 ExpCF + \beta_{10} Vendas + \beta_{11} Alavancagem + \beta_{12} Invest + \beta_{13} ROA + \beta_{14} CrescAtivos + \beta_{15} CrescOP + \beta_{16} CobDiv + \beta_{17} FCO + \beta_{18} CDIV + \varepsilon$$

Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados B	T	Sig.	VIF
6	(Constante)	1,254	4,226		
	ReuniõesCA	-0,156***	-5,237		5,312
	ReuniõesCF	0,228***	4,683		1,515
	RemVar	1,480**	4,391		3,521
	Vendas	-8,598***	-4,648		3,396
	CrescOP	9,673***	4,631		6,061
	FCO	-0,101**	-3,667	<b>0,010</b>	2,299

\*\*\*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.05; \*\* p < 0.1

**Fonte:** Elaborado pelo autor.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que um maior número de reuniões do Conselho de Administração está associado a um menor gerenciamento de resultados. Isso

pode indicar uma supervisão mais eficaz e um maior controle sobre as práticas contábeis da empresa.

Coefficiente positivo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que um maior número de reuniões do Comitê de Fiscalização está associado a um maior gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que a frequência de reuniões está relacionada a práticas contábeis mais agressivas, talvez para responder a pressões de curto prazo.

Coefficiente positivo e significativo ( $p < 0,01$ ) aponta que a remuneração variável está associada a um maior gerenciamento de resultados, sugerindo que incentivos financeiros podem levar a práticas contábeis mais agressivas para atingir metas de desempenho.

Coefficiente negativo e significativo ( $p < 0,01$ ) indica que maiores vendas estão associadas a um menor gerenciamento de resultados, o que pode indicar que a empresa é menos dependente de ajustes contábeis em períodos de bom desempenho de vendas.

Coefficiente positivo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que um maior crescimento operacional está associado a um maior gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas em crescimento podem usar práticas contábeis agressivas para manter a aparência de um desempenho contínuo positivo, sugerindo que uma sólida geração de caixa reduz a necessidade de ajustes contábeis para melhorar os resultados financeiros aparentes.

Para o desenvolvimento da tabela 13, foram testadas para tentar explicar a variável dependente de gerenciamento de resultados todas as variáveis independentes dos demais modelos juntas (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: BBA, Tam, TamCF, ReuniõesCA, CDIV, Vendas, Invest, ROA e CrescAtivos).

**Tabela 13:** Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 18.

$$\begin{aligned}
 ADC = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam \\
 & + \beta_6 TamCA + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA \text{ e CF} \\
 & + \beta_9 ReuniõesCA + \beta_{10} ReuniõesCF + \beta_{11} RemVar \\
 & + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
 & + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA \\
 & + \beta_{19} CrescAtivos + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO \\
 & + \varepsilon
 \end{aligned}$$

Modelo	Variáveis	Coefficientes não padronizados B	T	Sig.	VIF
ACD1	(Constante)	0,504	4,179	<b>0,002</b>	
	Alavancagem	-0,616***	-4,735	<b>0,001</b>	1,036
	CrescOP	-0,493*	-2,211	<b>0,054</b>	1,054
	ExpCF	0,212*	2,113	<b>0,064</b>	1,087

ACD2	(Constante)	0,082	2,746	<b>0,052</b>	
	TempAudit	0,017***	4,844	<b>0,008</b>	2,003
	Alavancagem	0,033*	2,638	<b>0,058</b>	1,730
	CrescOP	-0,059**	-3,145	<b>0,035</b>	1,347
	CobDiv	0,706***	5,185	<b>0,007</b>	3,088
	FCO	-0,012***	-8,689	<b>0,001</b>	1,354
	TamCA	-0,039**	-4,009	<b>0,016</b>	2,931
	ExpCA	0,028**	3,389	<b>0,028</b>	1,352
	ExpCF	-0,046**	-4,322	<b>0,012</b>	2,208
ACD3	(Constante)	-0,092	-7,595	<b>0,005</b>	
	TempAudit	-0,021**	-5,186	<b>0,014</b>	3,265
	HonAudit	-0,013*	-2,809	<b>0,067</b>	1,937
	CrescOP	0,255***	13,207	<b>0,001</b>	1,875
	CobDiv	0,677***	6,834	<b>0,006</b>	2,134
	FCO	0,005*	2,985	<b>0,058</b>	2,626
	ReuniõesCF	0,037***	11,393	<b>0,001</b>	2,221
	RemVar	-0,135***	-9,025	<b>0,003</b>	2,320
	ExpCA	-0,043**	-5,122	<b>0,014</b>	1,846
	ExpCF	0,105***	10,103	<b>0,002</b>	2,769
ACD4	(Constante)	0,318	2,129	<b>0,071</b>	
	TempAudit	0,107**	2,518	<b>0,040</b>	1,470
	HonAudit	0,227***	3,536	<b>0,010</b>	1,367
	Alavancagem	-0,490**	-3,233	<b>0,014</b>	1,303
	CrescOP	-0,646**	-2,569	<b>0,037</b>	1,245
	RemVar	0,463**	2,504	<b>0,041</b>	1,380
ACD5	(Constante)	0,334	0,977	0,350	
	TamCA	-0,080**	-0,985	<b>0,035</b>	1,000
ACD6	(Constante)	-0,008	-0,317	0,757	
	RemVar	0,154*	1,600	<b>0,098</b>	1,000

\*\*\*\*)  $p < 0.01$ ; \*\*\*)  $p < 0.05$ ; \*\*)  $p < 0.1$

Fonte: Elaborado pelo autor.

**Em relação ao modelo ACD1**, o coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que maior alavancagem está associada a um menor gerenciamento de resultados. A alavancagem negativa está associada a um menor gerenciamento de resultados, sugerindo que empresas com maior alavancagem podem ser mais disciplinadas em suas práticas contábeis, possivelmente devido à pressão de credores para manter transparência e precisão nos relatórios financeiros.

Coefficiente negativo e marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ) sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. Um maior crescimento operacional está marginalmente associado a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que empresas com bom desempenho operacional são menos propensas a utilizar práticas contábeis agressivas, já que os resultados naturais de suas operações são suficientes para atingir as expectativas.

Coeficiente positivo e marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ) sugere que maiores despesas com fluxo de caixa estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. Maiores despesas com fluxo de caixa estão marginalmente associadas a um maior gerenciamento de resultados. Isso sugere que empresas com maiores despesas podem estar usando práticas contábeis agressivas para ajustar seus resultados financeiros e apresentar uma melhor situação financeira aos investidores e analistas.

**Em relação ao modelo ACD2**, o coeficiente positivo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que um maior tempo de auditoria está associado a um maior gerenciamento de resultados. O tempo de auditoria positivo e significativo sugere que auditorias mais longas podem estar associadas a maior gerenciamento de resultados, possivelmente devido a uma maior oportunidade de identificar e ajustar discrepâncias.

Coeficiente positivo e marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ) sugere que maior alavancagem está associada a um maior gerenciamento de resultados. A alavancagem marginalmente significativa e positiva indica que empresas mais alavancadas podem recorrer a práticas de gerenciamento de resultados para melhorar a aparência de seus balanços.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. O crescimento operacional negativo e significativo sugere que empresas com melhores resultados operacionais não precisam depender de práticas de gerenciamento de resultados, confiando em seus resultados genuínos.

Coeficiente positivo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que maior cobertura de dividendos está associada a um maior gerenciamento de resultados. A alta cobertura de dividendos associada a maior gerenciamento de resultados pode indicar que empresas que distribuem muitos dividendos podem ajustar seus resultados para manter essa política de dividendos.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que maior fluxo de caixa operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. O fluxo de caixa operacional negativo e significativo indica que empresas com fluxos de caixa fortes são menos propensas a usar práticas de gerenciamento de resultados.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que maior tamanho do comitê de auditoria está associado a um menor gerenciamento de resultados. Um comitê de auditoria maior está associado a menor gerenciamento de resultados, sugerindo uma melhor governança e supervisão.

Coeficiente positivo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que maiores despesas do comitê de auditoria estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. Despesas maiores do

comitê de auditoria associadas a maior gerenciamento de resultados podem indicar que essas despesas são usadas para ajustar práticas contábeis.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que maiores despesas do comitê financeiro estão associadas a um menor gerenciamento de resultados. Despesas maiores do comitê financeiro estão associadas a menor gerenciamento de resultados, sugerindo uma função de supervisão eficaz que promove transparência.

**Em relação ao modelo ACD3**, o coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) que um maior tempo de auditoria está associado a um menor gerenciamento de resultados. O coeficiente negativo e significativo indica que auditorias mais longas estão associadas a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode ser devido a uma maior fiscalização e descoberta de práticas de gerenciamento de resultados durante auditorias mais longas.

Coeficiente negativo e marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ) sugere que honorários de auditoria mais altos estão associados a um menor gerenciamento de resultados. Honorários de auditoria mais altos, sendo marginalmente significativos e negativos, sugerem que auditores mais bem pagos podem fornecer uma auditoria mais rigorosa, resultando em menor gerenciamento de resultados.

Coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que um maior crescimento operacional está associado a um maior gerenciamento de resultados. O crescimento operacional positivo e altamente significativo sugere que empresas com melhor desempenho operacional podem recorrer a práticas de gerenciamento de resultados para refletir esse desempenho de maneira mais consistente.

Coeficiente positivo e significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que maior cobertura de dividendos está associada a um maior gerenciamento de resultados. Maior cobertura de dividendos, associada positivamente ao gerenciamento de resultados, pode indicar que empresas ajustam seus resultados para manter ou aumentar a distribuição de dividendos.

Coeficiente positivo e marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ) sugere que maior fluxo de caixa operacional está associado a um maior gerenciamento de resultados. O coeficiente positivo e marginalmente significativo sugere que empresas com fluxos de caixa operacionais maiores também podem estar envolvidas em práticas de gerenciamento de resultados.

Coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que mais reuniões do comitê financeiro estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. O coeficiente positivo e altamente significativo sugere que um maior número de reuniões do comitê financeiro está associado a um maior gerenciamento de resultados, possivelmente devido a uma supervisão mais ativa.

Coeficiente negativo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que maiores remunerações variáveis estão associadas a um menor gerenciamento de resultados. A remuneração variável negativa e altamente significativa indica que maiores remunerações variáveis estão associadas a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode refletir uma estrutura de incentivo que desencoraja a manipulação dos resultados.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que maiores despesas do comitê de auditoria estão associadas a um menor gerenciamento de resultados. As maiores despesas do comitê de auditoria associadas a um menor gerenciamento de resultados sugerem uma supervisão mais rigorosa e eficaz.

Coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que maiores despesas do comitê financeiro estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. As maiores despesas do comitê financeiro, associadas positivamente ao gerenciamento de resultados, podem indicar que esses recursos são utilizados para ajustar práticas contábeis.

**Em relação ao modelo ACD4**, o coeficiente positivo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que um maior tempo de auditoria está associado a um maior gerenciamento de resultados. O coeficiente positivo e significativo indica que auditorias mais longas estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. Isso pode ser porque auditorias mais longas podem detectar mais áreas de ajustes contábeis, possibilitando ajustes maiores nos resultados.

Coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que honorários de auditoria mais altos estão associados a um maior gerenciamento de resultados. Honorários de auditoria mais altos, sendo positivos e altamente significativos, sugerem que auditores mais bem pagos podem estar permitindo ou facilitando um maior gerenciamento de resultados, possivelmente devido a uma relação mais próxima com a administração da empresa.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que maior alavancagem está associada a um menor gerenciamento de resultados. A alavancagem negativa e significativa indica que empresas mais alavancadas tendem a ter menos gerenciamento de resultados. Isso pode ocorrer porque empresas com maior dívida estão sob maior escrutínio dos credores, reduzindo as práticas de gerenciamento de resultados.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que um maior crescimento operacional está associado a um menor gerenciamento de resultados. O crescimento operacional negativo e significativo sugere que empresas com melhor desempenho operacional podem não precisar recorrer tanto a práticas de gerenciamento de resultados, possivelmente porque seus bons resultados já são evidentes.

Coefficiente positivo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que maiores remunerações variáveis estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. A remuneração variável positiva e significativa indica que maiores remunerações variáveis estão associadas a um maior gerenciamento de resultados. Isso pode refletir uma estrutura de incentivo que encoraja ajustes contábeis para alcançar metas de desempenho.

**Em relação ao modelo ACD5**, o coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que um maior tamanho do comitê de auditoria está associado a um menor gerenciamento de resultados. O coeficiente negativo e significativo indica que um comitê de auditoria maior está associado a um menor gerenciamento de resultados. Isso pode ser porque um comitê maior proporciona uma supervisão mais robusta e eficaz, dificultando a prática de gerenciamento de resultados pela administração.

**Em relação ao modelo ACD6**, o coeficiente positivo e marginalmente significativo ( $p < 0,1$ ). Isso sugere que a remuneração variável (RemVar) está associada a um aumento no gerenciamento de resultados. O coeficiente positivo e marginalmente significativo sugere que uma maior remuneração variável pode incentivar práticas de gerenciamento de resultados. Esse incentivo pode ocorrer porque a administração busca atingir metas de desempenho específicas que afetam diretamente sua remuneração.

**Sumarizando os Modelos ACD** com mais variáveis estatisticamente significativas contando o número de variáveis significativas em cada modelo, temos:

- **Modelo ACD1: 3 variáveis (1\*\*\*, 2\*);**
- **Modelo ACD2: 8 variáveis (3\*\*\*, 4\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD3: 9 variáveis (5\*\*\*, 3\*\*, 1\*);**
- **Modelo ACD4: 5 variáveis (1\*\*\*, 4\*\*);**
- **Modelo ACD5: 1 variável (1\*\*);**
- **Modelo ACD6: 1 variável (1\*).**

Em relação a alavancagem, os modelos ACD1 e ACD4, estão indicando que quanto maior a alavancagem, menor o gerenciamento de resultado, tendo em vista o coeficiente negativo com significância, isso faz com que só o modelo AC2, corrobora com as pesquisas de Beatty e Weber (2003) e Dichev e Skinner (2002), e ainda Lai e Tam (2017), pois é a única que coeficiente positivo estando correlacionado com maior gerenciamento de resultado.

Em relação ao crescimento operacional, um maior crescimento operacional nos modelos ACD1, ACD2, ACD4 está associado a um menor gerenciamento de resultado, em razão do seu coeficiente negativo, mas no modelo ACD3, está correlacionado positivamente a um maior gerenciamento de resultado.

Em relação a despesa com fluxo de caixa, no modelo ACD1 apresenta coeficiente positivo e com significância, sendo quanto maior a despesa, maior o gerenciamento de resultado.

Em relação ao tempo de auditoria, no modelo ACD1, ACD4 aparece com coeficiente positivo, desta forma aumenta o gerenciamento de resultados, já no modelo ACD3, em razão do coeficiente negativo significativamente está associado a redução do gerenciamento de resultado.

Já em relação a cobertura de dívidas, no modelo ACD2 e ACD3 possui coeficiente positivo e com significância e por isso, quanto maior a cobertura de dívidas, maior o gerenciamento de resultado.

Em relação ao Fluxo de Caixa Operacional (FCO), o mesmo aparece no modelo ACD2 com o coeficiente negativo levando a sugerir que quanto maior o Fluxo de Caixa Operacional, menor o gerenciamento de resultado, já no modelo ACD3, ele possui coeficiente positivo aumentando a correlação com o gerenciamento de resultado.

Em relação ao tamanho do comitê de auditoria, quanto maior com um coeficiente negativo significativamente, menor será o gerenciamento de resultado, sendo que isso ocorre nos modelos ACD2 e ACD5.

Em relação a despesa com comitê de auditoria, no modelo ACD2, possui coeficiente positivo e por isso aumenta o gerenciamento de resultado, porém no modelo ACD3, ele está indicando um coeficiente negativo e por isso reduz o gerenciamento de resultado.

Em relação as despesas com comitê financeiro, no modelo ACD2 aparece com o coeficiente negativo e por isso reduz o gerenciamento de resultado, já no modelo ACD3, possui coeficiente positivo com significância e por isso aumenta o gerenciamento de resultado.

Em relação aos honorários de auditoria, no modelo ACD3, quanto maior os honorários, menor o gerenciamento de resultado, pois possui o coeficiente negativo, já no modelo ACD4, como possui coeficiente positivo então aumenta o gerenciamento de resultados.

Em relação as reuniões do comitê financeiro, que aparece no modelo ACD3, possui coeficiente positivo significativamente e por isso quanto mais reuniões, maior o gerenciamento de resultado.

Em relação a maior remuneração variáveis, com o coeficiente negativo no modelo ACD3, quanto maior, menor o gerenciamento de resultado, já nos modelos ACD4 e ACD6, com coeficiente positivo, quanto maior, maior também será o gerenciamento de resultado. Andrade, Vieira e De Souza (2019), ensinam que é possível reduzir o gerenciamento de resultado com a implementação adequada dos planos de compensação.

Em relação ao crescimento operacional, no modelo ACD4, quanto maior o crescimento operacional, menor será o gerenciamento de resultado, pois o coeficiente é negativo significativamente.

Para o desenvolvimento da tabela 14, foram testadas para tentar explicar a variável dependente de qualidade da auditoria todas as variáveis independentes dos demais modelos juntas (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: BBA, Tam, TamCF, ReuniõesCA, CDIV, Vendas, Invest, ROA e CrescAtivos).

**Tabela 14:** Resultado das interações IQUA baseado no modelo da eq. 19.

$$\begin{aligned}
 IQUA = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam \\
 & + \beta_6 TamCA + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA \text{ e CF} \\
 & + \beta_9 ReuniõesCA + \beta_{10} ReuniõesCF + \beta_{11} RemVar \\
 & + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
 & + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA \\
 & + \beta_{19} CrescAtivos + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO \\
 & + \varepsilon
 \end{aligned}$$

Modelo	Variáveis	Coefficientes não padronizados B	t	Sig.	VIF
3	(Constante)	-0,087	-10,233	<b>0,002</b>	
	HonAudit	-0,175***	-130,873	<b>0,000</b>	1,683
	CrescOP	-0,067***	-11,545	<b>0,001</b>	1,886
	CobDiv	3,858***	104,943	<b>0,000</b>	3,261
	FCO	0,002**	4,398	<b>0,022</b>	2,333
	TamCA	0,089***	38,249	<b>0,000</b>	2,467
	ReuniõesCF	0,057***	66,028	<b>0,000</b>	1,765
	RemVar	-0,625***	-135,278	<b>0,000</b>	2,441
	ExpCA	0,208***	87,965	<b>0,000</b>	1,585
	ExpCF	0,184***	83,388	<b>0,000</b>	1,385

\*\*\*\* p < 0.01; \*\*\* p < 0.05; \*\* p < 0.1

Fonte: Elaborado pelo autor.

Coeficiente negativo e altamente significativo (p < 0,01), sugerindo que maior

independência do auditor está associada a menos gerenciamento de resultados. A relação negativa sugere que quanto mais independente é o auditor, menos provável é o gerenciamento de resultados na Americanas S.A. Isso pode ser atribuído ao aumento da credibilidade e rigor nas auditorias independentes.

Coefficiente negativo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), indicando que um maior crescimento operacional está associado a menos gerenciamento de resultados. A relação negativa indica que um maior crescimento operacional está associado a menos gerenciamento de resultados. Isso pode refletir uma menor necessidade de manipulação de resultados quando a empresa está experimentando um crescimento substancial e sustentável.

Coefficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), indicando que maior cobertura de dividendos está associada a mais gerenciamento de resultados. A relação positiva sugere que uma maior cobertura de dividendos está associada a mais gerenciamento de resultados. Isso pode ocorrer porque as Lojas Americanas com alta cobertura de dividendos têm pressão para manter resultados estáveis para sustentar políticas de dividendos generosos.

Um coeficiente positivo e significativo ( $p < 0,05$ ) sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a um maior nível de gerenciamento de resultados. Isso indica que as Lojas Americanas quando com maior fluxo de caixa tendem a ter mais incentivos e oportunidades para manipular seus resultados contábeis.

Um coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) aponta que um maior tamanho da empresa está associado a um nível mais elevado de gerenciamento de resultados. Quanto maior as Lojas Americanas, podem ter mais recursos e complexidade em suas operações, o que pode facilitar a prática de gerenciamento de resultados.

Um coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) sugere que um maior número de reuniões do comitê financeiro está relacionado a um nível mais alto de gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que uma maior atividade do comitê financeiro não necessariamente implica em um maior monitoramento e controle sobre as práticas de gerenciamento de resultados na empresa.

Coefficiente negativo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), sugerindo que uma maior remuneração variável está associada a menos gerenciamento de resultados. A relação negativa indica que uma maior remuneração variável está associada a menos gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que executivos incentivados por resultados financeiros diretos têm menos necessidade de manipular resultados.

Um coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) indicando que maior experiência do comitê de auditoria está associada a mais gerenciamento de resultados sugere

que a presença de membros com maior experiência no comitê de auditoria não necessariamente implica em um maior monitoramento e controle sobre as práticas de gerenciamento de resultados na empresa.

Um coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) entre a experiência do comitê financeiro e o nível de gerenciamento de resultados sugere que uma maior expertise dos membros desse comitê não está sendo utilizada de forma eficaz para coibir práticas de manipulação dos resultados contábeis.

Para o desenvolvimento da tabela 15, foram testadas para tentar explicar a variável dependente de conformidade contábil-fiscal todas as variáveis independentes dos demais modelos juntas (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: BBA, Tam, TamCF, ReuniõesCA, CDIV, Vendas, Invest, ROA e CrescAtivos).

**Tabela 15:** Resultado das interações CCF baseado no modelo da eq. 20.

$$\begin{aligned}
 CCF = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit \\
 & + \beta_5 Tam + \beta_6 TamCA + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA \text{ e CF} \\
 & + \beta_9 ReuniõesCA + \beta_{10} ReuniõesCF + \beta_{11} RemVar \\
 & + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
 & + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA \\
 & + \beta_{19} CrescAtivos + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv \\
 & + \beta_{22} FCO + \varepsilon
 \end{aligned}$$

Modelo	Variáveis	Coefficientes não padronizados B	t	Sig.	VIF
2	(Constante)	0,549	16,068	<b>0,004</b>	
	TempAudit	0,094***	19,496	<b>0,003</b>	3,326
	HonAudit	-0,036**	-6,156	<b>0,025</b>	1,995
	CrescOP	0,445***	18,485	<b>0,003</b>	1,990
	CobDiv	-6,293***	-42,418	<b>0,001</b>	3,261
	FCO	-0,023**	-11,683	<b>0,007</b>	2,702
	TamCA	-0,046*	-4,892	<b>0,039</b>	2,513
	ReuniõesCF	0,018*	4,489	<b>0,046</b>	2,225
	RemVar	0,518***	27,771	<b>0,001</b>	2,445
	ExpCA	0,307***	29,679	<b>0,001</b>	1,869
	ExpCF	-0,163**	-12,750	<b>0,006</b>	2,848

\*\*\* p < 0.01; \*\* p < 0.05; \* p < 0.1

**Fonte:** Elaborado pelo autor.

Coefficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), sugerindo que maior tempo de auditoria está associado a mais gerenciamento de resultados. A relação positiva sugere que um maior tempo de auditoria está associado a mais gerenciamento de resultados. Isso pode indicar

uma relação complexa entre a familiaridade do auditor com a empresa e as práticas de gerenciamento de resultados.

Coefficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ), indicando que maior independência do auditor está associada a menos gerenciamento de resultados. A relação negativa indica que maior independência do auditor está associada a menos gerenciamento de resultados. Isso destaca a importância da independência na auditoria para mitigar práticas de manipulação de resultados.

Coefficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), indicando que maior crescimento operacional está associado a mais gerenciamento de resultados. A relação positiva sugere que um maior crescimento operacional está associado a mais gerenciamento de resultados. Isso pode refletir pressões para atingir metas de crescimento através de práticas contábeis.

Coefficiente negativo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), indicando que maior cobertura de dividendos está associada a menos gerenciamento de resultados. A relação negativa indica que uma maior cobertura de dividendos está associada a menos gerenciamento de resultados. Nesse caso, as Lojas Americanas com altas coberturas de dividendos podem ter menos incentivo para manipular resultados para sustentar políticas de dividendos.

Coefficiente negativo e significativo ( $p < 0,01$ ), sugerindo que maior fluxo de caixa operacional está associado a menos gerenciamento de resultados. A relação negativa sugere que um maior fluxo de caixa operacional está associado a menos gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que as Lojas Americanas ao ter fluxos de caixa robustos têm menos necessidade de manipular resultados para parecerem financeiramente saudáveis.

Coefficiente negativo e significativo ( $p < 0,05$ ), a relação negativa indica que um maior tamanho está associado a menos gerenciamento de resultados. Quanto maior as Lojas Americanas podem ter mais escrutínio público e regulatório, reduzindo a viabilidade de práticas de manipulação de resultados.

Coefficiente positivo e significativo ( $p < 0,05$ ), a relação positiva sugere que mais reuniões do comitê financeiro estão associadas a mais gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que maior supervisão interna está relacionada a uma maior detecção e correção de práticas de gerenciamento de resultados.

Coefficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), a relação positiva indica que uma maior remuneração variável está associada a mais gerenciamento de resultados. Isso sugere que incentivos financeiros diretos podem motivar práticas de manipulação de resultados para atingir metas específicas.

Coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ), a relação positiva sugere que mais experiência do comitê de auditoria está associada a mais gerenciamento de resultados. Isso pode indicar que auditores mais experientes podem estar mais envolvidos em práticas de gerenciamento de resultados complexas.

Coeficiente negativo e significativo ( $p < 0,01$ ), a relação negativa sugere que mais experiência do comitê financeiro está associada a menos gerenciamento de resultados. Auditores financeiros mais experientes podem estar mais cientes das implicações de práticas de gerenciamento de resultados e serem mais cautelosos.

Para o desenvolvimento da tabela 16, foram testadas para tentar explicar a variável dependente de gerenciamento de resultados todas as variáveis independentes dos demais modelos juntas bem como as variáveis que foram dependentes em modelos anteriores IQUA e CCF (algumas variáveis não convergiram no modelo e precisaram ser retiradas que foram: BBA, SNA, Tam, TamCF, IndepCA e CF, Vendas, Alavancagem, ROA, CrescAtivos e IQUA).

**Tabela 16:** Resultado das interações ACD baseado no modelo da eq. 21.

$$\begin{aligned}
 ADC = & \beta_0 + \beta_1 BBA + \beta_2 SNA + \beta_3 TempAudit + \beta_4 HonAudit + \beta_5 Tam \\
 & + \beta_6 TamCA + \beta_7 TamCF + \beta_8 IndepCA e CF \\
 & + \beta_9 ReunioesCA + \beta_{10} ReunioesCF + \beta_{11} RemVar \\
 & + \beta_{12} ExpCA + \beta_{13} ExpCF + \beta_{14} CDIV + \beta_{15} Vendas \\
 & + \beta_{16} Alavancagem + \beta_{17} Invest + \beta_{18} ROA \\
 & + \beta_{19} CrescAtivos + \beta_{20} CrescOp + \beta_{21} CobDiv + \beta_{22} FCO \\
 & + \beta_{23} IQUA + \beta_{24} CCF + \varepsilon
 \end{aligned}$$

Modelo	Variáveis	Coeficientes não padronizados B	t	Sig.	VIF
ACD1	(Constante)	-0,005	-0,070	0,945	
	Invest	18537,121*	1,923	<b>0,081</b>	1,000
ACD2	(Constante)	0,089	2,955	<b>0,042</b>	
	TempAudit	0,016**	4,538	<b>0,011</b>	1,943
	Invest	-1232,011*	-2,631	<b>0,058</b>	1,237
	CrescOP	-0,045	-2,432	0,072	1,300
	CobDiv	0,566**	4,871	<b>0,008</b>	2,241
	FCO	-0,011***	-8,161	<b>0,001</b>	1,427
	TamCA	-0,031*	-3,542	<b>0,024</b>	2,363
	ExpCA	0,028*	3,391	<b>0,027</b>	1,355
	ExpCF	-0,049**	-4,716	<b>0,009</b>	2,157
ACD3	(Constante)	-0,092	-7,595	<b>0,005</b>	
	TempAudit	-0,021**	-5,186	<b>0,014</b>	3,265
	HonAudit	-0,013*	-2,809	<b>0,067</b>	1,937

	CrescOP	0,255***	13,207	<b>0,001</b>	1,875
	CobDiv	0,677**	6,834	<b>0,006</b>	2,134
	FCO	0,005*	2,985	<b>0,058</b>	2,626
	ReuniõesCF	0,037***	11,393	<b>0,001</b>	2,221
	RemVar	-0,135***	-9,025	<b>0,003</b>	2,320
	ExpCA	-0,043**	-5,122	<b>0,014</b>	1,846
	ExpCF	0,105**	10,103	<b>0,002</b>	2,769
ACD4	(Constante)	0,007	0,098	0,924	
	HonAudit	0,106	1,155	0,093	1,000
ACD5	(Constante)	0,334	0,977	0,350	
	TamCA	-0,080	-0,985	0,035	1,000
ACD6	(Constante)	-0,008	-0,317	0,757	
	RemVar	0,154	1,600	0,054	1,000

\*\*\* p < 0.01; \*\* p < 0.05; \* p < 0.1

**Fonte:** Elaborado pelo autor.

**Em relação ao modelo ACD1**, o coeficiente Invest é positivo e estatisticamente significativo a 10%. O coeficiente positivo e altamente significativo ( $p < 0,01$ ) para a variável "Invest" indica que um maior nível de investimentos da empresa está associado a um maior grau de gerenciamento de resultados. Isso sugere que as Lojas Americanas com maiores níveis de investimentos tendem a ter mais incentivos e oportunidades para manipular seus resultados contábeis.

**Em relação ao modelo ACD2**, o coeficiente para TempAudit é 0,016, com um valor t de 4,538 e um p-valor de 0,011. Isso sugere que há uma associação significativa entre a temporalidade das auditorias e o gerenciamento de resultados, o que pode indicar que auditorias mais frequentes ou oportunas estão relacionadas a melhores práticas de governança ou controle de resultados.

O coeficiente para Invest é -1232,011, com um valor t de -2,631 e um p-valor de 0,058. Embora o p-valor não esteja abaixo do limiar típico de 0,05, o valor t negativo sugere uma tendência de que maiores investimentos possam estar associados a certos resultados examinados. No entanto, a relação não é estatisticamente significativa a um nível de 5%, mas é significativa a um nível de 10%.

O coeficiente para CrescOP é -0,045, com um valor t de -2,432 e um p-valor de 0,072. Isso indica uma associação marginalmente significativa entre o crescimento operacional e as variáveis dependentes a um nível de significância de 10%.

O coeficiente para CobDiv é 0,566, com um valor t de 4,871 e um p-valor de 0,008. Isso sugere que a cobertura de dividendos tem um impacto positivo significativo a um nível de 1% no gerenciamento e resultados.

O coeficiente para FCO é -0,011, com um valor t de -8,161 e um p-valor de 0,001. Este é um achado importante, pois indica que o fluxo de caixa operacional tem um impacto negativo significativo a um nível de 0,1% no gerenciamento de resultados, sugerindo que maiores fluxos de caixa operacional estão associados a práticas de governança ou controle de resultados menos suscetíveis a manipulações.

O coeficiente para TamCA é -0,031, com um valor t de -3,542 e um p-valor de 0,024. Isso indica que o tamanho do conselho de administração tem um impacto negativo significativo a um nível de 5% nas variáveis dependentes, sugerindo que conselhos menores podem ser mais eficazes na governança ou controle de resultados.

O coeficiente para ExpCA é 0,028, com um valor t de 3,391 e um p-valor de 0,027. Isso sugere que a experiência dos membros do conselho de administração tem um impacto positivo significativo a um nível de 5% no gerenciamento de resultados.

O coeficiente para ExpCF é -0,049, com um valor t de -4,716 e um p-valor de 0,009. Isso indica que a experiência dos membros do comitê financeiro tem um impacto negativo significativo a um nível de 1% no gerenciamento de resultados, o que pode sugerir que membros menos experientes do comitê financeiro estão associados a práticas de governança ou controle de resultados menos eficazes.

**Em relação ao modelo ACD3**, coeficiente para TempAudit é -0,021, com um valor t de -5,186 e um p-valor de 0,014. Isso sugere que a temporalidade das auditorias está negativamente associada ao gerenciamento de resultados, indicando que auditorias mais frequentes podem estar relacionadas a melhores práticas de governança ou controle de resultados

O coeficiente para HonAudit é -0,013, com um valor t de -2,809 e um p-valor de 0,067. Embora o p-valor não esteja abaixo do limiar típico de 0,05, o valor t negativo sugere uma tendência de que a honorabilidade dos auditores possa ter um impacto negativo no gerenciamento de resultados. Essa relação é marginalmente significativa a um nível de 10%.

O coeficiente para CrescOP é 0,255, com um valor t de 13,207 e um p-valor de 0,001. Isso indica uma associação muito forte e positiva entre o crescimento operacional e o gerenciamento de resultados, sugerindo que um maior crescimento operacional está relacionado a práticas de governança ou controle de resultados mais complexas ou intensas.

O coeficiente para CobDiv é 0,677, com um valor t de 6,834 e um p-valor de 0,006. Isso sugere que a cobertura de dividendos tem um impacto positivo significativo a um nível de 1% no gerenciamento de resultados.

O coeficiente para FCO é 0,005, com um valor t de 2,985 e um p-valor de 0,058. Embora

o p-valor seja marginalmente acima de 0,05, o valor t positivo sugere uma tendência de que o fluxo de caixa operacional possa ter um impacto positivo marginal no gerenciamento de resultados a um nível de significância de 10%.

O coeficiente para ReuniõesCF é 0,037, com um valor t de 11,393 e um p-valor de 0,001. Isso indica que o número de reuniões do comitê financeiro tem um impacto positivo muito forte e significativo a um nível de 0,1% no gerenciamento de resultados, sugerindo que maior atividade do comitê financeiro está associada a práticas de governança ou controle de resultados mais eficazes.

O coeficiente para RemVar é -0,135, com um valor t de -9,025 e um p-valor de 0,003. Isso indica que o remanejamento de variáveis tem um impacto negativo significativo a um nível de 1% no gerenciamento de resultados, sugerindo que menos remanejamento está associado a práticas de governança ou controle de resultados mais estáveis.

O coeficiente para ExpCA é -0,043, com um valor t de -5,122 e um p-valor de 0,014. Isso sugere que a experiência dos membros do conselho de administração tem um impacto negativo significativo a um nível de 5% no gerenciamento de resultados, o que pode indicar que membros menos experientes estão associados a práticas de governança ou controle de resultados menos eficazes.

O coeficiente para ExpCF é 0,105, com um valor t de 10,103 e um p-valor de 0,002. Isso indica que a experiência dos membros do comitê financeiro tem um impacto positivo significativo a um nível de 1% no gerenciamento de resultados, sugerindo que membros mais experientes estão associados a práticas de governança ou controle de resultados mais eficazes.

**Em relação ao modelo ACD4**, o coeficiente para HonAudit é 0,106, com um valor t de 1,155 e um p-valor de 0,093. Embora o p-valor esteja acima do limiar típico de 0,05, ele é significativo a um nível de 10%. Isso sugere que a honorabilidade dos auditores pode ter um impacto positivo marginal no gerenciamento de resultados, indicando que auditores mais respeitados podem estar associados a melhores práticas de governança ou controle de resultados.

**Em relação ao modelo ACD5**, o coeficiente para TamCA é -0,080, com um valor t de -0,985 e um p-valor de 0,035. O coeficiente negativo para TamCA sugere que um aumento no tamanho da empresa e suas subsidiárias está associado a uma leve redução nas variáveis dependentes, como gerenciamento de resultados e qualidade da auditoria. Isso pode ser interpretado de várias maneiras, incluindo maior complexidade operacional ou desafios adicionais de governança à medida que a organização cresce.

**Em relação ao modelo ACD6**, o coeficiente para RemVar é 0,154, com um valor t de 1,600 e um p-valor de 0,054. Isso sugere que a remuneração variável (RemVar) está associada a um aumento no gerenciamento de resultados. O coeficiente positivo e marginalmente significativo sugere que uma maior remuneração variável pode incentivar práticas de gerenciamento de resultados. Esse incentivo pode ocorrer porque a administração busca atingir metas de desempenho específicas que afetam diretamente sua remuneração.

**Sumarizando os Modelos ACD** com mais variáveis estatisticamente significativas contando o número de variáveis significativas em cada modelo, temos:

- **Modelo ACD1: 1 variável (1\*);**
- **Modelo ACD2: 8 variáveis (1\*\*\*, 3\*\*, 4\*);**
- **Modelo ACD3: 9 variáveis (3\*\*\*, 4\*\*, 2\*);**
- **Modelo ACD4: 1 variável (1\*);**
- **Modelo ACD5: 1 variável (1\*\*);**
- **Modelo ACD6: 1 variável (1\*).**

Em relação a variável Invest, ela possui coeficiente positivo significativamente e aparece no modelo ACD1, quanto maior for a variável maior será o gerenciamento de resultados, dentre o critério escolhido é a única que apresentou essa variável com significância.

Em relação a variável TempAudit, quanto maior a variável menor será o gerenciamento de resultado, pois há coeficiente negativo e significativo, além disso aparece em dois modelos o ACD2 E ACD3.

Em relação a cobertura de dividendo, aparece tanto no modelo ACD2, quando no modelo ACD3, e com coeficiente positivo e por isso quanto maior for a cobertura, maior o gerenciamento de resultado.

Em relação ao Fluxo de Caixa Operacional, foi identificado no modelo ACD2, como coeficiente negativo e desta forma, quanto maior ou mais intenso foi o fluxo de caixa, menor será o gerenciamento de resultado, não confirmando os achados de Santos et al. (2020).

Em relação ao tamanho do Conselho de Administração, no modelo ACD2, aparece com coeficiente negativo e significativo, desta forma quanto maior for o conselho, menor será o gerenciamento de resultado.

Em relação a experiência dos membros do Conselho de Administração, aparece no modelo ACD2, com coeficiente positivo e significativo o que aumenta o gerenciamento de

resultado, porém no modelo ACD3 está com o coeficiente negativo e por isso reduz o gerenciamento de resultado.

Com relação a experiência dos membros do Comitê Financeiro, ele aparece no modelo ACD2, com coeficiente negativo e por isso reduz o gerenciamento de resultado, mas aparece no modelo ACD3, com coeficiente positivo, aumentando o gerenciamento de resultado.

Em relação aos honorários de auditoria, aparece no modelo ACD3 com coeficiente negativo e significativo e por isso, quanto maior for os honorários o gerenciamento de resultado será reduzido.

Em relação ao crescimento operacional, no modelo ACD3 aparece com o coeficiente positivo e significativo e por isso, quanto maior o crescimento, maior será a discricionariedade do gerenciamento de resultado.

Em relação as reuniões do Conselho Fiscal, no modelo ACD3 está com coeficiente positivo e significativo e por isso quanto maior for a frequência e regularidade das reuniões, maior será o gerenciamento de resultado.

E por fim, a remuneração variável, que aparece tanto no modelo ACD3, quanto no modelo ACD6, só que no primeiro modelo aparece com o coeficiente negativo e com isso reduz o gerenciamento de resultado, mas o segundo resultado contraria o primeiro pois possui o coeficiente positivo e com isso aumenta o gerenciamento de resultado, na pesquisa de Andrade, Vieira e De Souza (2019), é possível a remuneração variável reduzir o gerenciamento de resultado.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise realizada sobre a relação entre o gerenciamento de resultados, a qualidade da auditoria e a contabilidade tributária no contexto da governança corporativa das Lojas Americanas S.A. revelou importantes informações. Utilizando modelos estatísticos rigorosos e métodos de regressão múltipla, foi possível identificar padrões significativos que influenciam a qualidade da auditoria e a prática do gerenciamento de resultados na empresa.

Em relação aos modelos utilizados, concluiu-se que o Modelo de Jones (1991) e seus derivados (Jones Forward Looking e ajustado ao desempenho) possuem maior relevância para análise das Lojas Americanas: Estes modelos são frequentemente citados nas Tabelas 4, 5, 9, e 8, indicando que suas variáveis tiveram significância estatística relevante em várias instâncias.

Considerando a consistência nas significâncias: Todos os modelos, Jones (1991), Dechow et al., (1995) Kang e Silvaramakrishnan (1995), porém estes apresentam mais coeficientes significativos ( $p < 0,05$ ) para a maioria das variáveis independentes consideradas. Isso indica que todas as variáveis têm impacto estatisticamente significativo nos accruals discricionários, conforme os respectivos modelos.

Já em relação a magnitude dos coeficientes: A magnitude dos coeficientes pode variar de um modelo para outro, devido às diferentes formulações teóricas e operacionais. Por exemplo, o modelo Kang e Silvaramakrishnan (1995) mostra coeficientes com magnitudes numericamente maiores em comparação com os outros dois modelos. Isso sugere que, para este modelo específico, as variáveis têm um impacto ainda mais substancial nos accruals discricionários, ou seja, embora os outros modelos possuam significância necessária, este modelo apresentou números que podem ser entendidos como uma magnitude maior de significância, sendo este modelo identificado como o mais robusto nesta pesquisa.

Os modelos analisados destacam que variáveis como vendas, alavancagem financeira, crescimento de ativos e rentabilidade operacional (ROA) também influenciam o gerenciamento de resultados. Esses fatores são cruciais para entender as motivações por trás das decisões contábeis e tributárias da empresa.

A análise foi conduzida considerando o contexto da governança corporativa, demonstrando que práticas de governança eficazes, como a estrutura de conselhos independentes e a transparência nas reuniões de comitês, têm um papel fundamental na mitigação do gerenciamento de resultados.

A investigação sobre a qualidade da auditoria, medida pela variável IQUA, destacou que o fator "Big N" (BIGN), que se refere a grandes firmas de auditoria, teve um impacto

positivo e significativo na qualidade da auditoria. Este achado reforça a ideia de que grandes firmas de auditoria podem oferecer auditorias de maior qualidade devido aos seus recursos, expertise e reputação no mercado.

Os resultados dos modelos indicam a presença de práticas de gerenciamento de resultados nas Lojas Americanas S.A. Diversos indicadores contábeis e financeiros foram identificados como significativos, sugerindo ajustes discricionários nas demonstrações financeiras da empresa.

Estes resultados apontam para uma prática recorrente de gerenciamento de resultados influenciada por várias variáveis de controle, como vendas, alavancagem, crescimento dos ativos e operação, todas desempenhando um papel crucial. A relação negativa entre a alavancagem e o gerenciamento de resultados sugere que as Lojas Americanas com maiores dívidas são menos propensas a gerenciar resultados, possivelmente devido a uma maior vigilância dos credores.

A presença de auditorias de alta qualidade, especialmente por grandes firmas (Big N), e o controle rigoroso das variáveis financeiras e contábeis são fundamentais para assegurar a transparência e a integridade das demonstrações financeiras. Estes achados reforçam a necessidade de uma estrutura robusta de governança corporativa para fortalecer a confiança dos investidores e a estabilidade financeira das Lojas Americanas, mitigando a prática de gerenciamento de resultados.

Os achados desta pesquisa sublinham a complexa inter-relação entre o gerenciamento de resultados, a qualidade da auditoria e a contabilidade tributária dentro do escopo da governança corporativa. Para futuras pesquisas, desenvolver a comparabilidade com outras empresas do mesmo setor. Esta análise pode servir como base para aprimorar as práticas de governança corporativa e auditoria, visando a promover um ambiente financeiro mais transparente e confiável.

## REFERÊNCIAS

- ABBOTT, L. J.; PARKER, S.; RAGHUNANDAN, K. An Empirical Investigation of Audit Fees, Nonaudit Fees, and Audit Committees. **Contemporary Accounting Research**, v.2, n.20, p.215-34, 2003.
- ADELOPO, I.; JALLOW, K.; SCOTT, P. Multiple large ownership structure, audit committee activity and audit fees. **Journal of Applied Accounting Research**, v.2, n.13, p.100-121, 2012.
- AKARTEPE, A. Forfaiting Sözleşmesi. **Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, v. 8, n. 3-4, p. 439-454, 2004. Disponível em: <https://dergipark.org.tr/en/pub/ebyuhfd/issue/63552/971048>, acessado em 24 de julho de 2023.
- ALCANTARA, A.F.; FONSECA, M.N.; SILVA, L.B.C.; VALERIO, V.; ALMEIDA, T.S. Análise Comparativa de Indicadores Financeiros–Estudo de Caso de Empresas do Comércio Varejista. **Brazilian Journal of Business**, v. 2, n. 3, p. 3190-3210, 2020.
- ALMEIDA, Cavalcanti Marcelo. Auditoria: Um curso moderno–Textos exemplos e exercícios resolvidos. **8ª Edição, São Paulo: Atlas**, 2012.
- ANDRADE, T. A.; VIEIRA, T. A.; SOUZA, P. V. S. Remuneração Executiva Variável e Gerenciamento de Resultados nas Companhias Brasileiras de Capital Aberto. In: **X Congresso Nacional de Administração e Contabilidade-ACDont 2019**. IAG| PUC-Rio. 2019.
- APANDI, R. N. N. Audit Tenure and Investor’s Perception on Audit Quality Before and After Implementation of The SA 240. **Research Journal of Finance and Accounting**, v. 9, n. 2, p. 128-138, 2018.
- ARIOGLU, E. The affiliations and characteristics of female directors and earnings management: evidence from Turkey. **Managerial Auditing Journal**, v. 35, n. 7, p. 927-953, 2020.
- ASHBAUGH, H.; LAFOND, R.; MAYHEW, B. W. Do nonaudit services compromise auditor independence? Further evidence. **The Accounting Review**, v. 78, n. 3, p. 611-639, 2003.
- ATASEL, B.; GEREKAN, O. Y. Forfaiting İşlemlerinde Oluşan Ertelenmiş Gider ve Gelirin Muhasebeleştirilmesi. **Sciences (JOSHAS JOURNAL)**, v. 8, n. 59, 2022.
- ATTIE, W. **Auditoria: Conceitos e Aplicações**. São Paulo: Atlas, 2011.
- ATWOOD, T. J.; DRAKE, M. S.; MYERS, L. A. **Book-tax conformity, earnings persistence and the association between earnings and future cash flows**. *Journal of Accounting and Economics*, v. 50, n. 1, p. 111-125, 2010.
- AVELAR, E. A.; SANTOS, T. S. Gerenciamento de resultados contábeis: uma análise das pesquisas realizadas no Brasil entre os anos de 2000 e 2009. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 15, n. 3, p. 19-33, 2011.
- AYGÜN, D. “TMS 18 HÂSILAT VE TMS 2 STOKLAR STANDARTLARINA GÖRE FORFAITING İŞLEMLERİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ.” **Journal of Management**

**and Economics Research**, v. 12, n. 23, p. 207-227, 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Resolução n. 3.170, de 27 de maio de 2003**. Brasília – DF, 2003. Disponível em: <[http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2004/pdf/res\\_3170\\_v2\\_1.pdf](http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2004/pdf/res_3170_v2_1.pdf). > Acesso em: 11 ago. 2023.

BALTAGI, B. H. *Econometric Analysis of panel data*. 3. ed. Chichester: John Wiley & Sons, 2005.

BALTAZAR, C. G. **Indicadores de Qualidade da Auditoria: O Modelo Português**. Dissertação de Mestrado - Universidade Católica Portuguesa, 2022.

BAPTISTA, E. M. B. Teoria em gerenciamento de resultados. **Revista de Contabilidade da UFBA**, v. 3, n. 2, p. 5-20, 2009.

BATHALA C. T.; RAO, R. P. The determinants of board composition: An agency theory perspective. **Managerial and Decision Economics**, v.1, n.16, p.59–69, 1995.

BEATTY, Anne; WEBER, Joseph. The effects of debt contracting on voluntary accounting method changes. **The Accounting Review**, v. 78, n. 1, p. 119-142, 2003.

BISHOP, E. **Finance of international trade**. Chapter 10 – Forfaiting. Butterworth-Heinemann, 2004. <https://doi.org/10.1016/B978-075065908-6.50010-3>.

BIDDLE, Gary C.; HILARY, Gilles; VERDI, Rodrigo S. How does financial reporting quality relate to investment efficiency?. **Journal of accounting and economics**, v. 48, n. 2-3, p. 112-131, 2009.

BEDARD, J. C.; JOHNSTONE, K. M.; SMITH, E. F. Audit quality indicators: A status update on possible public disclosures and insights from audit practice. **Current Issues in Auditing**, v. 4, n. 1, p. C12-C19, 2010.

BM&FBOVESPA. **O que são Segmentos de Listagem**. Disponível em: <http://www.bmfbovespa.com.br/home.aspx?idioma=pt-br>. Acesso em: 11 de ago. 2023.

BENEISH, M. D. Earnings management: A perspective. **Managerial Finance**, v. 27, n. 12, p. 3-17, 2001.

BHOGAL, T.; TRIVEDI, A. Factoring and Forfaiting. *International Trade Finance: A Pragmatic Approach*, Springer Nature p. 147-157, 2019.

BLACK, K. **Business Statistics: For Contemporary Decision Making**. John Wiley & Sons, 2023.

BOUAZIZ, D.; SALHI, B.; JARBOUI, Anis. CEO characteristics and earnings management: empirical evidence from France. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, v. 18, n. 1, p. 77-110, 2020.

BORGES, V. P.; NARDI, P. C. C.; SILVA, R. L. M. Determinantes dos Honorários de Auditoria das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. **Revista Contabilidade, Gestão e**

**Governança**, v. 20, n. 2, 2017.

BLUKACZ, P. Forfaiting metodą finansowania inwestycji jednostek samorządu terytorialnego. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług, n. 108 Wzrost i rozwój potencjału Europy-inwestycje w innowacyjną i konkurencyjną gospodarkę regionów: **IX Forum Samorządowe**, p. 19-31, 2013. Disponível em: [https://bazhum.muzhp.pl/media/files/Ekonomiczne\\_Problemy\\_Uslug/Ekonomiczne\\_Problemy\\_Uslug-r2013-t-n108/Ekonomiczne\\_Problemy\\_Uslug-r2013-t-n108-s19-31/Ekonomiczne\\_Problemy\\_Uslug-r2013-t-n108-s19-31.pdf](https://bazhum.muzhp.pl/media/files/Ekonomiczne_Problemy_Uslug/Ekonomiczne_Problemy_Uslug-r2013-t-n108/Ekonomiczne_Problemy_Uslug-r2013-t-n108-s19-31/Ekonomiczne_Problemy_Uslug-r2013-t-n108-s19-31.pdf), acessado em 23 de julho de 2023.

BRASIL. **Medida Provisória nº 936, de 1º de abril de 2020**. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, de 1º de abril de 2020. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2020/mpv/mpv936.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/mpv/mpv936.htm), acessado em: 10 de julho 2023.

BRAUNBECK, Guillermo Oscar. **Determinantes da qualidade das auditorias independentes no Brasil**. 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

BRONSON, S. N.; CARCELLO, J. V.; HOLLINGSWOTH, C. W. Are fully independent audit committees really necessary? **Journal Accounting Public Policy**, n.28, p.265-289, 2009.

BOO, E.; SHARMA, D. Effect of regulatory oversight on the association between internal governance characteristics and audit fees. **Accounting & Finance**, n.48, p.51-71, 2008.

BUCHHOLZ, F.; LOPATTA, K.; MAAS, K. The deliberate engagement of narcissistic CEOs in earnings management. **Journal of Business Ethics**, v. 167, p. 663-686, 2020.

BUNTARA, A. A.; ADHARIANI, D. Audit tenure and audit quality: The renewal sense of comfort? *Australasian Accounting*, **Business and Finance Journal**, v. 13, n. 4, p. 46-62, 2019.

CANTON, C.; MULLER, M. O IMPACTO DA EXPERTISE DO COMITÊ DE AUDITORIA NA QUALIDADE DA AUDITORIA EM EMPRESAS LISTADAS NA B3. **Gestão e Desenvolvimento em Revista**, V. 10, N. 2, jul-dez/2022, p. 46 - 63.

CARDOSO, R. L. Governança corporativa ou gerenciamento de resultados. **Revista Brasileira de Contabilidade**, v. 150, p. 18-37, 2004.

CARCELLO, J. V.; HERMANSON, D. R.; NEAL, T. L.; RILEY, J. R. A. Board Characteristics and Audit Fees. **Contemporary Accounting Research**, n.19, v.3, p.365-84, 2002.

CARMO, C. R. S., LIMA, J. A. C., MARTINS, V. F., PEREIRA, V. S., & SOARES, A. B. Métodos quantitativos aplicados à análise de custos em micro e pequenas empresas: um estudo de caso realizado em uma empresa do setor varejista de autopeças. **In Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC**. 2012.

CARMO, C. R. S.; LIMA, A. D. de. Métodos quantitativos e pesquisa contábil: um estudo de caso relacionado a pequenas amostras de dados. **CONTABILOMETRIA - Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting**, Monte Carmelo, v. 5, n. 1, p. 92-109, jan.-jun./2018.

CARVALHO, J. R. M.; SANTOS, W. C.; RÊGO, T. F. Uma análise dos fatores de desempenho financeiro: o caso das Lojas Americanas SA. **Qualitas Revista Eletrônica**, v. 9, n. 1, 2010.

CARVALHO, A.L.R.A.; MOREIRA, D. P. S.; SILVA, N.O.; ALMEIDA, M.A. Ana Lúcia Rodrigues Alves et al. Auditoria independente das Lojas Americanas: culpada ou inocente? **Revista De Ciências Sociais Aplicadas**, v. 3, n. 2, p. 18-36, 2022.

CAUSHOLLI, M.; CHAMBERS, D. J.; PAYNE, J. L. Future nonaudit service fees and audit quality. **Contemporary Accounting Research**, v. 31, n. 3, p. 681-712, 2014.

CALL, A. C. et al. Short-term earnings guidance and accrual-based earnings management. **Review of Accounting Studies**, v. 19, p. 955-987, 2014.

CHEN, K. Y.; ZHOU, J. Audit Committee, Board Characteristics and Auditor Switch Decisions by Andersen's Clients. **Contemporary Accounting Research**, v.4, n.24, p.1085-1117, 2007

CHANG, Xin; DASGUPTA, Sudipto; HILARY, Gilles. The effect of auditor quality on financing decisions. **The Accounting Review**, v. 84, n. 4, p. 1085-1117, 2009.

CHOI, J. K.; KIM, C.; KIM, J.B.; ZANG, Y. Audit Office Size, Audit Quality, and Audit Pricing. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, 291, 73-97. 2010.

COMISSÃO, DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Ofício-circular CVM/SNC/SEP Nº 01/2007**. Orientações gerais sobre procedimentos a serem observados pelas companhias abertas, p. 12-13, 2007.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **OFÍCIO-CIRCULAR/CVM/SNC/SEP/n.º 01/2016**. Orientação quanto a aspectos relevantes na elaboração das Demonstrações Contábeis para o exercício social encerrado em 31.12.2015. Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <https://conteudo.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/oficios-circulares/snc-sep/anexos/oc-snc-sep-0116.pdf>, e acessado em 16 de julho de 2023.

COSTA, José Alexandre Machado; YOSHINAGA, Claudia Emiko; MARTINS, Henrique Castro. Americanas SA: os perigos ocultos da má governança corporativa. **Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração**, p. c12-c12, 2023.

COTTA, Euber Chaia et al. Blockchain no setor público: uma revisão sistemática de literatura. **Atoz: novas práticas em informação e conhecimento**, 2021.

CREPALDI, S. A. **Auditoria contábil: Teoria e Prática**. São Paulo: Editora Atlas, 2013.

CRISTIANO, A. C. **Comércio eletrônico: análise dos indicadores do capital de giro. Um estudo de caso: Lojas Americanas S/A e Americanas. com S/A**. (Dissertação de Mestrado), Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) 2002.

CHRISTENSEN, B. E. GLOVER, S. M., OMER, T. C., & SHELLEY, M. K. Understanding audit quality: Insights from audit professionals and investors. **Contemporary Accounting Research**, v. 33, n. 4, p. 1648-1684, 2016.

CRUZ, A. S. Impactos da Crise Sanitária No Comercio Brasileiro: A Implementação de Novas Tecnologias e a Logística de Trabalho Nas Lojas Americanas SA. **FACCE Acadêmica-Revista Acadêmica da FACCE-Unimes**, v. 1, n. 2, 2022.

CUNHA, P. R.; LEITE, M.; MORAS, V. R. Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. **Contabilidade y Negocios: Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas**, v. 14, n. 28, p. 70-87, 2019.

CUPERTINO, C. M.; MARTINEZ, A. L. Qualidade da Auditoria e Earnings Management: Risk Assessment através do Nível dos *Accruals* Discricionários. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 19, n. 3, p. 69-93, 2008.

DAI, Jun; VASARHELYI, Miklos A. Toward blockchain-based accounting and assurance. **Journal of information systems**, v. 31, n. 3, p. 5-21, 2017.

DA SILVA, M. A. Vivara após abertura do IPO. **ETIC-Encontro de Iniciação Científica-ISSN 21-76-8498**, v. 17, n. 17, 2021.

DEANGELO, L. E. Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation. **Journal of accounting and Economics**, v. 3, n. 2, p. 113-127, 1981.

DE CARVALHO, L. F. S. El «confirming», su posición jurídica y la dificultad de agregar los proveedores a las plataformas. **Revista de Derecho del Sistema Financiero: Mercados, Operadores y Contratos**, n. 5, p. 325-366, 2023

DE MELO, I. I. S. L.; CAVALCANTE, P. R. N.; Paulo, E.. Relação entre qualidade da auditoria e conservadorismo contábil nas empresas brasileiras. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 7, n. 3, 2013.

DE MENÊSES SILVA, V.; LUCENA, W. G. Lopes. Qualidade da Auditoria em Ipos: uma Análise da Influência no Gerenciamento de Resultados. In **Associação Nacional dos Programas de Pós-graduação em Ciências (Anpcont)**, 2017.

DE MIRANDA BOMFIM, L. P.; DOS SANTOS, C. M.; PIMENTA JÚNIOR, T. Processos de abertura de capital de empresas brasileiras em 2004 e 2005: razões e percepções. **Revista de Administração -RAUSP**, v. 42, n. 4, p. 524-534, 2007.

DECHOW, P. M. Accounting Earnings and Cash Flows as Measures of Firm Performance: the Role of Accounting Accruals. **The Accounting Review**, 1994.

DECHOW, P.M., SKINNER, D. **Earnings management: reconciling the views of accounting academics, practioners and regulators**. Accounting Horizons, Vol. 14, n.2, p.235-250, June, 2000.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **Accounting review**, p. 193-225, 1995.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**. Sarasota: v. 70, n.2, p.193-225, apr. 1995.

DECHOW, P. M.; DICHEV, I. D. The quality of *accruals* and earnings: the role of accrual estimation errors. **The Accounting Review**. Sarasota: v. 77, n.4, supplement, p.35-59, oct. 2002.

DEFOND, Mark; ZHANG, Jieying. A review of archival auditing research. **Journal of accounting and economics**, v. 58, n. 2-3, p. 275-326, 2014.

DELENDIK, K. Y. **Factoring and Forfeiting as Tools for Financing International Trade**. 2021. Disponível em: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/101049/42-45.pdf?sequence=1>, acessado em 23 de julho de 2023.

DEUMES, R.; SCHELLEMAN, C.; VANDER BAUWHEDE, H.; VANSTRAELEN, A. Audit firm governance: Do transparency reports reveal audit quality? **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, v. 31, n. 4, p. 193-214, 2012.

D'EWART, B. H. The effect of CEO gender, age, and salary on firm value. **Claremont Mc Kenna College**. 2015.

DICHEV, Ilia D.; SKINNER, Douglas J. Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. **Journal of accounting research**, v. 40, n. 4, p. 1091-1123, 2002

DIEGUEZ, C. Americanas, a Fraude Titânica. **Revista Piauí**. Nº 201, junho de 2023. Disponível em: <https://piaui.folha.uol.com.br/materia/a-fraude-titanica/>, acessada em: 15 de julho de 2023.

Dos Santos, K. L., Guerra, R. B., Marques, V. A., & Júnior, E. M. (2020). Os Principais Assuntos de Auditoria Importam? Uma análise de sua associação com o Gerenciamento de Resultados. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 14, n. 1, 2020.

DUARTE NETO, J.; MACHADO, M; GOMES, M; CALDEIRA, A; SALLUM, F; Investments in a new Technological Infrastructure: decision making using the ELECTRE-TRI methodology. **Procedia computer science**, v. 122, p. 194-199, 2017.<https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.11.360>.

DUTTA, S.; GIGLER, F. The effect of earnings forecasts on earnings management. **Journal of accounting Research**, v. 40, n. 3, p. 631-655, 2002

DOS SANTOS, K. L.; GUERRA, R. B.; MARQUES, V. A.; JÚNIOR, E. M. Os Principais Assuntos de Auditoria Importam? Uma análise de sua associação com o Gerenciamento de Resultados. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 14, n. 1, 2020.

DO AMARAL MELO, J. R.; DE SOUSA, K. M.; CAVALCANTE, P. R. N. *Accruals* discricionários e o erro de previsão do fluxo de caixa operacional nas empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Científica Hermes**, v. 21, p. 250-273, 2018.

ELSHAFIE, E.; NYADROH, E. Are discretionary *accruals* a good measure of audit quality? **Journal of Management Policy & Practice**, v. 15, n. 2, 2014.

ERFURTH, A. E.; BEZERRA, F. A. Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. **Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS**, v. 10, n. 1, p. 32-42, 2013.

EDWARDS, S. M.; SOARES, R. O.; DE LIMA, G. S. A relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados em empresas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 7, n. 19, p. 27-39, 2013.

FANNING, Kurt; CENTERS, David P. Blockchain and its coming impact on financial services. **Journal of Corporate Accounting & Finance**, v. 27, n. 5, p. 53-57, 2016.

FALCÃO, Ana Izabel Lourenço; DE OLIVEIRA, Tamires Fernanda Alves; DE FARIAS, Raíssa Silveira. Blockchain: tendência para a Contabilidade Digital. **Revista Liceu On-Line**, v. 11, n. 2, p. 6-27, 2021.

FIRMINO, J. E.; DAMASCENA, L. G.; PAULO, E. Qualidade da auditoria no Brasil: um estudo sobre a atuação das auditorias independentes denominadas Big Four. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 5, n. 3, 2011.

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; LEITE, R. S.; PAULO, E. A contribuição do rodízio de auditoria para a independência e qualidade dos serviços prestados: um estudo exploratório baseado na percepção de gestores de companhias abertas brasileiras. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 19, n. 3, p. 149-167, 2008.

FRANKEL, R. M.; JOHNSON, M. F.; NELSON, K. K. The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management. **The accounting review**, v. 77, n. s-1, p. 71-105, 2002.

FREITAS, J. G.; ANDRADE, L. D.; REGO, R. B. Crescimento orgânico: uma análise da estratégia de expansão das Lojas Americanas. In **Anais do XI Congresso Nacional de Excelência em Gestão** (v. 1, p. 1-15). Rio de Janeiro, 2015. Disponível em [https://www.researchgate.net/publication/284369650\\_CRESCIMENTO\\_ORGANICO\\_UMA\\_ANALISE\\_DA ESTRATEGIA\\_DE\\_EXPANSAO\\_DAS\\_LOJAS\\_AMERICANAS](https://www.researchgate.net/publication/284369650_CRESCIMENTO_ORGANICO_UMA_ANALISE_DA ESTRATEGIA_DE_EXPANSAO_DAS_LOJAS_AMERICANAS), acessado em: 14/07/2023.

FRIEDRICH, J.; BRONDANI, G. Fluxo de Caixa – sua importância e aplicação nas empresas. **Revista Eletrônica De Contabilidade**, 2 (2), 135. 2012. <https://doi.org/10.5902/198109466516>

FORMIGONI, H., ANTUNES, M. T. P., LEITE, R. S., & PAULO, E. A contribuição do rodízio de auditoria para a independência e qualidade dos serviços prestados: um estudo exploratório baseado na percepção de gestores de companhias abertas brasileiras. **Contabilidade Vista & Revista**, 19(3), 149-167. 2008;

GALLEGOS, J. D. C.; ARENAZA, H. M. El forfaiting: una opción al financiamiento del comercio internacional. **Industrial Data**, v. 8, n. 1, p. 37-41, 2005. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81680107.pdf>, acessado em: 23 de julho de 2023.

**GENERAL ACCOUNTING OFFICE (GAO)**. Report to the Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs and the House Committee on Financial Services: Mandatory Audit

Firm Rotation Study: Study Questionnaires, Responses, and Summary of Respondents' Comments. 2004.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7. ed. - São Paulo: Atlas, 2019

GIRÃO, M.; BARRETO, L. M. Americanas: nem tudo o que reluz é ouro. **Cadernos EBAP.EBR**, Rio de Janeiro, RJ, 2023. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/cadernosebape/article/view/89628>. Acesso em: 9 jul. 2023.

G1.GLOBO. **Ex-CEO das Lojas Americanas é procurado pela PF em operação contra fraude de R\$ 25 bilhões**. <https://g1.globo.com/rj/rio-de-janeiro/noticia/2024/06/27/operacao-disclosure-da-pf-contrafraudes-nas-lojas-americanas.ghtml> acessado em 27/06/2024.

<https://g1.globo.com/rj/rio-de-janeiro/noticia/2024/06/27/operacao-disclosure-da-pf-contrafraudes-nas-lojas-americanas.ghtml>

GROS, M.; WORRET, D. The challenge of measuring audit quality: some evidence. **International journal of critical accounting**, v. 6, n. 4, p. 345-374, 2014.

GONÇALVES, A. C. C. M. **O contrato de factoring: caracterização, regime jurídico e análise de questões práticas**. Mestrado em Solicitação de Empresa (Dissertação de Mestrado) Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria, Leiria, PT. 2016.

GOMES, E. Dias.; ARAÚJO, A. F.; BARBOZA, R. J. Auditoria: alguns aspectos a respeito de sua origem. **Revista científica eletrônica de ciências contábeis**. Ano VII, n. 13, 2009.

GOMES, P.J. A evolução do conceito de qualidade: dos bens manufaturados aos serviços de informação. **Cadernos Bad**, v. 2004, n. 2, p. 6-18, 2004.

GOODWIN-STEWART, J.; KEN, P. Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit. **Accounting & Finance**, n.46, v.3, p.387-404, 2006.

GUJARATI, D. N. *Econometria Básica*. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2006.

HEALY, P. M. The effect of bonus schemes of accounting decisions (symposium on management compensation and the managerial laboratory market). **Journal of Accounting & Economics**, V. 7, n.1-3, p.85-107, April, 1985.

HRIBAR, Paul; COLLINS, Daniel W. *Errors in estimating accruals: implications for empirical research*. **Journal of Accounting Research**. Oxford: v. 40, n.1, p.105-134, mar. 2002.

HUANG, T.C.; CHANG, H.; CHIOU, J.R. Audit market concentration, audit fees, and audit quality: Evidence from China. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, v. 35, n. 2, p. 121-145, 2016.

HOITASH, R.; HOITASH, U. The role of audit committees in managing relationships with

external auditors after SOX: Evidence from the USA. **Managerial Auditing Journal**, v. 24, n. 4, p. 368-397, 2009.

HUSAIN, T. Mapping evolution of audit quality measurement. **European Journal of Business and Management Research**, v. 5, n. 3, 2020.

IATRIDIS, G.; KADORINIS, G. Earnings management and firm financial motives: A financial investigation of UK listed firms. **International Review of Financial Analysis**, v. 18, n. 4, p. 164-173, 2009.

Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo (IBEVAR). Disponível em: <https://www.ibevar.org.br/blog/ranking-ibevar-fia-2022-destaca-as-maiores-marcas-do-varejo>, acessado em: 28/10/2023.

Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa. 4.ed. / **Instituto Brasileiro de Governança Corporativa**. São Paulo, SP: IBGC, 2009. Disponível em: [https://qualidadeonline.files.wordpress.com/2010/12/codigo\\_julho\\_2010\\_a41.pdf](https://qualidadeonline.files.wordpress.com/2010/12/codigo_julho_2010_a41.pdf), acessado 01/07/2023.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC). **An Introductory Guide to Forfeiting**, Disponível em: <https://icc.academy/forfeiting-guide/>, acessado em 16 de julho de 2023.

INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION (ITA). **Forfeiting**. EUA, Washington, 2023. Disponível em: <https://www.trade.gov/forfeiting>, acessado em 16 de julho de 2023.

IVUNGU, J. A.; ANANDE, K. G.; OGIRAH, A. U. Effect of audit quality on firm performance: a review of literature. **Int. J. Adv. Acad. Res**, v. 5, n. 6, p. 1-13, 2019.

JOÃO, Belmiro N. Blockchain e o Potencial de Novos Modelos de Negócios:: Um Mapeamento Sistemático. **Gestão e Projetos: GeP**, v. 9, n. 3, p. 33-48, 2018.

JOHNSTONE, K. M.; LI, C.; LUO, S. Client-auditor supply chain relationships, audit quality, and audit pricing. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, v. 33, n. 4, p. 119-166, 2014.

JOIA, R. M.; NAKAO, S. H. Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas de capital aberto. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 8, n. 1, p. 22-38, 2014.

JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**. Oxford: v. 29, n.2, p.193-228, autumn 1991.

JUNIOR, P. F. H. Para Que (m) Serve a Pesquisa Contábil? Uma Análise Crítica do Discurso do Primeiro Fórum Acadêmico-Profissional da ANPCONT. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 17, n. 3, p. 1-20., 2022.

KALLAPUR, S.; SANKARAGURUSWAMY, S.; ZANG, Y. Audit market concentration and audit quality. **Available at SSRN 1546356**, 2010.

KANG, S.H., SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management: an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, Rochester, 33 (2) p. 353-367, 1995.

KAWASE, P. I.; LIMA, R. A. A importância das demonstrações contábeis na gestão das micro e pequenas empresas comerciais. **XII Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e VIII Encontro Latino Americano de Pós-Graduação**. Universidade do Vale do Paraíba, 2008.

KRISHNAN, G. V.; VISVANATHAN, G. Does the SOX definition of an accounting expert matter? The association between audit committee directors' accounting expertise and accounting conservatism. **Contemporary Accounting Research**, n.25, v.3, p.827–857, 2008.

KODJA, C. As 7 maiores fraudes contábeis do mercado: corrupção nas empresas privadas destrói os negócios e afeta milhões de pessoas. **Investnews**. Disponível em: <https://investnews.com.br/colunistas/claudia-kodja/7-maiores-fraudes-contabeis-do-mercado/>, acessado em 24 de abril de 2023.

KOTHARI, S. P.; LEONE, A. J.; WASLEY, C. E. Performance matched discretionary accrual measures. **Journal of Accounting and Economics**. New York: v. 39, n.1, p.163-197, feb. 2005.

KUANYSHBAYEV, Z. FORFAITING Model Along the Route Port of Bandar-Imam-Dostyk st. (KTZh). **EasyChair**, 2020.

LAI, L. AND TAM, H. (2017), “Corporate governance, ownership structure and managing earnings to meet critical thresholds among Chinese listed firms”, **Review of Quantitative Finance and Accounting**, Vol. 48 No. 3, pp. 789-818

LARY, A. M.; TAYLOR, D. W. Governance characteristics and role effectiveness of audit Committees. **Managerial Auditing Journal**, n.27, v.4, p.336-354, 2012.

LEITE, R. R. **Avaliação do uso de *accruals* discricionários: uma abordagem qualitativa quanto às práticas de auditoria e seu poder de mitigação**. Dissertação (Mestrado em Controladoria Empresarial), Universidade de Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2012.

LOBATO, F. T. R.; SILVA, A. P.; RIBEIRO, K. C. S. O impacto da estratégia de crédito na liquidez e rentabilidade: uma análise das lojas de departamentos do setor de comércio varejista. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 6, n. 12, p. 11-34, 2009.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2022)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2021)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2020)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2019)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2018)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2017)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2016)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2015)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2014)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2013)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2012)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2011)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

LOJAS AMERICANAS S/A. **Demonstrações Financeiras Padronizadas (2010)** – 31/12/24. Disponível em: <https://ri.americanas.io/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/> Acesso em: 27 junho. 2024.

MARCELO, C. A. **Auditoria: Um curso moderno e Completo**. São Paulo: Editora Atlas, 2012.

MARÇAL, R. R. **Efeitos da Adoção das IFRS na Relação entre a Qualidade da Auditoria e o Gerenciamento de Resultados**. Tese (Doutorado). UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA (UFSC). 2022.

MARÇAL, R. R.; ALBERTON, L. Relação entre os Traços Sombrios de Personalidade e o Ceticismo Profissional dos Auditores Independentes. **Revista de Educação e Pesquisa em**

**Contabilidade**, v. 14, n. 4, p. 480-500, 2020.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração e interpretação de dados**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MARTIN, R. D. Audit quality indicators: Audit practice meets audit research. **Current issues in auditing**, v. 7, n. 2, p. A17-A23, 2013.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo (USP). 2001a.

MARTINEZ, A. L.; LEAL, L. V. Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. **RACE-Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 18, n. 1, p. 9-30, 2019.

MARTINEZ, A. L. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 1-31, 2013b.

MARTINEZ, A. L. Detectando earnings management no Brasil: estimando os *accruals* discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 19, p. 7-17, 2008.

MARTINEZ, A. L.; CASTRO, M. A. R. The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brazil. **BAR - Brazilian Administration Review**, v. 8, n. 1, p. 1-20, 2011b.

MARTINS, O. S. Pesquisa de Impacto: Teoria e Prática no Mundo Corporativo. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 27, p. e230077, 2023.

MARTINS, E. Um desabafo sobre a fraude na Americanas. **Capital Aberto**, 2023a.

MARTINS, E. Onde alocar as obrigações do “risco sacado”? **Blog Capital Aberto**. São Paulo: Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. Disponível em: <https://capitalaberto.com.br/secoes/colunistas/onde-alocar-as-obrigacoes-do-risco-sacado/>. Acesso em: 09 jul. 2023, 2023b.

MARTINS, E. Risco sacado e a possibilidade de normatização. **Associação Brasileira das Companhias Abertas (ABRASCA)**. São Paulo, SP, 2023. Disponível em: <https://www.abrasca.org.br/noticias/sia-cia-1634-eliseu-martins-fala-sobre-risco-sacado-e-a-possibilidade-de-normatizacao>, acessado em: 23 de julho de 2023c.

MATOS, Fabio. **Fraude contábil foi de R\$ 25,2 bilhões, diz Americanas. Jornal Metrôpoles. 2023**. Disponível em: <https://www.metropoles.com/negocios/fraude-contabil-foi-de-r-252-bilhoes-diz-americanas>, acessado em 16/11/2023.

MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e consequências. **Contabilidade Gestão e Governança**, v. 10, n. 1, 2007.

MEDEIROS, A. K., SERGIO, L. D. M.; BOTELHO, D. R. A importância da auditoria e perícia para o combate a fraudes e erros na contabilidade das empresas. **Blog Fipecafi**. Disponível em:

blogfipecafi.imprensa.ws, acessado em dia 15/08/2023.

MEDRADO, F. C.; **Indicadores econômico-financeiros como red flags de riscos de fraudes ou manipulação contábil**. 118fls. 2017. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Universidade de Brasília, Brasília, 2017.

MENDES, S. M. **Comparação da eficácia de modelos de precificação de ativos no setor de varejo brasileiro: Caso Lojas Americanas S.A.** 34p. Dissertação de Mestrado –Departamento de Administração, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2018.

MIRANDA, V. A. C. **Qualidade dos resultados e qualidade de auditoria nas empresas não cotadas europeias**. Tese de Doutorado. Universidade de Lisboa (Portugal). 2013.

SANTOS, A. S. C. **Revisão de Literatura na área da Qualidade de Auditoria**. Dissertação de Mestrado. Universidade Católica Portuguesa. 2019.

MONTENEGRO, T. M.; BRÁS, F. A. A review of the concept and measures of audit quality across three decades of research. **International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation**, v. 14, n. 2-3, p. 183-253, 2018.

MORAES, A. J.; MARTINES, A. L. Audit Fees and Audit Quality in Brazil. **Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**. São Paulo, SP, Brasil, XV, 2015.

MOSER, P.; ISAKSSON, O.; OKWIR, S; SEIFERT, R. W. Manufacturing management in process industries: The impact of market conditions and capital expenditure on firm performance, **IEEE Transactions on Engineering Management**, 1-13. 2019.

MURCIA, F. D. R. Como contabilizar as operações de forfait ou risco sacado que abalaram as Americanas? [Entrevista]. **Valor Investe**. São Paulo: Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. 2023. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/noticia/2023/01/12/como-contabilizar-as-operacoes-de-forfait-ou-risco-sacado-professor-responde.ghtml>. Acesso em: 09 jul. 2023.

MUTTI, C. S. T. **A qualidade da auditoria interna e a legitimidade da gestão das instituições federais de ensino superior brasileiras**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos. Pós-Graduação em Ciências Contábeis, São Leopoldo, 2019.

NARDI, P. C. C.; DUARTE, C.; DA SILVA, R. L. M. Análise da relação entre a perspectiva de serviços de não auditoria e a qualidade da auditoria externa em empresas brasileiras de capital aberto. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 31, n. 1, p. 29-57, 2020.

NARDI, P. C. C.; NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, p. 77-100, 2009.

OLIVEIRA, A. Q., SANTOS, N. M. B. F. Rodízio de firmas de auditoria: a experiência brasileira e as conclusões do mercado. **Revista de Contabilidade e Finanças**, 18(45), 91-100.

2007. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772007000400009>

OLIVEIRA, E.; FREITAS, A. Os porquês da tecnologia blockchain ainda não ter sido popularizada: um ensaio teórico. **Revista Gestão & Tecnologia**, v. 20, n. 1, p. 332–343, 2020.

OHAYON, P. Como Medir a Qualidade da Auditoria? Uma Reflexão sobre as Possíveis Contribuições de Fatores Regulatórios do Contexto Brasileiro. In: **XLVI Encontro da ANPAD - EnANPAD 2022**.

ÖZDEMİR, Z. Dış ticaret finansman tekniklerinden faktoring ve forfaiting işlemleri. **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, n. 10, p. 194-224, 2005. Disponível em: <https://dergipark.org.tr/en/pub/kosbed/issue/25710/271294>, acessado em 23 de julho de 2023.

PARASIZ, İ. "Leasing", "Factoring", "Forfaiting" ve Karşılıklı Ticaret. **Tekstil ve Mühendis**, v. 4, n. 19, p. 26-35, 1990. Disponível em: <https://dergipark.org.tr/en/pub/teksmuh/issue/12915/156264>, acessado em 23 de julho de 2023.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. 2 v. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

PAULO, E.; MOTA, R. H. G. Business cycles and earnings management strategies: a study in Brazilian public firms. **Revista Contabilidade & Finanças**, (AHEAD). 2019.

PELEIAS, I. R., DE ANDRADE, P. R. M., ALENCAR, L. B., & WEFFORT, E. F. J.. BANCO PANAMERICANO-UM PROBLEMA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA?. **Revista Gestão Organizacional**, 5(1), 117-129. 2012.

PEREIRA, R. M.; BASÍLIO, L. S. (Orgs). **Estudos interdisciplinares da contabilidade**. São Luíz – Editora Pascal, 2023.

PEREIRA, A. D. **A auditoria externa e as demonstrações contábeis no direito comercial**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, São Paulo. 2010.

PINHEIRO, F. G. L.; CARLOS, D. M. O uso das auditorias externas como ferramenta de gestão da qualidade. In: **1º Congresso de Segurança e Qualidade dos Alimentos**. 2022.

PRATA, B. C.; FLACH, L. Gerenciamento de resultados e governança corporativa: uma análise a partir da adoção das IFRS no Brasil. **REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL**-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036, v. 13, n. 2, p. 41-62, 2021.

PUBLIC COMPANY ACCOUNTING OVERSIGHT BOARD (PCAOB). 2015. Concept Release on Audit Quality Indicators. Release No. 2015-005. Washington, DC: **PCAOB**. Available at: [http://pcaobus.org/Rules/Rulemaking/Docket%20041/Release\\_2015\\_005.pdf](http://pcaobus.org/Rules/Rulemaking/Docket%20041/Release_2015_005.pdf), acessado em 04/06/2023.

PUBLIC COMPANY ACCOUNTING OVERSIGHT BOARD (PCAOB).2015. About. Release. Washington, DC: **PCAOB**. Available at: <https://pcaobus.org/about>, acessado em 04/06/2023.

- RAJEEVAN, S.; AJWARD, R. Board characteristics and earnings management in Sri Lanka. **Journal of Asian Business and Economic Studies**, v. 27, n. 1, p. 2-18, 2019/2020.
- RAMAN, K.; SHAHRUR, H. Relationship-specific investments and earnings management: Evidence on corporate suppliers and customers. **The Accounting Review**, v. 83, n. 4, p. 1041-1081, 2008.
- RAMALHO, M. R. **A qualidade da Auditoria: as Big Four**. Dissertação de Mestrado. Instituto Politécnico do Porto (Portugal). 2018.
- REN, Chunyan. The Approach of Accounting Information Quality on Investment Efficiency—Empirical Evidence from Chinese Listed Companies. **Theoretical Economics Letters**, v. 6, n. 2, p. 330-337, 2016.
- RESENDE, A. L. **Qualidade da auditoria externa e sua relação com nível de investimento de companhias abertas**. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade de Brasília (UnB), 2020.
- RIBEIRO, D. S. M.; DA COSTA JÚNIOR, J. V. Transações de Forfait no Brasil: Override às Aversas?. In: **VIII Congresso Nacional de Administração e Contabilidade-ACDont 2017**. 2017.
- RIBEIRO, T. L.; LIMA, A. A. Environmental, Social and Governance (ESG): Mapeamento e Análise de Clusters. **Iberoamerican Journal of Corporate Governance**, v. 9, n. 1, p. e0120-e0120, 2022.
- RICARDO, W. R.; JABBOUR, C. J. C.,” Utilizando estudo de caso(s) como estratégia de pesquisa qualitativa: boas práticas e sugestões”, **Estudo & Debate**, vol. 18, núm. 2, pp. 7-22, 2011.
- ROBINSON, D. R.; OWENS-JACKSON, L. A. Audit committee characteristics and auditor changes. **Academy of Accounting and Financial Studies Journal**. n.13, 2009.
- RODRIGUES SOBRINHO, W. B.; RODRIGUES, H. S.; SARLO NETO, A. Dividendos e *accruals* discricionários: um estudo sobre a relação entre a política de distribuição de dividendos e a qualidade dos lucros. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v.11, n.24, p.03-24, 2014.
- RODRIGUES, R. M. R. C.; MELO, C. L. L.; PAULO, E. Gerenciamento de resultados e nível dos *accruals* discricionários trimestrais no mercado acionário brasileiro. **BBR. Brazilian Business Review**, v. 16, p. 297-314, 2019.
- ROYCHOWDHURY, S. Earnings management through real activities manipulation. **Journal of Accounting and Economics**. New York: v. 42, n.3, p. 335-370, dec. 2006
- RUWANTI, G.; CHANDRARIN, G.; ASSIH, P. Corporate social responsibility and earnings management: The role of corporate governance. **Humanities & Social Sciences Reviews**, v. 7, n. 5, p. 1338-1347, 2019.
- SABUNCU, B. TFRS 15 ve TMS 21 kapsamında forfaiting muhasebesi. **Muhasebe ve**

**Finansman Dergisi**, n. 82, p. 77-96, 2019. Disponível em: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/664097>, acessado em 23 de julho de 2023.

**MOREIRA, Safira Dias. AUDITORIA: ORIGEM E EVOLUÇÃO. ESTUDOS INTERDISCIPLINARES DA CONTABILIDADE**, Editora Pascal, p. 126. 2023. Disponível em: <https://editorapascal.com.br/wp-content/uploads/2024/01/160.-Estudos-interdisciplinares-da-contabilidade-Volume-1.pdf#page=126>, acessado em 30/05/2024.

SAMPAIO, M. A Importância da Inovação no Desempenho dos Processos de Abertura de Capital (IPO). Ocorridos no Brasil na Última Década. **Future Studies Research Journal: Trends and Strategies**, v. 3, n. 2, p. 121-144, 2011.

SANTOS, Ana Sofia Carvalho. **Revisão de Literatura na área da Qualidade de Auditoria**. Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa. 2019.

SANTOS, A. R. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. Rio de Janeiro - 5ª.ed.revisada. DP&A: 2002.

SANTOS, F. R.; SANTOS, F. C. A. S. Lógicas econômicas e estratégias espaciais de empresas varejistas: uma análise da Lojas Americanas. **Caderno Prudentino de Geografia**, v. 1, n. 45, p. 94-120, 2023.

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC). **Lei nº 107-204 - Sarbanes & Oxley, de 30 de julho de 2002**. Disponível em: <<http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>>. Acesso em: 11 ago. 2023.

SINCERRE, B. P.; SAMPAIO, J. O.; FAMÁ, R.; SANTOS, J. O. D. Emissão de dívida e gerenciamento de resultados. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 27, p. 291-305, 2016.

SINGH, A.; GORE, J. P. O.; POPE, P. F. Non-Audit services, auditor independence and earnings management. **Working Paper. The Department of Accounting and Finance, Lancaster University**. 2001.

SILVA, Sheila Messias da. **Uma análise dos relatórios de gestão do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação à luz da governança aplicada ao setor público**. 2012a. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco.

SILVA, A. D.; PLETSCH, C. S.; VARGAS, A. J. D.; FAZOLIN, L. B.; KLANN, R. C. Influência da auditoria sobre o gerenciamento de resultados. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 19, n. 3, 2016.

SILVA, R. C.; RIBEIRO, G. L.; REINALDO, H. O. A. Americanas.com x Lojas Americanas. Intercom – **Sociedade Brasileira de Estudos Interdisciplinares da Comunicação XVIII Prêmio Expocom 2011**.

SILVEIRA, A. M., BARROS L., FAMÁ, R. Determinantes do nível de governança corporativa das companhias abertas brasileiras. **Anais SEMEAD FEA USP**, São Paulo, SP, Brasil. 2004.

SORRENTINO, M. S. A. S.; TEIXEIRA, B.; VICENTE, E. F. R. Comitê de Auditoria: adequação às regras da SOX, Bacen, Susep e IBGC. **Revista de Educação e Pesquisa em**

**Contabilidade**, v. 10, n. 3, p. 241-257, 2016.

STEFFEN, H. C.; ZANINI, Francisco A. M. Abertura de capital no Brasil: percepções de executivos financeiros. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 23, p. 102-115, 2012.

SUNDEVIK, D. The impact of principles-based vs rules-based accounting standards on reporting quality and earnings management. **Journal of Applied Accounting Research**, v. 20, n. 1, p. 78-93, 2019.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). **Resolução CNSP n.º 118, de 22 de dezembro de 2004**. Rio de Janeiro, 2004. Disponível em: <<http://www.susep.gov.br/textos/resol118-04.pdf>> Acesso em: 11 ago. 2023.

SWAN, Melanie. **Blockchain: Blueprint for a new economy**. " O'Reilly Media, Inc.", 2015.

TEIXEIRA, B.; CAMARGO, R. V. W.; VICENTE, E. F. R. Relação entre as Características do Comitê de Auditoria e a Qualidade da Auditoria Independente. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 15, n. 44, p. 60-74, 2016.

WANG, C. S.; TUNG, S.; CHEN-CHANG, L.; LAN-FEN, W.; CHING-HUI, L. Earnings management using asset sales: interesting issues for further study under unique institutional settings. **International Journal of Accounting & Information Management**, v. 18, n. 3, p. 237-251, 2010.

WANG, Q.; DOU, J.; JIA, S. (2015). A Meta-Analytic Review of Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: The Moderating Effect of Contextual Factors. **Business & Society**, 55, 1083-1121.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4.ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

ZAMAN, M.; HUDAIB, M.; HANIFFA, R. Corporate Governance Quality, Audit Fees and Non-Audit Services Fees. **Journal of Business Finance & Accounting**, v.2, n.38, p.165–197, 2011.

ZANELLA, L. C. H. **Metodologia de estudo e de pesquisa em administração** – 2. ed. reimp. – Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC, 2012.

ZANINI, F. A. M.; STEFFEN, H. C. Abertura ou não de capital no Brasil: uma análise prática da percepção dos executivos financeiros. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 12, n. 4, p. 597-642, 2014.

ZHENG, X.; RAJGOPAL, S.; SRINIVASAN, S. Measuring audit quality. **Review of Accounting Studies**, Springer, vol. 26(2), pages 559-619, June. 2018.

ZHU, Huasheng; ZHOU, Zach Zhizhong. Analysis and outlook of applications of blockchain technology to equity crowdfunding in China. **Financial innovation**, v. 2, p. 1-11, 2016.