

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

DEBORA DE LIMA BEGNINI



RELAÇÃO ENTRE *COMPLIANCE* CONTÁBIL E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS
EM EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO

CURITIBA
2024

DEBORA DE LIMA BEGNINI

RELAÇÃO ENTRE *COMPLIANCE* CONTÁBIL E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS
EM EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO

Dissertação apresentada ao curso de Pós-Graduação em Contabilidade no setor de Sociais Aplicadas na Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Contabilidade.

Área de Concentração: Contabilidade Financeira. Laboratório de Contabilidade Financeira (LACFIN)

Orientador: Prof. Dr. Luciano Márcio Scherer

CURITIBA
2024

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SISTEMA DE BIBLIOTECAS – BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

Begnini, Débora de Lima

Relação entre o Compliance Contábil e o Gerenciamento de Resultados em empresas brasileiras de capital aberto / Débora de Lima Begnini.- 2024.

1 recurso on-line: PDF.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Contabilidade.

Orientador: Luciano Márcio Scherer.

1. Contabilidade. 2. Compliance. 3. Gestão com resultados. I. Universidade Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. II. Scherer, Luciano Márcio. III. Título.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO CONTABILIDADE -
40001016050P0

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação CONTABILIDADE da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da dissertação de Mestrado de DÉBORA DE LIMA BEGNINI intitulada: **Relação entre o Compliance Contábil e Gerenciamento de Resultados em empresas brasileiras de capital aberto**, sob orientação do Prof. Dr. LUCIANO MARCIO SCHERER, que após terem inquirido a aluna e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de mestra está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 26 de Fevereiro de 2024.

Assinatura Eletrônica

26/02/2024 16:18:35.0

LUCIANO MARCIO SCHERER

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

26/02/2024 17:27:16.0

ROMUALDO DOUGLAS COLAUTO

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

28/02/2024 11:41:25.0

JOYCE MENEZES DA FONSECA TONIN

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ)

Dedico esta dissertação com carinho a minha família. Em especial, a minha filha Melyssa, aos meus pais e ao meu esposo.

AGRADECIMENTOS

Mais que um título de Mestre, todo o processo da dissertação me fez crescer de maneira intelectual e como pessoa. Nesse percurso, um tanto quanto desafiador, a superação foi diária. E para que eu pudesse ser protagonista da minha história, pessoas incríveis me ajudaram a superar cada obstáculo. Eu sou grata a vida e grata ainda mais, pelas pessoas que tenho por perto. Este estudo é constituído por mim e por todos que acompanharam os bastidores dessa pesquisa.

Agradeço em primeiro lugar a Deus e em seguida aos meus familiares. Agradeço especialmente, aos meus portos seguros, minha mãezinha Sueli, minha filha Melyssa e ao meu esposo Roni, que estiveram lado a lado comigo na construção desse sonho. Estendo os meus agradecimentos ao meu pai Neimar, e aos meus irmãos Tiago e Felipe, por todos os momentos preciosos vividos juntos. Agradeço ainda, a minha prima Cristiane e a minha cunhada Simone que são mulheres inspiradoras para mim.

Agradeço imensamente ao Programa de Pós-graduação em Contabilidade (PPGCONT) da Universidade Federal do Paraná, ao Laboratório de Pesquisa em Contabilidade Financeira (LacFin) e a todos os docentes desse programa, que conduziram a minha formação. Agradeço de forma especial ao meu orientador Dr. Luciano Marcio Scherer, por todas suas orientações e sua disposição em aceitar minha ideia e confiar no meu desenvolvimento. Estendo esse agradecimento aos professores Dr. Douglas Romualdo Colauto e Dra. Joyce Menezes da Fonseca Tonin por todas as considerações na banca de qualificação e defesa, que foram significativas e contribuíram para o desenvolvimento dessa pesquisa.

Agradeço, aos meus colegas de turma de Mestrado 2022, aos colegas do Laboratório de Pesquisa em Contabilidade – Linha Financeira e Finanças sobretudo ao Dr. Allison Manoel de Souza, Gleisson Paiva, Gislene Martins, Rita de Cássia, Pablo Eduardo Nikolais Teixeira Bonifácio da Silva, Lillian Assolari, Suelen Vila Branca, Francine Augustin e Matheus Marques, por todas as trocas de experiências e pelas boas lembranças dos momentos de estudo e de descontração partilhados.

Agradeço por fim, ao financiamento proporcionado pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), que me permitiu dedicação exclusiva ao PPGCONT e a construção dessa pesquisa.

“A educação tem raízes amargas, mas os seus frutos são doces.”

(Aristóteles)

RESUMO

O objetivo da pesquisa foi analisar a relação entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados em companhias brasileiras de capital aberto. O *Compliance* Contábil, visa promover a prevenção detecção e mitigação de desconformidades relacionadas às orientações internas e regulamentações contábeis. A prática de Gerenciamento de Resultados tende a ser importuna, ao distorcer os resultados empresariais e prejudicar a análise e tomada de decisão dos usuários da informação contábil. Sob a lente teórica da Teoria da Agência o *Compliance* Contábil pode ser compreendido como um custo de monitoramento capaz de reduzir conflitos de interesses. Assim, partiu-se da hipótese de que, quanto mais elementos de *Compliance* Contábil a empresa instituir e monitorar, maior é sua capacidade de inibir o Gerenciamento de Resultados. Para mensurar o *Compliance* Contábil o estudo desenvolve um instrumento estruturado e baseado em estudos anteriores e na instrução normativa da CVM nº 80/2022, trata-se do Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil (IDCC). O instrumento possibilitou avaliar o que as empresas divulgam que fazem, para cumprir as normas contábeis e garantir a elaboração das Demonstrações Financeiras. Para inferência, o estudo utilizou o método de análise de Regressão Múltipla (*OLS*), o período analisado foi o ano de 2022. Os principais resultados indicam que o IDCC possui relação negativa e significativa com o *accruals* discricionário, *proxy* utilizada para o Gerenciamento de Resultados. Análises adicionais sugerem que esta evidência se mantém em empresas que possuem ações listadas em Níveis Diferenciado de Governança Corporativa, contudo não se estende às empresas que operam em Níveis Tradicionais. Os achados apontam a relevância do *Compliance* Contábil nas empresas e para órgãos reguladores do mercado de capitais e usuários da informação Contábil.

Palavras-chaves: Teoria da Agência. *Compliance* Contábil. Gerenciamento de Resultados.

ABSTRACT

The aim of the research was to analyze the relationship between Accounting Compliance and Earnings Management in Brazilian publicly traded companies. Accounting Compliance aims to promote the prevention, detection, and mitigation of non-compliance with internal guidelines and accounting regulations. The practice of earnings management tends to be harmful, distorting business results and impairing the analysis and decision-making of users of accounting information. Under the theoretical lens of Agency Theory, Accounting Compliance can be understood as a monitoring cost capable of reducing conflicts of interest. Thus, we started from the hypothesis that the more elements of Accounting Compliance a company puts in place and monitors, the greater its ability to inhibit Earnings Management. To measure Accounting Compliance, the study developed a structured instrument based on previous studies and CVM Normative Instruction 80/2022: the Accounting Compliance Disclosure Index (IDCC). The instrument made it possible to assess what companies disclose that they do to comply with accounting standards and guarantee the preparation of financial statements. For inference, the study used the Multiple Regression (OLS) analysis method, and the period analyzed was 2022. The main results indicate that the IDCC has a negative and significant relationship with discretionary accruals, the proxy used for earnings management. Further analysis suggests that this evidence holds for companies listed on Differentiated Corporate Governance Levels but does not extend to companies operating on Traditional Levels. The findings point to the relevance of accounting compliance for companies and for capital market regulators and users of accounting information.

Keywords: Agency Theory. Accounting Compliance. Earnings Management.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - <i>Mecanismo organizacional e econômico de Compliance Contábil</i>	20
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - <i>Elementos para o Compliance Contábil</i>	21
Tabela 2 - <i>Consequências do gerenciamento dos resultados contábeis</i>	25
Tabela 3 - <i>Composição da amostra</i>	33
Tabela 4 - <i>Índice de Divulgação de Compliance Contábil</i>	38
Tabela 5 - <i>Resultado preliminar Teste Alpha de Cronbach</i>	41
Tabela 6 - <i>Resultado final Teste Alpha de Cronbach</i>	42
Tabela 7 - <i>Variáveis do estudo</i>	44
Tabela 8 - <i>Estatística descritiva do Instrumento de divulgação de Compliance Contábil</i>	46
Tabela 9 - <i>Estatística descritiva do Índice de divulgação de Compliance Contábil por segmento de listagem</i>	48
Tabela 10 - <i>Média do IDCC por setor de atividade econômica</i>	48
Tabela 11 - <i>Estatística descritiva das variáveis da pesquisa</i>	49
Tabela 12 - <i>Distribuição do IDCC por grupo</i>	50
Tabela 13 - <i>Teste de normalidade Kolmogorov-Smirnov</i>	52
Tabela 14 - <i>Matriz de Correlação Spearman</i>	52
Tabela 15 - <i>Resultados Regressões MQO com Erros-Padrão Robustos</i>	55
Tabela 16 - <i>Pressupostos de Regressão MQO Modelo (3) e Modelo (4)</i>	59
Tabela 17 - <i>Resultados Regressões MQO – Modelo (4) com Erros-Padrão Robustos</i>	60

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO	9
1.2	OBJETIVOS.....	12
1.2.1	Objetivo geral.....	12
1.2.2	Objetivos específicos.....	12
1.3	JUSTIFICATIVAS.....	12
2	REVISÃO DE LITERATURA	15
2.1	<i>COMPLIANCE</i> NA ÓTICA DA TEORIA DA AGÊNCIA.....	15
2.2	<i>COMPLIANCE</i> CONTÁBIL.....	18
2.3	GERENCIAMENTO DE RESULTADOS	23
2.4	HIPÓTESE DE PESQUISA.....	28
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	32
3.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	32
3.2	POPULAÇÃO E AMOSTRA	32
3.3	COLETA DE DADOS	34
3.4	VARIÁVEIS DO ESTUDO	34
3.4.1	Variável dependente	34
3.4.2	Variável de interesse	36
3.4.3	Variáveis de controle.....	42
3.5	MODELO EMPÍRICO.....	44
4	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	46
4.1	ESTATÍSTICA DESCRITIVA DO INSTRUMENTO IDCC.....	46
4.2	ESTATÍSTICA DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS	49
4.3	ANÁLISE MULTIVARIADA.....	51
4.3.1	Análise de Correlação	51
4.3.2	Análise de Regressão Múltipla.....	54
4.3.3	Análise Complementar	58
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	62
	REFERÊNCIAS	66
	APÊNDICES	73
	APÊNDICE 1 – EMPRESAS QUE COMPÕE A AMOSTRA	73
	APÊNDICE 2 - COLETA DE DADOS IDCC.....	76
	APÊNDICE 3 – SAÍDAS SPSS® TESTE ALPHA DE CRONBACH	79

1 INTRODUÇÃO

Esta seção apresenta a contextualização, questão de pesquisa, seguida dos objetivos geral e específico. Na sequência, apresenta-se a relevância e as justificativas para realização do estudo.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

A tecnologia e os movimentos da economia a nível mundial, impulsionam as transações comerciais e o mercado de capitais. Nesse escopo e em meio ao amadurecimento da Governança Corporativa e o aprimoramento regulatório, o *Compliance* ganhou relevância nas empresas (Carvalho et al., 2021). Entre outras atribuições, programas de *Compliance* possuem enfoque em promover maior transparência das informações contábeis (Syrtsseva & Cheban, 2021) e reduzir riscos organizacionais (Weber & Wasieleski, 2013). Diante deste cenário, as empresas bem como seus dirigentes se veem pressionados, mais do que antes, a se comprometer com práticas de conformidade (Teichmann & Wittmann, 2022).

O *Compliance* está alinhado ao ato de cumprir, ou agir de acordo com algo. Ao ganhar respaldo na deliberação ética, atrela-se ao “cumprimento de maneira consciente” de leis, normas e políticas endógenas ou exógenas às organizações, conduzido por princípios e valores que compõem a identidade organizacional (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa [IBGC], 2017; Assi, 2018; Carvalho et al., 2021). Nesse escopo, o *Compliance* Contábil, é a institucionalização de um conjunto de políticas, controles internos e ideologia corporativa, com capacidade de rastrear, monitorar, avaliar e cumprir normas e instruções relacionadas as regulamentações contábeis (Syrtsseva & Cheban, 2021).

Escândalos corporativos que retrataram fraude, manipulação de informações contábeis e corrupção, fomentaram regulações e recomendações dos programas de *Compliance*. Por exemplo, os casos da Enron, WorldCom no Estados Unidos, o caso Parmalat na Europa Continental, Operação Lava Jato e recentemente o caso da Lojas Americanas no Brasil, ocasionam desequilíbrio e quebra de confiança no sistema financeiro (Rezaee, 2005; Carvalho et al., 2021; Costa et al., 2023). Casos assim, são considerados externalidades negativas à economia, à sociedade e aos participantes do mercado de capitais como um todo (Carson, 2003; Argandoña, 2007).

Leis anticorrupção como a Lei americana *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA) (1977), Lei *Bribery Act* (2010) legislação do Reino Unido e a Lei Anticorrupção no Brasil

(12.846/2013) impulsionaram a institucionalização do *Compliance* nas empresas, no sentido de prevenir fraudes e preservar a integridade das relações comerciais, em especial com a esfera pública. E ainda, agências de regulação do mercado de ações, prezam pela transparência das informações financeiras e fomentam essa aderência. Por exemplo, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) expediu a instrução nº 586 em 2017, atualmente consolidada na resolução nº 80/2022, que trouxe a obrigatoriedade para as empresas de capital aberto a divulgarem informações sobre a adoção das recomendações previstas no Código Brasileiro de Governança Corporativa (CBGC), o qual inclui práticas de *Compliance*, seguindo o modelo “pratique ou explique”.

Pesquisas realizadas pelas empresas KMPG (2019) e Deloitte, (2022) abordaram a evolução dos programas de *Compliance* nas empresas. Os resultados mostram que os programas têm se intensificado e evoluído nas organizações. Motivações para a implantação e manutenção dos programas de *Compliance* na área Contábil podem ser respaldadas pelas empresas, entre elas: sustentabilidade do negócio, prevenção a riscos relacionados à imagem e reputação, além de riscos relacionados a terceiros (*due diligence*), condutas ligadas a atos de corrupção e fraude, e precaução atrelada aos riscos financeiros, regulatórios e operacionais.

Syrtseva e Cheban (2021, p. 213) consideram que grande parte do sistema de *Compliance* é em prol da conformidade Contábil, que tem como interesse principal “identificar, reduzir e eliminar os riscos de distorção, deturpação e falsificação da informação Contábil”. Assim, observa-se que o *Compliance* pode estar empiricamente relacionado à qualidade da informação Contábil, contudo essa premissa depende da eficácia da sua implementação. Nesse evento, quanto menor for a imprecisão, erros e manejos oportunistas melhor será a qualidade dos relatórios, bem como as decisões provenientes desse (Syrtseva & Cheban, 2021).

Os elementos que constituem o *Compliance* Contábil estão relacionados a capacidade desses em garantir segurança razoável para o processo de elaboração das Demonstrações Financeiras e a qualidade da sua divulgação. Como por exemplo, controles internos (Nagy, 2010; Chen, 2016; Dashtbayaz et al., 2019; Li et al., 2020; Song et al., 2022); Comitê de Auditoria (Alzoubi, 2019; Garcia-Blandon et al., 2018); Auditoria interna (Alzoubi, 2019); Gestão de riscos (Bhuiyan et al., 2020; Duarte & Carmo, 2022); e Código de ética (Chen et al., 2018; Ahluwalia et al., 2018).

Os relatórios financeiros são considerados a principal fonte de informação sobre as empresas (Dechow, 1994). Sendo que, o lucro/prejuízo é umas das informações financeiras mais analisadas pelos *stakeholders* (Martinez, 2008). Entretanto, esse resultado pode não refletir a realidade do negócio e estar acometido por práticas de Gerenciamento de Resultados,

isto é, formulados com base no oportunismo da flexibilidade das normas contábeis (Martinez, 2008). Em que, o gestor de maneira discricionária e intencional “administra” o *accruals* resultante da diferença entre o regime de caixa e o regime de competência (Martinez, 2008). Nesse contexto, os resultados financeiros e a qualidade dos relatórios podem estar condicionados a esta prática (Burgstahler et al., 2006; Choi e Pae, 2011; Nascimento et al., 2022).

Fatores institucionais e a pressão do mercado de capitais são alguns dos incentivos que levam a tal ação, sensibilizando as informações contábeis (Burgstahler et al., 2006; Martinez, 2008). O manejo artificial, infla os resultados, distorcendo a real situação que a empresa se encontra (Mazzioni et al., 2015). Pode-se dessa maneira, satisfazer as necessidades empresariais no curto prazo, contudo pode representar riscos e danos aos *stakeholders*, que podem tomar decisões baseadas em dados enviesados que poderiam ser evitadas, se houvesse conhecimento dos dados reais (Edwards et al., 2013). Além disso, no longo prazo essa prática pode se tornar insustentável e interferir negativamente na continuidade operacional das empresas (Perols & Lougee, 2011).

A gestão de resultado encontra-se nos pressupostos do custo de agência (Mazzioni et al., 2015). Sob a ótica da Teoria da Agência de Jensen e Meckling (1976), esses custos decorrem da separação da propriedade e controle, que geram conflitos de agência, isto é, quando os interesses das partes de uma relação destoam. Devido a isso, a Governança Corporativa estabelece práticas de boa governança aos gestores, a fim de tratar os conflitos de agência, enquanto os programas de *Compliance* buscam cumprir tais práticas, por meio de um conjunto de mecanismos que prezam pela efetividade da governança (IBGC, 2017).

Entretanto, o sistema de *Compliance* Contábil pode falhar (Chen & Soltés, 2018; Centonze, 2022). Isso ocorre, dentre outros motivos, porque sua efetividade é vinculada ao sistema contínuo de atividades e a incorporação como padrão valorativo e comportamental pela alta gestão (*Tone at the top*) (Schwartz et al., 2005; Coglianesi & Nash, 2021). Caso contrário, não produzirá efeitos reais, apenas efeitos aparentes é o chamado “*Compliance* de papel” (Assi, 2018; Carvalho et al., 2021). E ainda, a divulgação de práticas de *Compliance* podem ser empregadas com a intenção de melhorar o posicionamento estratégico e competitivo das empresas no mercado (Melo, 2019).

Diante do exposto, compreende-se que as informações presentes nos relatórios financeiros podem ser prejudicadas pela prática de Gerenciamento de Resultados (Nascimento et al., 2022; Choi & Pae, 2011). Gomes et al. (2021) concluem que empresas fazem uso do Gerenciamento de Resultados, para explorar janelas de oportunidades no mercado de capitais

brasileiro. E, enfatizam a necessidade de análises cuidadosas aos *stakeholders*, em relação aos resultados empresariais e recomendam, entre outras medidas, que estudos futuros podem analisar se a prática de Gerenciamento de Resultados pode ser minimizada por medidas de *Compliance* (Gomes et al., 2021). Corroborando, Syrtseva e Cheban (2021), apontam que o *Compliance* Contábil, como sistema institucionalizado na empresa, é capaz de aumentar a qualidade da informação divulgada em relatórios financeiros e possivelmente suprimir práticas de gestão de resultados.

Portanto, este estudo teve como escopo analisar o fenômeno do *Compliance* Contábil na gestão de resultados, em empresas listadas na bolsa de valores brasileiras no ano de 2022, respondendo a seguinte questão de pesquisa: **Qual a relação entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados em companhias brasileiras de capital aberto?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Analisar a relação entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados em companhias brasileiras de capital aberto.

1.2.2 Objetivos específicos

Para que fosse possível analisar essa relação foi necessário:

- a) Elaborar um instrumento para mapear e mensurar a divulgação do *Compliance* Contábil nas empresas brasileiras de capital aberto;
- b) Avaliar a relação entre o Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil (IDCC) e o Gerenciamento de Resultados das empresas.

1.3 JUSTIFICATIVAS

Estudos anteriores contemplaram qualitativamente o valor benéfico dos programas de *Compliance* (Coglianese & Nash, 2021; Syrtseva & Cheban, 2021; Teichmann & Wittmann, 2022). Entretanto, devido à complexidade da mensuração desse sistema (Blok, 2019), poucos estudos extrapolam as preposições teóricas, delimitam as ramificações do *Compliance* e

investigam seus benefícios empiricamente (Parker & Nielsen, 2009; Melo, 2019). Nessa perspectiva, a pesquisa identifica essa lacuna e desenvolve um instrumento a partir da normativa da CVM nº 587/2017 atualmente presente na instrução 80/2022 e de estudos anteriores, para mapear o *Compliance* Contábil, formando um Índice de Divulgação de Conformidade Contábil (IDCC). Assim, o presente estudo avançou ao buscar evidências, observando o poder explicativo que um conjunto de elementos de *Compliance* Contábil exerce na restrição do Gerenciamento de Resultados.

Desta maneira o trabalho contribuí à academia Contábil em dois aspectos principais: (i) metodologicamente, ao favorecer estudos futuros que podem valer-se do índice elaborado e adaptá-lo às necessidades de suas pesquisas, promovendo avanços na literatura emergente sobre *Compliance* Contábil, em especial sobre os efeitos positivos que podem ser provenientes desse sistema (Syrtseva & Cheban, 2021). E, (ii) este trabalho avança na literatura que aborda Gerenciamento de Resultados e *Compliance* ao elencar um rol de elementos de *Compliance* Contábil e avaliá-los de forma agregada na prática da gestão de resultados.

Além disso, esta pesquisa complementa a vertente de estudos anteriores que abordam medidas capazes de inibir ou reduzir o Gerenciamento de Resultados (Nagy, 2010; Choi & Pae, 2011; Cunha et al., 2013; Chen, 2016; Chen et al., 2018; Im & Nam, 2019; Alzoubi, 2019; Bhuiyan et al., 2020; Nascimento et al., 2022; Jarne-Jarne et al., 2022; Duarte & Carmo, 2022). Nota-se nesse aspecto que os trabalhos nessa área têm sido realizados com mais frequência no ambiente internacional, o que enfatizou a realização dessa pesquisa no Brasil.

Os resultados provenientes desse estudo são relevantes para a literatura sobre Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976). Ao avaliar se os programas de *Compliance* Contábil se comportam como um custo de agência capaz de promover o alinhamento de interesses entre as partes e proporcionar melhor informação Contábil aos acionistas e reguladores. E ao lançar luz sobre o “custo-benefício” que o dispêndio com a implantação desses programas tem promovido no mercado de ações, como promover a redução do conflito de interesse, tal qual o Gerenciamento de Resultados.

Formuladores de política, e reguladores dos mercados de capitais reconhecem os potenciais benefícios do *Compliance* e por este motivo encorajam às empresas para sua adoção (Carvalho et al., 2021; Coglianese & Nash, 2021). Em teoria, programas de *Compliance* Contábil podem reduzir ações oportunistas e elevar a qualidade da informação Contábil (Syrtseva & Cheban, 2021). Portanto, este estudo contribuí no aspecto social ao evidenciar se o *Compliance* Contábil propícia relatórios financeiros mais fidedignos, favorecendo os usuários da informação Contábil em suas análises. Além disso, este resultado pode ser utilizado como

fonte de análises para os reguladores do mercado de ação e formuladores de normativas contábeis. Visto que, o trabalho permite observar o comportamento da Gestão de Resultados com a adoção do *Compliance* Contábil.

Os benefícios do resultado desse estudo se entendem do ponto de vista prático e profissional para as empresas e seus dirigentes. Os resultados desse estudo podem contribuir para análises estratégicas dos gestores e colaboradores da empresa. Ao promover menores distorções nas informações contábeis, o *Compliance* Contábil pode ajudar as empresas a gerirem os riscos patrimoniais. Visto que, a correta evidenciação Contábil pode elevar a qualidade e assertividade das decisões gerenciais, produzindo efeitos positivos para sustentabilidade organizacional.

Outro destaque é para o profissional responsável pelo *Compliance*, que enfrenta a experiência de alinhar os objetivos, ideologia corporativa e cumprimento regulatório das empresas (Paz et al., 2023). Neste aspecto, o profissional pode valer-se do estudo para avaliar o mecanismo e institucionalização do sistema de *Compliance* contábil e seu impacto na elaboração de relatórios financeiros. Tendo em vista que, as Demonstrações Financeiras, são base para recolhimento de tributos, dividendos, compromisso com colaboradores e demais passivos assumidos pela empresa. Desta maneira, é essencial que a informação contida nestes relatórios esteja evidenciada corretamente, para que haja garantia razoável da conformidade empresarial com as regulações aos quais esteja exposta e obrigações assumidas por esta.

Além disso, estudos anteriores revelam que o Gerenciamento de Resultados traz efeitos adversos tanto para usuários da informação Contábil externos à organização, quanto para usuários internos (Matsumoto et al., 2007). Dito isto, a pesquisa sinaliza empiricamente que um sistema de *Compliance* Contábil é capaz de reduzir os efeitos adversos desta ação. Portanto, isso tende a produzir efeitos benéficos aos analistas financeiros, credores, investidores, acionistas, colaboradores entre outros interessados nos resultados da empresa.

Ademais, a gestão de resultados costuma ser maior em países cujo mecanismos de proteção ao investidor é menor (Chen et al., 2018) e ainda isto é influenciado pela cultura organizacional (Jarne-Jarne et al., 2022), assim os sistemas de *Compliance* na área Contábil é um tema em debate atual (Syrtseva & Cheban, 2021). No Brasil, houve um empenho nacional com o Grupo de Trabalho Interagentes (GT Interagentes), formado por onze entidades representantes do mercado de capitais, que promoveram debates em termos de Governança Corporativa e *Compliance* nas empresas, culminando no Código Brasileiro de Governança Corporativa, posteriormente absorvido pela instrução da CVM N° 586/2017. Neste aspecto, torna-se relevante olhar o a aderência das empresas em termos de *Compliance* Contábil.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Esta seção fornece uma estrutura e base teórica para compreensão e posterior discussão do objeto da pesquisa. Inicia-se com uma reflexão teórica sobre o *Compliance* na ótica da Teoria da Agência. Após esse tópico, será abordada a seção *Compliance* Contábil que traz seu conceito, elementos que constituem o sistema de conformidade Contábil e elenca os principais eventos que contribuíram para sua evolução. Logo em seguida, aborda-se o Gerenciamento de Resultados. Por fim, é abordado a seção para Hipótese de pesquisa, que traz indícios da literatura que sustentam sua formulação.

2.1 COMPLIANCE NA ÓTICA DA TEORIA DA AGÊNCIA

A Teoria da Agência de Jensen e Meckling (1976), dispõe sobre conflitos que regem as relações contratuais, presentes nas mais diversas esferas dos negócios. Na ótica dos autores, uma organização é um conjunto de relações contratuais complexas entre indivíduos, e não uma “pessoa”, que equivocadamente pensamos como se fossem, com motivações e interesses “únicos”. Isto é, a empresa é um aglomerado de pessoas interligadas por contratos, com motivações e interesses próprios (Jensen & Meckling, 1976).

A relação de agência ocorre quando, um ou mais contratantes (chamados de principais), delegam a outrem (agentes), serviços e tomadas de decisões em seu nome (Jensen & Meckling, 1976). Na lógica do pressuposto implícito do oportunismo (Noreen, 1988), a Teoria da Agência discute que ambas as partes de um relacionamento são “maximizadoras de utilidade”. Assim, existem razões para que cada parte busque maximizar seus próprios interesses dentro das empresas (Jensen & Meckling, 1976).

Um exemplo clássico dessa relação é entre o proprietário (principal) e o administrador (agente). Contudo, a relação de agência pode se estabelecer de várias formas e em diferentes níveis de gestão, seja entre, governo e empresas, empregador e empregado, em relações estabelecidas em cooperativas, universidades, entre outros (Jensen & Meckling, 1976). Há ainda a relação de agência entre acionistas majoritários e minoritários (principal-principal) (Young et al., 2002; Calabrò et al., 2017).

Jensen e Meckling, (1976, p. 309) esclarecem que “o problema de induzir um agente a se comportar como se estivesse maximizando o bem-estar do principal é bastante geral.” É nesse aspecto que podem surgir os conflitos de agência, advindos da separação de propriedade e controle (Fama & Jensen, 1983). A expansão dos negócios a nível global, levou a

descentralização da administração e do capital nas organizações, que passaram a ter um conjunto de proprietários (acionistas majoritários e minoritários) e agentes tomando decisões em nome dos principais (Simões & Souza, 2020). Nesse contexto, considerando a Teoria da Agência, os interesses do principal e do agente podem em algum momento destoar. No entanto, Jensen e Meckling (1976) sugerem que as divergências de interesses podem ser minimizadas pela administração dos custos de agência.

Os custos de agência são considerados como a soma das (i) despesas de monitoramento pelo principal, (ii) despesas de fiança pelo agente e (iii) perdas residuais (Jensen & Meckling, 1976). O primeiro trata sobre controle, ou seja, os esforços do principal para “controlar” as ações do agente por meio de restrições orçamentais, políticas, regras e incentivos; enquanto o segundo sugere gastos realizados pelos próprios agentes cujo interesse é transparecer ao principal suas ações, no sentido de mostrar zelo aos interesses do principal; o terceiro enfatiza as perdas que acarretam diminuição da riqueza do principal devido às divergências de interesse na relação agente-principal (Saito & Silveira, 2008).

Considerando o exposto, a literatura sobre Governança Corporativa se desenvolveu de forma predominante embasada na Teoria da Agência, (Simões & Souza, 2020). Em especial, os estudos nessa temática buscaram observar se os conflitos e custos de agência podem ser amenizados com boas práticas de governança (Arruda et al., 2008). Assim, o *Compliance* dentro do sistema de governança busca estabelecer mecanismos internos que agem na prevenção, detecção e mitigação de processos e condutas incoerentes com as práticas de governança estabelecidas (IBGC, 2017; Carvalho et al., 2021).

Proimos (2005), sugere que para os princípios essenciais de Governança Corporativa serem eficazes, eles precisam ir além de “diretrizes” e se tornar requisitos de maneira que sejam monitorados e em caso de violações associados às remediações e sanções. Nesse contexto, programas de *Compliance* são um instrumento interno de governança capaz de promover as melhores práticas de governança e sinalizar e remediar as más, por intermédio de normas e políticas internas e externas à organização. Carvalho et al. (2021, pp. 17, 671) no livro “Manual do *Compliance*” explica que o *Compliance* pode ser interpretado na ótica da Teoria da Agência em dois momentos: (i) como um custo de monitoramento ou (ii) como um instrumento que reduz esse custo, ao tratar os conflitos de agência antes mesmo do seu surgimento.

O *Compliance* visto como custo de monitoramento buscar reduzir os conflitos de interesse entre o principal e o agente. Ter e manter os programas de *Compliance* envolvem desembolsos de recursos financeiros, relacionados à sua estrutura empresarial e profissionais especializados em sua implementação e manutenção (Carvalho et al., 2021). Destaca-se por

exemplo, dispêndios com a função do profissional “*Compliance Officer*” que exerce monitoramento das ações dos agentes. E ainda, constitui-se como membro de anteparo dos conselhos e participa na atenuação de riscos pelo não atendimento ou atendimento inadequado de normas e políticas internas/externas e na exigência de ética empresarial (Carvalho et al., 2021; Paz et al., 2023).

No segundo momento, o *Compliance* pode ser interpretado como um mitigador de custos de agência. Tendo em vista que, contratos não são perfeitos, portanto não preveem todas as conjecturas que envolvem as partes, por conseguinte são nessas lacunas que o sistema de *Compliance* visa se estabelecer. Uma vez que, o sistema propõe atuação pautada na ética, e em observância não só aos interesses dos sócios, mas, também dos *stakeholders* (Assi, 2018; Carvalho et al., 2021). Sob essa perspectiva o acultramento ético diminuiria os conflitos de agência e por consequência os custos relacionados a esses conflitos (Carvalho et al., 2021).

Na mesma lógica, esses aspectos foram retratados, por Noreen (1988) o autor sugere uma reflexão sob a perspectiva da ética na Teoria da Agência. O estudo elucidada que existem uma infinidade de contratos verbais que dependem do comportamento ético (conformidade voluntária) para que ocorra o funcionamento eficiente da economia. Assim, observa-se que “no modelo usual da Teoria da Agência, um código de ética (uma forma de contrato) seria aplicado recompensando o cumprimento e punindo as violações” (Noreen, 1988, p. 364). Entretanto, cabe aqui compreender as “entrelinhas”, ou seja, o que não está escrito. Nesse caso, a cultura do *Compliance*, atrelada a incorporação valorativa e consciente dos requisitos éticos institucionais, possui potencial para atenuar os conflitos de agência que surgissem dos contratos verbais (Noreen, 1988; Burdon & Sorour, 2020).

2.2 COMPLIANCE CONTÁBIL

A literatura relata que o aparecimento dos sistemas de *Compliance* está relacionado ao sistema financeiro (Weber & Wasieleski, 2013; Teichmann & Wittmann, 2022). Em decorrência de eventos como fraudes contábeis, corrupções e escândalos corporativos noticiados ao redor do mundo, que levantaram dúvidas no mercado de capitais quanto há confiabilidade e transparência dos relatórios financeiros das empresas (Carson, 2003; Rezaee, 2005; Argandoña, 2007). Pode-se dizer assim, que o *Compliance* se estabeleceu nas organizações para manter o monitoramento e cumprimento de normas, regulamentações e diretrizes de governança, a fim de minimizar as incertezas dos *stakeholders* (Proimos, 2005). Este cenário, fez crescer a demanda de novas estratégias organizacionais que considerassem em seu escopo a conformidade Contábil (Syrtseva & Cheban, 2021).

Para Syrtseva e Cheban (2021), o *Compliance* Contábil é a institucionalização de um sistema de mecanismos de controles internos e ideologia corporativa, capaz de prevenir desconformidades, bem como, aumentar a capacidade de monitoramento para o cumprimento de normas e instruções relacionadas à contabilidade. Conforme autores, o sistema de mecanismos de controles internos se refere a um conjunto de regulamentos, que consistem em nortear ações dos colaboradores e a partir dos quais, a conformidade possa ser avaliada e monitorada (Syrtseva & Cheban, 2021). Em relação à ideologia corporativa, esta refere-se ao posicionamento da alta administração em implementar os parâmetros em prol da conformidade Contábil (Syrtseva & Cheban, 2021).

Para Cabredo (2020 p. 54), os objetivos da conformidade Contábil são: “a certificação da confiabilidade das informações nas demonstrações financeiras e a garantia da correta evidenciação dessas informações, inclusive em Notas Explicativas”. De forma complementar, Syrtseva e Cheban (2021, p. 212) sinalizam que o interesse principal do *Compliance* Contábil que é “identificar, reduzir e eliminar os riscos de distorção, deturpação e falsificação da informação Contábil”. Portanto, um sistema de conformidade Contábil busca promover maior qualidade das informações presentes nos relatórios financeiros e assegurar aos usuários das demonstrações à veracidade das informações contidas nestes.

Desenvolvimentos regulatórios conduzidos ao longo dos anos, reforçam a relevância das empresas em implementarem programas de *Compliance* (Parker & Nielsen, 2009; Coglianese & Nash, 2021). Neste aspecto, não apenas voltados a *Compliance* Contábil, mas a instituição do sistema de *Compliance* como um todo (Carvalho et al., 2021). Destaca-se nesse sentido, a Lei *Sarbanes-Oxley* (2002), a Lei americana *Foreign Corrupt Practices Act* (1977) e

Lei *Bribery Act* (2010) legislação do Reino Unido. No Brasil, a Lei de Prevenção à Lavagem de Dinheiro (1998), a Resolução de Controles Internos N° 2.554 (1998) do Conselho Monetário Nacional e a Lei Anticorrupção (2013), contribuíram significativamente para o desenvolvimento desses programas.

A Lei *Sarbanes-Oxley* (2002), trouxe uma nova perspectiva aos controles internos e a prestação de contas, frente aos escândalos corporativos da Enron e WorldCom (Carson, 2003). Entre outros aspectos, o teor da Lei retrata a relevância dos Códigos de Ética, da função de auditoria interna e de sistemas de informação que colaborem com informações “precisas” (Orin, 2008). Para Teichmann e Wittmann (2022), o *Compliance* foi um modelo em extensão à essa lei. Além disso, os requisitos da norma sugerem melhorar os sistemas de controles interno dos registros contábeis, conduzidos para a fiabilidade dos relatórios financeiros (Nagy, 2010). Nesse aspecto, a norma sinaliza que essas exigências, incentivarão as empresas à avaliação, dedicação de tempo e recurso em prol da manutenção dos controles (Nagy, 2010).

As Leis anticorrupção *Foreign Corrupt Practices Act* (1977), Lei *Bribery Act* (2010) são regulações pioneiras que fomentaram controles internos, canais de denúncia e ética, principalmente nas relações comerciais de empresas que se envolvem com a esfera pública. Semelhante a essas, no Brasil, a Lei Anticorrupção (2013) definiu diretrizes sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas por atos praticados contra a administração pública, e estabeleceu critérios para implementação de programas de integridade, que associam uma série de mecanismos voltados a inibição de atos corruptivos (Castro et al., 2019). Entretanto, a lei proporciona uma movimentação estrutural nas empresas que propiciou maiores níveis de controles internos e impulsionou a função de *Compliance Officer* (Castro et al., 2019). Desta forma, a referida Lei pode favorecer a prevenção, detecção e remediação de erros e condutas irregulares nas demais esferas do negócio.

Destaca-se ainda no Brasil, a Lei n° 9.613 (1998) que trata sobre a Prevenção à Lavagem de Dinheiro e a Resolução de Controles Internos n° 2554 (1998) do Conselho Monetário Nacional. Essas normas postularam sobre a necessidade de programas eficazes na prevenção à lavagem de dinheiro, e se referiam a controles internos, ética e finanças sustentáveis, promovendo “diretorias de *Compliance*” em empresas financeiras, no ano 2000 (Carvalho et al., 2021). Assim, essas regulamentações, favoreceram o desenvolvimento do *Compliance* no setor financeiro (Carvalho et al., 2021).

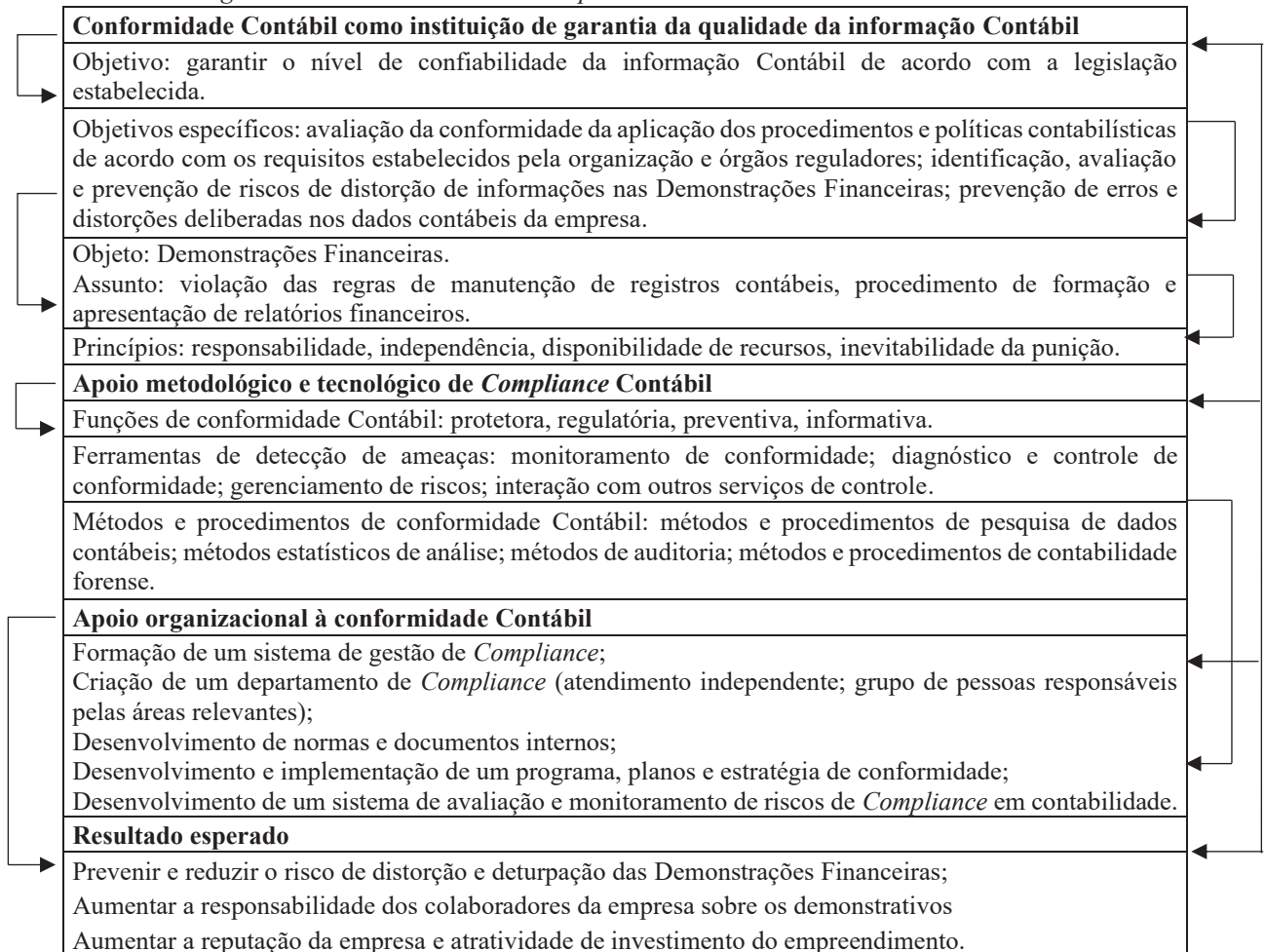
Além dessas, a CVM, como agência de regulação do mercado de ações brasileiro, por meio da instrução n° 586 (2017) alterou e acrescentou dispositivos a instrução n° 480 (2009), aumentando o volume de informações referentes, entre outros, aos atributos de *Compliance*,

como políticas institucionais e mecanismos de fiscalização e controle. Esta norma, passou a tratar em caráter obrigatório, que todas as empresas de capital aberto apresentem informações sobre *Compliance* no Formulário de Referência e em documento específico, “Informe sobre o Código Brasileiro de Governança Corporativa”, no modelo “pratique ou explique”. Atualmente, esses conteúdos foram revisados e consolidados na resolução da CVM nº 80 (2022).

Aliado às regulamentações, a literatura traz o estudo de Syrtseva e Cheban (2021), os autores desenvolvem um mecanismo para o sistema de conformidade Contábil conforme a figura 1. O mecanismo idealiza a instituição da conformidade Contábil como requisito para a promoção da qualidade da informação Contábil.

Figura 1

Mecanismo organizacional e econômico de Compliance Contábil



Nota: A figura estabelece parâmetros para implementação de um sistema de conformidade Contábil.

Fonte: Syrtseva, S., & Cheban, Y. (2021). Accounting *Compliance*: an institutional approach to ensure the quality of accounting information of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7(2), 210-218. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-2-210-218>.

Com relação à figura 1, os autores propõem o papel do *Compliance* Contábil dentro da empresa, sugerem procedimentos para implementação, avaliação e monitoramento e por fim chega-se ao resultado esperado com a institucionalização do sistema. Nota-se que o estabelecimento da conformidade Contábil nas empresas se dá por intermédio de dois parâmetros principais, quais sejam, (i) apoio metodológico e (ii) apoio organizacional. O primeiro, estabelece as movimentações diárias e periódicas, que buscam prevenir e detectar falhas no processo, ao monitorar e controlar os riscos associados à contabilidade (Syrtseva & Cheban, 2021). Enquanto o segundo, se refere a institucionalização de uma estrutura de assistência para a conformidade Contábil. Esse aspecto se refere a elaboração de diretrizes e acompanhamento da conformidade, como implementação de comitês de assessoramento, funções como auditoria interna e responsáveis pelo *Compliance*, implementação de políticas e controles internos (Syrtseva & Cheban, 2021).

Com base no exposto e a partir do trabalho de Syrtseva e Cheban (2021) é possível estabelecer um rol (incluindo, mas não se limitando) de elementos que compõe um sistema de *Compliance* Contábil. A tabela 1 propõe os elementos, sua descrição e alinhamento à conformidade Contábil, seguido das referências utilizadas.

Tabela 1

Elementos para o Compliance Contábil

Elemento	Descrição	Referência
Comitê de <i>Compliance</i>	Promove a conformidade Contábil ao verificar e monitorar se a empresa e seus funcionários estão agindo de acordo com normas, leis, regulamentos, portarias e regras internas estabelecidas pela empresa e às quais ela esteja sujeita.	(Melendy & Huefner, 2011)
Comitê de Auditoria	Assessora o Conselho de Administração na supervisão e monitoramento do controle e qualidade das Demonstrações Financeiras. Busca aferir internamente, a confiabilidade e integridade das informações contábeis.	(Kusnadi et al., 2016; Alzoubi, 2019; Garcia-Blandon et al., 2018)
Controles internos	São estruturados para oferecer segurança e garantia nos registros para elaboração de Demonstrações Financeiras confiáveis em conformidade com os regulamentos contábeis.	(Nagy, 2010; Chen, 2016; Dashtbayaz et al., 2019; Li et al., 2020)
Auditoria interna	Tem a função de monitorar, avaliar e realizar recomendações nos controles internos da companhia, a fim de minimizar deficiências e garantir que as normas estão sendo seguidas.	(Alzoubi, 2019)
Auditoria independente	Contribui ao <i>Compliance</i> Contábil ao emitir uma opinião externa à organização, sobre a qualidade da informação contida nas Demonstrações Financeiras, com base nos registros contábeis, detalhamentos de registros contábeis e controles internos.	(Bazerman, & Moore, 2011; (Kelly & Tan, 2017))

Continua

Continuação		
Elemento	Descrição	Referência
Gestão de riscos	Busca absorver os riscos patrimoniais, ao limitar, controlar e gerir a exposição da companhia aos riscos operacionais, financeiros, regulatórios, de imagem e reputação etc. Contribuí para previsão e redução da variabilidade do patrimônio.	(Bhuiyan et al., 2020; Carvalho et al., 2021)
Código de ética e cultura organizacional	O código de ética promove os valores e a cultura organizacional, rege a conduta nas relações interna e externa à organização. Busca fomentar atitudes positivas, particularmente às normas subjetivas da empresa e o controle comportamental dos colaboradores.	(Chen et al., 2018; Ahluwalia et al., 2018; Jarne-Jarne et al., 2022)
Políticas contábeis	As políticas refletem os princípios e valores organizacionais em documentos formais, relacionados à um determinado assunto em particular. Estabelece detalhamentos, adequações e orientações de conformidade, para o objeto. As políticas contábeis buscam eliminar riscos associados a conformidade da qualidade das informações contábeis.	(Syrtseva e Cheban, 2021)

Nota. Elaborado pela autora.

Hodgdon et al. (2008) abordaram como o *Compliance* Contábil pode contribuir para o mercado de capitais. Os autores investigaram erros de previsão de resultados dos analistas e o *Compliance* das empresas com os requisitos de divulgação das Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS). Os resultados concluem que maiores níveis de conformidade com as IFRS, se relacionam com aumento da capacidade dos analistas financeiros em fornecer previsões mais precisas para o mercado (Hodgdon et al., 2008). Os pesquisadores ressaltam que a conformidade com as normas contábeis é tão importante quanto as próprias normas.

Consonante, Cabredo (2020) analisou a relação entre a divulgação contábil à performance da empresa e à acontecimentos macroeconômicos e políticos, no período 2010 a 2018. Os resultados sugerem um aumento de *Compliance* Contábil em relação à divulgação, em períodos de desafios operacionais e instabilidade no cenário político econômico; e que, o registro correto de atos e fatos contábeis aproximam a empresa da conformidade Contábil, corroborando com o controle financeiro patrimonial, segurança jurídica, obtenção de crédito e a manter a empresa dentro da lei. Análises adicionais identificaram que o baixo nível de conformidade se alinha ao grupo de evidenciação “Descrição das Práticas Contábeis” e coincide com o período em que houve contabilizações de maneira inapropriada, confirmando a relevância do *Compliance* Contábil (Cabredo, 2020).

Em suma, os acontecimentos históricos que marcaram a temática, promoveram a implementação de um conjunto de procedimentos internos formais e estruturas de gestão, que passaram a compor os programas de *Compliance*. A literatura aponta, a relevância desse sistema que pode resultar em um maior nível de confiabilidade das Demonstrações Financeiras e favorecer tanto as análises dos *stakeholders* quanto análises da própria empresa.

2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

A diferença entre o resultado Contábil e o fluxo de caixa da empresa, gera naturalmente *accruals* (Martinez, 2008). O Gerenciamento de Resultados ocorre no manejo intencional desses *accruals* que passam a se chamar “*accruals* discricionários”. Neste evento, o gestor de maneira oportunista decide aumentá-los ou diminuí-los por motivos alheios à realidade do negócio, influenciando o resultado Contábil (Martinez, 2008). Martinez (2008) explica que o gerenciamento reside na diferença temporal, entre o regime de competência e o regime de caixa, logo, no longo prazo o resultado empresarial seria o mesmo, entretanto no curto prazo não.

O comportamento oportunista se refere a “opção” do gestor em reportar os dados contábeis, visto que, as normas contábeis possuem certa flexibilidade e facultam aos gestores alternativas diferentes para contabilização de um mesmo evento (Matsumoto et al., 2007). Assim, ainda que dentro das normas, o gestor tem opções de como e quando divulgar um evento econômico (Nardi & Nakao, 2009). Matsumoto et al. (2007) concluem que uma das principais causas do Gerenciamento de Resultados é o fato de as normas contábeis não atenderem a certas especificidades e as situações e incentivos econômico-financeiros das empresas e gestores.

A flexibilidade da norma contábil aliada à fatores internos e a pressão do mercado de capitais influenciam a ação de gerenciar resultados (Burgstahler et al., 2006). Almeida e Almeida (2009), com base na literatura internacional, sintetizam os incentivos em três dimensões principais: (i) incentivos contratuais, (ii) incentivos de mercado e (iii) incentivos regulatórios. Os incentivos contratuais estão associados a *covenants*, remuneração dos executivos, acordos bilaterais e contratos de empréstimos/financiamentos; os incentivos de mercado relacionam-se com indicadores econômicos financeiros como a relação entre lucro divulgado e valor da firma e crescimento da empresa etc., abertura de capital (IPO), litígio, e previsão dos analistas financeiros; enquanto os incentivos regulatórios podem associar-se a fatores políticos, regras setoriais, agências reguladoras, políticas antitruste, aspectos fiscais e tributários (Almeida & Almeida, 2009).

Burgstahler et al. (2006), explicam que embora a literatura aponte a importância e incentivos para o reporte de qualidade dos relatórios financeiros para a atração de investidores, existem “compensações” e “efeitos compensatórios” que são “forças adversas” e precisam ser consideradas. Os autores exemplificam, chamando atenção para estrutura da composição acionária em que acionistas majoritários podem se valer da informação privilegiada e dissimularem o desempenho por meio da gestão de resultado, expropriando acionistas minoritários. Em sintonia Holanda e Coelho (2016), ao observar o cenário brasileiro, fornecem

subsídios empíricos de que o nível de Gerenciamento de Resultados pode ser afetado pela estrutura de propriedade, como a composição acionária.

Outro fator interno como a remuneração dos executivos pode resultar na discricção dos resultados. Dal Magro et al. (2019) encontram resultados que indicam que o último ano de mandato do *Chief Executive Officer* (CEO) é determinante para a prática de gestão de resultados, e isso ocorre tanto por escolhas contábeis quanto por decisões operacionais. Enquanto, Hoff e Vicente (2016), observam que conforme as acumulações discricionárias aumentam, a remuneração variável dos executivos tende a aumentar também. Isso, demonstra que o Gerenciamento de Resultados possui poder preditivo positivo na explicação da renda variável (Dal Magro et al., 2019).

Quanto a pressão do mercado de capitais, a previsão de resultados e metas feitas por analistas pode ser outro incentivo (Burgstahler et al., 2006; Nardi & Nakao, 2009). Isso decorre, das previsões dos analistas serem significativas para os investidores no mercado de capitais (Burgstahler et al., 2006). Não apresentar os resultados esperados pode elevar o custo de capital das empresas, que incorrem em *Income Smoothing* (suavização de resultados), a fim de apresentar resultados estáveis e sinalizar estabilidade econômica (Martinez, 2008; Nardi & Nakao, 2009). Os gestores podem manejar os resultados a fim de evitar reportar prejuízos e queda nos resultados (Martinez, 2008). Ou ainda, piorá-los de vez (*take a bath*), na expectativa que futuramente os resultados apresentem-se como “mais satisfatórios” (Martinez, 2008).

Em concordância ao estudo anterior, Santana et al. (2019) investigaram o sentimento do investidor e o Gerenciamento de Resultados no Brasil. Sentimento do investidor, conforme autores, se caracteriza pelas expectativas comportamentais dos investidores em relação ao desempenho futuro e riscos do negócio. A pesquisa ressalta a relevância de análises criteriosas nos relatórios financeiros, visto que os gestores tendem a gerenciar resultados em resposta ao sentimento do investidor. Conforme os autores, isto afeta a capacidade do mercado em precificar de forma coerente as ações. Adicionalmente, evidencia-se que além das decisões financeiras, escolhas contábeis estão sujeitas aos sentimentos dos investidores. Isto é, gestores se valem de escolhas contábeis de maneira oportunista para reportar resultados coerentes com a percepção das expectativas dos investidores (Santana et al., 2019).

Em relação ao aspecto regulatório, Bao e Lewellyn (2017) concluem que, o Gerenciamento de Resultados é moderado pela qualidade regulatória e proteção aos acionistas minoritários das economias, ao avaliar países emergentes. Sendo que, maiores níveis de proteção regulatória a nível país, enfraquecem o gerenciamento. Enquanto, a qualidade regulatória a nível empresa, fortalece o efeito da propriedade institucional na gestão de

resultados. Ou seja, as leis que regulam os mercados financeiros bem como, a qualidade de suas aplicações dentro das empresas, corroboram com o papel dos acionistas institucionais na garantia de reporte de resultados e relatórios financeiros fidedignos (Bao & Lewellyn, 2017).

Em outro sentido, Martinez e Leal (2019) evidenciam que, quanto menor a conformidade Contábil-fiscal, maior é a disposição ao Gerenciamento de Resultados em empresas de capital aberto. Ao examinar a conformidade Contábil-fiscal medida pelo grau de aderência das normas da contabilidade societária e tributária. Tendo em vista, a diferença existente entre a apuração do lucro Contábil e fiscal. Este resultado elucida que quanto maior forem as diferenças entre as regras contábeis e fiscais maior precisa ser a atenção com relação a práticas de Gerenciamento de Resultados, isto porque a conformidade Contábil-fiscal relaciona-se significativamente ao Gerenciamento de Resultados.

Esses e outros incentivos podem ser observados na literatura, que elenca ainda, uma série de consequências que o Gerenciamento de Resultados pode trazer aos agentes do mercado. Matsumoto et al. (2007), resumem algumas dessas consequências a partir dos estudos de Cosenza (2003) e Kraemer (2004), conforme tabela 2. Os autores listam, possíveis consequências que diferentes *stakeholders*, como credores, investidores, governo, colaboradores etc., poderiam absorver a partir de resultados viesados. As consequências levam em consideração, tanto o gerenciamento por escolhas contábeis quanto por decisões operacionais. E estão dispostas conforme as motivações e efeitos desejados.

Tabela 2

Consequências do gerenciamento dos resultados contábeis

Consequências	Motivação	Efeitos
Avaliação positiva da gestão dos dirigentes; Defesa contra aquisições hostis; Melhora a posição negociadora dos contratos; Incrementa a remuneração dos dirigentes; Maior prestígio profissional.	Incrementar ou estabilizar o valor patrimonial da empresa no mercado de capitais.	
Apresenta uma situação crítica da empresa para tirar proveito; no pagamento de impostos; Evita exigências salariais elevadas; Oculta a situação real frente aos competidores; Permite reescalonar dívidas no longo prazo.	Diminui as receitas ou aumenta as despesas e custos de forma a reduzir os lucros para sinalizar uma pior situação ao mercado	Influir nos resultados contábeis
Avaliação positiva da gestão dos dirigentes; Estabilidade na remuneração dos gerentes; Maior prestígio profissional; Impressiona investidores de capital.	Estabiliza as receitas ou os lucros para apresentar um menor perfil de risco ao mercado.	

Continua

Continuação

Consequências	Motivação	Efeitos
Melhora de posição na celebração de contratos; Incrementa a remuneração dos executivos; Maior estabilidade na permanência no cargo.	Mostra bons indicadores de rentabilidade, liquidez, solvência e endividamento	Necessidades contratuais
Apresenta uma situação crítica da companhia para tirar proveito no momento da renegociação de contratos, quanto da própria empresa como de remuneração dos gerentes; Poupança para assegurar futuras remunerações.	Mostra maus indicadores de rentabilidade, liquidez, solvência e endividamento	
Melhoras de posição na celebração de contratos; Estabilidade na remuneração dos dirigentes; Poupança para assegurar futuras remunerações; Atende imposições acionárias por dividendos.	Reduz picos de receitas ou lucros, no sentido de potencializar o nível de confiança na empresa	
Cumprimento das imposições legais; Atendimento das exigências sociais; Contempla as diretrizes de gestão responsável; Mostra uma situação crítica da empresa para tirar proveito dos recursos públicos; Evita exigências de reposição salarial; Minimiza as suspeitas de que a companhia pratica o monopólio ou oligopólio no mercado.	Mostra bons indicadores de rentabilidade, liquidez, solvência e endividamento	Interesses políticos e sociais
Permite pleitear aumento de tarifas nos setores que estão sob regulação estadual; Reduz as dívidas fiscais-tributárias.	Mostra maus indicadores de rentabilidade, liquidez, solvência e endividamento	
Minimiza as suspeitas de que a companhia pratica o monopólio ou oligopólio no mercado; Planejamento do pagamento das dívidas; Evita reduzir as tarifas em setores regulados.	Evita excessivas flutuações que possam vir a deteriorar ou prejudicar a imagem social ou política da empresa	

Nota. Adaptado por Matsumoto et al. (2007) a partir dos estudos de Cosenza (2003) e Kraemer (2004).

O principal produto da contabilidade é a informação que subsidia a tomada de decisão dos usuários das demonstrações financeiras (Iudicibus, 2021). A visão oportunista da gestão dissimula os verdadeiros resultados da empresa e enfraquece a utilidade dos números contabilísticos (Habib et al., 2022). Assim, uma decisão baseada em números viesados, pode levar os usuários da informação a decisões equivocadas e importunas. Ao inflar os resultados, segundo a Teoria da Agência, os gestores podem estar agindo em interesse próprio e ao realizar o manejo pode alterar a percepção dos usuários das demonstrações contábeis quanto aos resultados, aspectos econômicos e financeiros (Nardi & Nakao, 2009).

Contudo Parfet (2000), sugere a existência do “*good management*”. E Baskaran et al. (2020), consideram o Gerenciamento de Resultados uma adaptação estratégica eventualmente necessária às organizações. Entretanto, Nardi e Nakao (2009, p. 78), consideram que “quando o administrador escolhe “o quê”, “como” ou “quando” divulgar uma informação, ele pode impactar no resultado da empresa, de forma a reduzir a qualidade da transparência da informação”.

Além disso, estudos empíricos relatam que empresas fraudulentas são mais propensas a ter gerenciado lucros antes de fraudes (Rezaee, 2005; Perols & Lougee, 2011). Rezaee (2005, p. 279), considera em seu estudo como pré-disposição a fraudes a “manipulação de práticas contabilísticas ao abrigo das normas contabilísticas baseadas em regras existentes que se tornaram demasiado detalhadas e demasiado fáceis de contornar e contêm lacunas que permitem às empresas ocultarem a substância económica do seu desempenho.”

Perols e Lougee (2011) examinaram a relação entre o Gerenciamento de Resultados anterior e a probabilidade das empresas em cometerem fraudes contábeis futuras. Os resultados indicam que empresas fraudulentas demonstraram ser mais propensas a ter gerenciado lucros em anos anteriores. Adicionalmente, relatam que empresas fraudulentas são mais dispostas do que empresas não fraudulentas à probabilidade de cumprir ou superar as previsões dos analistas e inflacionar as receitas.

Assim, como base no exposto, a literatura sinaliza a relevância de estudar o Gerenciamento de Resultados. Isto é, a prática de Gerenciamento de Resultados pode gerar impactos adversos tanto para agentes externos as organizações quanto aos agentes internos. Observa-se que o comprometimento das informações contábeis, condicionadas a prática de gestão, pode impactar na tomada de decisão dos *stakeholders*. Indo além, a prática pode se tornar insustentável e interferir na continuidade operacional das empresas. Portanto, essa pesquisa assim como Choi e Pae (2011), Im e Nam (2019) e Nascimento et al. (2022), considera que o Gerenciamento de Resultados compromete a qualidade das informações contábeis.

Se por um lado a pesquisa que trata o Gerenciamento de Resultados buscou evidenciar os motivos, causas e consequências da ação (Rezaee 2005; Burgstahler et al., 2006; Matsumoto et al., 2007; Martinez, 2008; Almeida & Almeida, 2009; Perols & Lougee, 2011), por outro a literatura busca observar fatores que podem mitigar a gestão de resultados (Choi & Pae, 2011; Im & Nam, 2019; Nascimento et al., 2022). É neste último aspecto, que esta pesquisa se encontra, em que se busca analisar se práticas de *Compliance* como a conformidade Contábil pode inibir o Gerenciamento de Resultados. Nesse aspecto, a próxima seção aborda a hipótese de pesquisa.

2.4 HIPÓTESE DE PESQUISA

Conforme contextualizado nas seções anteriores, é possível que um sistema complexo de *Compliance* Contábil com elementos de controle e respaldo em deliberação ética promova informações contábeis e relatórios financeiros mais fidedignos e precisos. No entanto, essa premissa pode ou não ser atendida, visto que, programas de *Compliance* não estão isentos de falhas (Chen & Soltes, 2018; Centonze, 2022). Além disso, o *Compliance* Contábil pode não ser de uso efetivo dentro das organizações, gerando a existência de conformidade Contábil somente no “papel” (Assi, 2018).

Nesse sentido, Melo (2019), defende a lógica de que a divulgação de práticas de *Compliance* anticorrupção é empregada como mecanismos para melhorar o posicionamento estratégico e competitivo no mercado. Visto que, a divulgação de práticas de *Compliance* é um meio de minimizar a assimetria informacional entre as empresas e seus *stakeholders*, considerando que empresas, por vezes, dependem de recursos externos para se manter competitiva (Melo, 2019). Os resultados indicam que a divulgação de práticas de *Compliance* Anticorrupção se relaciona com as fases de vantagem competitiva transitória, em especial a fase de exploração em que a participação de mercado e lucratividade se acentuam (Melo, 2019).

Burdon e Soour (2020) relatam que o *Compliance* marca uma mudança institucional, acompanhada de legitimação. Este estudo capta as respostas públicas de empresas multadas por falhas na cultura de conformidade. Segundo os autores, a percepção de legitimidade é moldada com a mudança institucional, marcada por novas regulamentações, nesse sentido a legitimidade é alcançada ou perdida pela conformidade ou não conformidade. Constatou-se que as organizações infratoras seguem um padrão isomórfico, com respostas semelhantes, em busca de satisfazer as expectativas dos *stakeholders* e manter a reputação e legitimidade no mercado.

Cunningham et al. (2020) investigaram se após o recebimento de cartas-comentários da *Securities and Exchange Commission* (SEC) às empresas endereçadas, há um aumento de qualidade nos relatórios, observando a redução no Gerenciamento de Resultados por *accruals* discricionários. Segundo os autores, a Divisão de Análise Econômica e de Risco da SEC, promove o desenvolvimento de ferramentas analíticas para avaliação de relatórios financeiros de baixa qualidade, incluindo o *accruals* discricionário. Enquanto, a Divisão de Finanças Corporativas da (SEC) analisa os registros contábeis das empresas e emite cartas-comentários, a fim de monitorar e promover o *Compliance* com a divulgação regulatória e as normas contábeis. Constatou-se que após os recebimentos das cartas, as empresas reduzem o *accruals* discricionário, mas aumentam o gerenciamento baseado em atividades reais. Este resultado,

sinaliza que o *enforcement* da norma e da supervisão não provocou mudanças na percepção dos gestores, que mudaram apenas a estratégia do Gerenciamento de Resultados (Cunningham et al., 2020).

Ocorre que, para o programa de *Compliance* Contábil promover melhores informações, não basta “estar em *Compliance*”, ou seja, cumprir leis, políticas e normas contábeis, é necessário “ser *Compliance*”, incorporar os princípios e valores organizacionais e conduzir as tomadas de decisão de maneira consciente e ética (Rezaee, 2005; IBGC, 2017; Burdon & Soour, 2020; Coglianesi & Nash, 2021; Assi, 2018; Carvalho et al., 2021). O primeiro, “estar em conformidade” trata-se de uma atividade operacional, enquanto o segundo “ser *Compliance*” é utilizado de forma estratégica, voltado para a continuidade e sustentabilidade dos negócios e das relações comerciais (IBGC, 2017).

Neste sentido, quando o elaborador das Demonstrações Contábeis tem a opção da escolha, o ideal é optar por aquela que reflita as verdadeiras condições da empresa. Os programas de *Compliance* Contábil buscam reduzir o risco de erros, distorções e condutas antiéticas e oportunistas por parte dos colaboradores (Syrtseva e Cheban, 2021). Isto sugere dizer que (conforme seção 2.1), a ideologia corporativa, o envolvimento da alta administração como o Conselho de Administração e os Comitês de Assessoramento, alinhados aos mecanismos de controles internos, podem ajudar as organizações a (re) avaliarem práticas oportunistas.

Estudos anteriores contemplaram elementos que podem alinhar-se a conformidade Contábil, em especial promover a qualidade nos relatórios financeiros, reduzindo o *accruals* discricionários. Entre esses, os controles internos (Nagy, 2010; Chen, 2016; Dashtbayaz et al., 2019; Li et al., 2020; Song et al., 2022); Comitê de Auditoria (Cunha et al., 2013; Alzoubi, 2019; Garcia-Blandon et al., 2018); Auditoria interna (Alzoubi, 2019); Gestão de riscos (Bhuiyan et al., 2020; Duarte & Carmo, 2022); Código de ética (Chen et al., 2018; Ahluwalia et al., 2018) e Cultura organizacional (Jarne-Jarne et al., 2022).

Nagy (2010), analisou o *Compliance* com a Lei Sarbanes-Oxley (2002), Seção (404) que dispõe sobre requisitos de controles internos adequados para confiabilidade na elaboração das Demonstrações Financeiras. O estudo aborda especificadamente se, os esforços de *Compliance* promovem Demonstrações Financeiras com maior qualidade, emitidas em períodos subsequentes. Os resultados sugerem uma associação negativa e significava entre o *Compliance* da seção (404) e distorções relevantes em Demonstrações Financeiras. Isto sugere que a conformidade dos controles internos, reduziu deturpações nos relatórios financeiros, favorecendo a regulação (Nagy, 2010).

Chen (2016) e Dashtbayaz et al. (2019) sugerem que a fraqueza dos controles internos se relaciona negativamente com a qualidade dos relatórios financeiros. Ou seja, controles internos precários no processo de elaboração dos relatórios, diminuem a qualidade das Demonstrações Financeiras. Corroborando, Li et al. (2020) concluem que a qualidade do controle interno modera a relação entre dificuldades financeiras e métodos de gestão de resultados. Nesse aspecto, identificam que o controle interno é capaz de restringir tanto o *accruals* discricionários quanto o Gerenciamento de Resultados reais. Em contrapartida, Song et al. (2022), observou esse mesmo mercado e concluiu que a implementação obrigatória de um sistema de controle interno e o custo extra de conformidade institucional, resultou em aumento da gestão de resultados em ambos os modelos tanto real como por competência.

Cunha et al. (2013, p. 3), ressaltam que “Comitês de Auditoria desempenham maior controle sobre as atividades internas, zelando pela boa conduta na elaboração das Demonstrações Financeiras”. No entanto, ao avaliar empresas brasileiras negociadas na bolsa de valores, o estudo refuta essa hipótese e evidencia que as características do Comitê de Auditoria têm pouca relação com o Gerenciamento de Resultados, para a amostra e período analisados. Contudo, Alzoubi (2019) constatou que a existência do Comitê de Auditoria e a função de auditoria interna reduzem o nível de Gerenciamento de Resultados. Alzeban (2019), evidencia que empresas com maior nível de conformidade com as normas de auditoria interna produzem relatórios financeiros com menor Gerenciamento de Resultados. Garcia-Blandon et al. (2018), apontam que o *Compliance* relacionado ao Comitê de Auditoria, conforme as recomendações do Código Unificado Espanhol, melhora a qualidade dos relatórios financeiros reduzindo o *accruals* discricionários.

Bhuiyan et al. (2020) revelam que a existência de um Comitê de Risco produz efeitos de queda nos *accruals* discricionários, refletindo no aumento da qualidade dos relatórios financeiros. Por outra ótica, Duarte e Carmo (2022), buscaram avaliar a relação entre o *disclosure* de gestão de riscos corporativos e o Gerenciamento de Resultados reais e por competência em empresas participantes do segmento do Novo Mercado da B3. O estudo valeu-se de uma lista de verificação, embasada na Instrução CVM N° 480/2009 e 586/2017. Os resultados apresentados inferem que um alto nível de *disclosure* de gestão de riscos corporativos, associa-se a um aumento no Gerenciamento de Resultados.

Chen et al. (2018) observam que Códigos de Ética corporativos têm potencial de dissuadir práticas oportunistas em relatórios financeiros, ou seja, minimizar *accruals* discricionários; e que essa relação é mais significativa para empresas que operam em países cujo mecanismos de proteção dos investidores é considerado mais fracos. No mesmo sentido,

Ahluwalia et al. (2018) confirmam que a adoção de um Código de Ética financeira pode melhorar a integridade dos relatórios financeiros. Por outra ótica, Jarne-Jarne et al. (2022) relatam que o Gerenciamento de Resultados é condicionado pela cultura organizacional do país, e que esta pode atuar ou não, como um mitigador às práticas de Gerenciamento de Resultados.

Ocorre que, as empresas possuem incentivos à prática de gestão, conforme explorado na seção 2.3. Como explica, Gomes et al. (2021) empresas podem explorar janelas de oportunidades, gerenciando resultados. Os autores analisaram a relação entre *equity market timing* e *accruals* discricionários enfatizam o cuidado que *stakeholders* precisam ter em suas análises, e sugerem que estudos explorem medidas que possam mitigar esta prática tal como, *Compliance*, governança e regulamentação (Gomes et al., 2021).

Aliado a este estudo, Syrtseva e Cheban (2021), compreendem que o *Compliance* Contábil, pode ser instituído na empresa, sistematicamente, para aumentar a qualidade da informação contábil e, portanto, pode entre outros benefícios, suprimir o oportunismo como as práticas de gestão de resultados. Este feito tende a ocorrer devido a instituição de uma série de medidas como controles e normas internas, funções de supervisão e monitoramento, apoiadas pelo comprometimento organizacional e ideologia corporativa, que prezam pela continuidade e sustentabilidade empresarial (Syrtseva & Cheban, 2021).

Assim com base no exposto, este trabalho considera e avança na literatura ao avaliar se, um conjunto de elementos que promovem o *Compliance* Contábil de maneira interdependentes, comportam-se como inibidor do Gerenciamento de Resultados. Considerando que, quanto mais elementos de *Compliance* Contábil a empresa divulgar que tem, menor tenderá ser seu Gerenciamento de Resultados, chegando-se à hipótese de pesquisa: **H_1 : Há relação negativa e significativa entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados.**

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Este estudo propôs analisar a relação entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados em companhias brasileiras de capital aberto, listadas na B3 no ano de 2022. Trata-se de uma pesquisa empírica, classifica-se como exploratória e descritiva quanto ao objetivo, com abordagem qualitativa e quantitativa, valendo-se de análise de conteúdo, dados secundários e métodos estatísticos (Sampieri, 2013).

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população contemplou as empresas listadas na bolsa de valores brasileira, B3. Empresas classificadas no setor financeiro, foram excluídas da amostra. Esta exclusão foi necessária devido as variáveis de controle adotadas nessa pesquisa. Visto que, empresas do setor financeiro possuem propriedades distintas dos demais setores, além destas passaram a se adequar ao *Compliance* antes dos demais setores, tendo em vista a Lei nº 9.613/1998 e a Resolução nº 2554/1998, conforme explanado na sessão 2.3.

Para seleção da amostra foram desconsideradas empresas que não continham informações necessárias para mensuração do Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil (IDCC) ou para as demais variáveis do estudo. O período de análise e coleta de dados foi o ano de 2022. A escolha por este período levou em conta a limitação do IDCC, visto que alguns itens deste, como Políticas Contábeis e Código de Conduta, carecem de divulgação da empresa. Ocorre que, na maioria das vezes as empresas divulgam a versão atual destes documentos, o que dificulta a análise dos itens nos períodos anteriores.

Para a definição da amostra foi utilizado o cálculo do tamanho mínimo, conforme equação 1:

$$n = \frac{z^2 \left(\frac{x}{n}\right) \left[1 - \left(\frac{x}{n}\right)\right] (N)}{(N - 1)e^2 + Z^2 \left(\frac{x}{n}\right) \left[1 - \left(\frac{x}{n}\right)\right]} \quad (1)$$

Em que:

n = Tamanho da amostra;

N = Tamanho da população;

Z = Desvio do valor médio aceito (valor tabelado de 1,96, representando 95% de confiança);

e = Margem de erro máximo permitida, de 10%; e
 $\frac{x}{n}$ = Proporção populacional, considerado 50%.

Assim, chegou-se a uma quantidade mínima, mas não limitada, de 74 empresas. Optou-se por selecionar ao total 100 empresas, tendo em vista que a amostra mínima pode perder poder de explicação e inferência, caso as empresas selecionadas se apresentassem como *outliers*. A tabela 3 resume a composição da amostra.

Tabela 3

Composição da amostra

Critérios para seleção da amostra	Nº de empresas	%
Empresas listadas na B3 com registro ativo	359	100
(-) Setor Financeiro	44	12
(=) População considerada para o cálculo da amostra mínima	315	100
Cálculo amostra mínima	74	23
Total de empresas que compõe a amostra	100	32

Nota. Dados da pesquisa, elaborado pela autora

O estudo considerou o critério de amostragem aleatória simples para seleção da amostra. Essa escolha se deve ao fato de que o instrumento desenvolvido nesta pesquisa para análise do *Compliance* Contábil é embasado na instrução na instrução 80/2022, que atualmente se aplica a todas as empresas com ações listadas no mercado de capitais. Portanto, em primeira instância de análise não houve seleção amostral por níveis de segmento de listagem, de modo a garantir a observação do *Compliance* Contábil de maneira geral.

Assim, as empresas foram escolhidas ao acaso, por intermédio da função “aleatório” no *software* Excel®. Desta maneira, compõe a amostra empresas que pertencem a Níveis Diferenciados de Governança Corporativa (NDGC) e empresas listadas no Nível Tradicional (NT), da B3. Além disso, as empresas estão distribuídas em nove setores de atividade econômica, conforme classificação setorial da B3. O Apêndice 1 apresenta as empresas selecionadas, o código da ação, nível de governança e o setor de atuação. Nas análises descritivas pode-se observar o total de empresas por setor e por nível de governança.

Para análise dos dados, primeiramente a amostra foi submetida ao teste de *Outlier*, para isso foi utilizado a distância de *Mahalanobis*, em que valores > 15 foram considerados discrepantes, de acordo com Fávero e Belfiore (2017). Nesse aspecto, foram excluídas da amostra quatro empresas são elas: Mangels Industrial SA, Recrusul SA, Wetzel SA, Dtcom Direct to Company SA. Assim, a amostra final corresponde a 96 empresas.

3.3 COLETA DE DADOS

Com relação aos dados atribuídos a *proxy* para Gerenciamento de Resultados (*accruals* discricionários), e aos demais dados financeiros, estes foram coletados na base de dados *Refinitiv® Eikon*. Quanto a coleta de dados para mensuração do IDCC, os dados foram colhidos a partir do conteúdo dos seguintes documentos divulgados pelas empresas: Formulário de Referência, Informe do Código de Governança Corporativa (ICGC), Código de Conduta e Políticas formalizadas constantes nos *web sites* das empresas. O Formulário de Referência e o ICGC estão disponíveis no site da CVM, seguindo os passos: Sistemas CVM – Informações sobre companhias – Consulta de documentos de companhias registradas.

3.4 VARIÁVEIS DO ESTUDO

3.4.1 Variável dependente

A variável dependente do estudo é a *proxy* para Gerenciamento de Resultados, mensurada pelo *accruals* discricionários, assim como as pesquisas de Chen et al. (2018), Garcia-Blandon et al. (2018), Dashtbayaz et al. (2019) e Nascimento et al. (2022). Existem vários modelos na literatura que permitem detectar o Gerenciamento de Resultados por *accruals* discricionários, tais como o modelo de Jones (1991), modelo de Jones modificado pelos autores Dechow et al. (1995), modelo de Kothari et al. (2005) e ainda o modelo de Collins et al. (2017).

Esta pesquisa seguirá o modelo proposto por Kothari et al. (2005). Tendo em vista que tal modelo aperfeiçoa os modelos Jones (1991) e Jones modificado (1995), superando algumas limitações encontradas nesses modelos (Kothari et al., 2005). Além disso, o modelo permite observar o fenômeno em escala anual, conforme objetivos da pesquisa, diferente de Collins et al. (2017) e outros modelos, que mensuram em escala trimestral. Assim, o modelo de Kothari et al. (2005) alinha-se com a mensuração da variável de interesse que será medida anualmente. O modelo de Kothari et al. (2005) se divide em duas etapas. Primeiro, calcula-se o *accruals* total da empresa. Os autores definem acumulações totais (AT) como: “a variação nos ativos circulantes não monetários menos a variação nos passivos circulantes excluindo a parcela atual da dívida de longo prazo, menos depreciação e amortização, escalados pelos ativos totais defasados” (Kothari et al., 2005, p. 173) conforme equação (2):

$$AT_{it} = (\Delta AC_{it} - \Delta ATM_{it}) - (\Delta PC_{it} - DIVLP) - DA_{it}/A_{it-1} \quad (2)$$

Em que,

AT_{it} = *accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

ΔAC_{it} = variação do ativo circulante da empresa *i* no ano *t* e em *t-1*;

ΔATM_{it} = variação do caixa da empresa *i* no ano *t* e em *t-1*;

ΔPC_{it} = variação do passivo circulante da empresa *i* no ano *t* e em *t-1*;

$DIVLP$ = variação das dívidas de longo prazo da empresa *i* no ano *t* e em *t-1*;

DA_{it} = depreciação e amortização da empresa *i* no período *t*, e;

A_{it-1} = ativo total da empresa *i* no período *t-1*.

O próximo passo consiste em separar os *accruals* em discricionários e não discricionários. Nosso interesse principal é os *accruals* discricionários, pois são esses os usados por gestores e preparadores de relatórios financeiros para alcançar determinado resultado econômico que lhe interesse, seja para aumentar ou diminuir resultados (Nascimento et al., 2022). Segue a equação 3, conforme o modelo de Kothari et al. (2005):

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta RL_{it} - \Delta CR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que,

TA_{it} = *accruals* totais da empresa;

A_{it-1} = ativos totais do fim do exercício da empresa *i* no período *t-1*;

ΔRL_{it} = variação da receita líquida da empresa *i* no período *t*;

ΔCR_{it} = variação das contas a receber da empresa *i* no período *t*;

PPE_{it} = ativo imobilizado do fim do período da empresa *i* no período *t*;

ROA_{it} = rentabilidade sobre o ativo da empresa *i* no período *t*, e;

ε_{it} = termo de erros (resíduos) da regressão da empresa *i* no período *t*.

Conforme exposto por Kothari et al. (2005) a regressão *Ordinary Least Squares* (OLS) apresentada permite estimar os resíduos que correspondem ao *accruals* discricionários (AD) e serão utilizados como *proxy* do Gerenciamento de Resultados. Esses resíduos podem ser positivos ou negativos, sendo que quanto maior for o distanciamento entre o termo de erro e a

reta da regressão, maior é o nível de Gerenciamento de Resultados (Souza et al., 2022). A pesquisa atual, propôs observar apenas a ocorrência do fenômeno, desconsiderando se este é positivo ou negativo. Ou seja, foi analisado a distância do termo de erro para a reta da regressão, portanto os valores dos *accruals* discricionários foram colocados em módulo nas análises multivariadas (Souza et al., 2022).

3.4.2 Variável de interesse

A variável de interesse nessa pesquisa, refere-se à divulgação de práticas de *Compliance* Contábil pelas empresas, mensurada a partir do Índice de Divulgação *Compliance* Contábil (IDCC) desenvolvido no presente estudo.

3.4.2.1 Construção do instrumento

A literatura anterior, qualificou o que é, como é possível implementar, qual a função e benefícios do *Compliance* Contábil (Syrtseva & Cheban, 2021). Entretanto, identificou-se neste estudo a necessidade de quantificar o *Compliance* Contábil das empresas, para análises empíricas. O instrumento, foi embasado na instrução normativa da CVM N° 80/2022, em que constam o “Conteúdo do Formulário de Referência” (Anexo C) e o conteúdo do “Informe do Código de Governança” (Anexo D) o qual elenca práticas relacionadas ao *Compliance* que as empresas estão sujeitas a divulgar se adotam ou não, considerando o modelo “pratique ou explique”. Além das diretrizes normativas, o instrumento buscou respaldo em estudos anteriores que consideram o tema, conforme abordagem nas seções 2.2 e 2.4.

A estrutura do instrumento seguiu as diretrizes de Syrtseva e Cheban (2021). Assim, se divide em dois constructos (i) Apoio da Alta Administração à Conformidade Contábil, com onze itens e (ii) Interação com Elementos de Conformidade Contábil, com nove itens. De acordo com o mecanismo desenvolvido pelos autores, a instituição da conformidade Contábil se dá pela integração entre o (i) apoio organizacional à conformidade Contábil, que se refere a supervisão e implementação de funções, órgãos de gestão, políticas contábeis, normas e controles internos; e (ii) Apoio metodológico e tecnológico de *Compliance* Contábil, que se trata da aplicação e monitoramento periódico das diretrizes de conformidade Contábil, previstas nas regras e controles internos estabelecidos pela organização.

Portanto, essa integração promove o que se chama nessa pesquisa de *Compliance* Contábil. Em que, se busca com esse sistema, prevenir, monitorar e analisar medidas para

minimizar os riscos de não conformidade com o cumprimento de procedimentos estabelecidos por normas contábeis, controles internos e regulação externas de diferentes órgãos, que preveem a manutenção da fidedignidade da informação Contábil. Desta maneira, o *Compliance* Contábil é utilizado como uma ferramenta de gestão interna para o monitoramento, diagnóstico e controle do cumprimento das normas contábeis e gerenciamento de riscos patrimoniais, que envolvem estas.

O conteúdo do instrumento reflete os elementos que podem promover o *Compliance* Contábil, conceituados na tabela 1, seção 2.2. São eles, Comitê de Auditoria, Auditoria interna, Auditoria independente, Gestão de Riscos, Políticas Contábeis, Órgão responsável pelo *Compliance*, Controles internos e Código de ética. Em relação as Políticas Contábeis, as empresas podem ter diversas políticas contudo, o estudo limitou-se àquelas que a literatura já constatou sua relevância na qualidade dos relatórios financeiros. Assim, considerou-se a “Política sobre Transações com Partes Relacionas”, “Política de Serviços Extra-auditoria” e “Política de Gerenciamento de Riscos”.

A Política sobre Transações com Partes Relacionas, deriva da suposição que essa relação pode ser utilizada de forma oportunista. Por exemplo, receitas auferidas com partes relacionadas podem ser utilizadas para gerir resultados (Marchini et al., 2018). Nesse aspecto, as empresas consolidam em uma política específica, etapas de conformidade que a empresa estabelece para aprovação, monitoramento e divulgação das transações. Enquanto a Política de Serviços Extra auditoria, alinha-se a critérios de conformidade que buscam garantir a independência do auditor. Os sistemas de auditoria podem ser corrompidos por incentivos, nesse quesito a auditoria independente foi um dos pontos relevantes questionados após os escândalos financeiros, como o da Enron (Bazerman, & Moore, 2011). Uma política própria para esse assunto, passou a compor as diretrizes da empresa e sinalizam práticas de conformidade que a empresa buscar seguir com relação aos serviços extra-auditoria que eventualmente podem, descaracterizar a auditoria independente (Beardsley et al., 2021).

Em relação a gestão de riscos, considerou-se a “Política de Gerenciamento de Riscos” que busca mapear de maneira estratégica, os riscos patrimoniais aos quais a empresa está exposta, em especial o risco financeiro e o risco de reputação. Visto que, a gestão dos riscos financeiros pode mitigar a variação abrupta do patrimônio Bhuiyan et al. (2020). Enquanto, a gestão dos riscos de reputação, podem sinalizar a preocupação da empresa em manter sua imagem, buscando evitar e mitigar ações que possam contrapor essa ideologia (Carvalho et al., 2021). Diante do exposto, apresenta-se na tabela 4, o Índice de Divulgação de Conformidade Contábil (IDCC), seguido das fontes normativas e literárias utilizadas para sua composição.

O Conselho de Administração foi considerado nesta pesquisa como “Alta Administração”. Schwartz et al. (2005) retratam o papel fundamental do Conselho de Administração, especialmente em casos como o da Enron e WorldCom. Os autores explicam que, a função do Conselho de Administração nos programas conformidade é estabelecer o “tom da liderança”. Em síntese, apontam que a alta administração precisa exercer papel de supervisão do desempenho ético de suas organizações (Schwartz et al., 2005). Nalukenge (2019) evidência que: “o desempenho do papel do conselho é um preditor significativo dos requisitos de divulgação das IFRS” enfatizando seu papel de controle. Entre as atribuições do conselho, está o de ser guardião dos princípios e valores organizacionais e disseminar e monitorar a cultura de *Compliance* em todos os níveis da organização (CBGC, 2016).

Tabela 4

Índice de Divulgação de Compliance Contábil

COMPONENTES DO IDCC	Resolução CVM nº 80/2022 (Anexos C e D)	Referência na literatura
Apoio da Alta Administração à Conformidade Contábil		
1 O Comitê de Auditoria foi estabelecido pelo Conselho de Administração	Anexo D; Item 22; Princípio 4.1	(Garcia-Blandon et al., 2018)
2 O Órgão de Auditoria Interna foi estabelecido pelo Conselho de Administração	Anexo D; Item 25; Princípio 4.4	(Alegam, 2019; Alzoubi, 2019)
3 A Política de Transações com Partes Relacionadas foi aprovada pelo Conselho de Administração	Anexo C; Item 11; a; ou Anexo D; Item 29; princípio 5.3; a (i)	(Marchini et al., 2018)
4 A Política de Serviços extra auditoria foi aprovada pelo Conselho de Administração	Anexo D; Item 24; Princípio 4.3; a (i)	(Beardsley et al., 2021)
5 A Política de Gerenciamento de Riscos, em específico riscos financeiros, foi aprovada pelo Conselho de Administração	Anexo C; Item 5; ou Anexo D; Item 26; Princípio 4.5; a (i)	(Bhuiyan et al., 2020; Carvalho et al., 2021)
6 A exposição da companhia ao risco de conformidade reputacional é avaliado pelo Conselho de Administração	–	(Carvalho et al., 2021)
7 Existe a função de "Chief <i>Compliance</i> Officer", " <i>Compliance</i> Lead", "Head de <i>Compliance</i> " ou " <i>Compliance</i> Specialist" na empresa	–	(Carvalho et al., 2021; Paz et al., 2023)
8 O Conselho de Administração avalia a eficiência dos Controles Internos	Anexo C; item 5.3; c	(Melendy & Huefner, 2011; Assi, 2012)
9 Pelo menos um dos membros independentes do Comitê de Auditoria possui experiência na área Contábil-societária, de controles internos, financeira e de auditoria, cumulativamente	Anexo D; Item 22; Princípio 4.1; a (iii)	Kusnadi et al., 2016
10 O órgão responsável pelo <i>Compliance</i> reporta suas avaliações ao Conselho de Administração	–	(Melendy & Huefner, 2011)
11 A Auditoria Interna reporta suas avaliações dos processos de controles internos, gestão risco e conformidade ao Conselho de Administração	Anexo D; Item 25; Princípio 4.4	(Alzeban, 2019; Alzoubi, 2019)

Continua

Continuação

Interação com Elementos de Conformidade Contábil			
12	O Programa de <i>Compliance</i> engloba Controles Internos para assegurar a elaboração de Demonstrações Financeiras	Anexo C; item 5.3; a	(Nagy, 2010; Chen, 2016; Dashtbayaz et al., 2019)
13	O Programa de <i>Compliance</i> estabelece os serviços extra auditoria não autorizados, que possam comprometer a independência dos auditores.	Anexo D; Item 24; Princípio 4.3; a (i)	(Beardsley et al., 2021)
14	O reporte da avaliação da Auditoria Interna ao Conselho de Administração ocorre mais de uma vez durante o ano	–	(Alzeban, 2019; Alzoubi, 2019)
15	O Programa de <i>Compliance</i> estabelece um Código de ética que informa sobre registros contábeis	Anexo D; Item 27; Princípio 5.1; a (ii)	(Chen et al., 2018; Ahluwalia et al., 2018)
16	O Programa de <i>Compliance</i> informa as práticas de conformidade voltadas ao monitoramento das Transações com Partes Relacionadas	Anexo C; item 11; a; ou Anexo D; item 29; princípio 5.3; a (ii)	(Marchini et al., 2018)
17	O Programa de <i>Compliance</i> informa os riscos financeiros para os quais busca-se proteção e os instrumentos para sua mitigação	Anexo C; item 5.2; b (i)	(Bhuiyan et al., 2020)
18	O Programa de <i>Compliance</i> informa sobre o monitoramento de riscos no processo de elaboração das Demonstrações Financeiras	–	(Syrtseva & Cheban, 2021)
19	O Programa de <i>Compliance</i> define limites monetários para a exposição da companhia a riscos patrimoniais	Anexo D; item 26; Princípio 4.5; a (i)	(Bhuiyan et al., 2020)
20	A Auditoria Independente declarou que não detectou deficiências significativas nos Controles Internos em relação ao processo de elaboração das Demonstrações Financeiras	Anexo C; item 5.3; d	(Kelly & Tan, 2017)

Nota. Elaborado pela autora.

Para quantificação do instrumento, o estudo valeu-se da Análise de Conteúdo, assim como Melo (2019), atribuindo-se 0 (zero) quando nenhuma informação foi apresentada no Formulário de Referência, ICGC, nos Códigos de Conduta e políticas formalizadas presentes nos *web sites* das empresas e 1 (um) quando foram apresentadas. Nesse aspecto, trata-se de um instrumento com agrupamento de respostas binária ou dicotômica (Andrade, 2006).

3.4.2.2 Validade e confiabilidade do instrumento

Conforme Andrade (2006), a construção de um instrumento requer cuidados que precisam ser considerados entre esses, a validade e confiabilidade do instrumento, sem os quais os resultados podem ser invalidados. Nesse aspecto, o primeiro passo, foi submeter o instrumento à avaliação e validação externa, a fim de obter segurança razoável de que o instrumento proposto de fato mede o que se propõe a medir (Andrade, 2006). Essa etapa se dividiu em dois momentos: (i) análise preliminar do conteúdo do instrumento e (ii) aferição do

conteúdo do instrumento por profissionais da educação Contábil e estudantes de pós-graduação em contabilidade.

A análise preliminar do conteúdo do instrumento, consistiu na avaliação de 60 itens, que poderiam compor inicialmente o instrumento. Participaram deste processo os professores que compuseram a banca de qualificação desta dissertação. Nesta avaliação foram excluídos 26 itens, em razão de estarem dissonantes do *Compliance* Contábil, alinhados as demais ramificações do *Compliance* como o *Compliance* anticorrupção ou pelo fato do item apresentar redundância e medir a mesma coisa que outro item da métrica.

Posteriormente, o índice foi submetido ao Laboratório de Pesquisas em Contabilidade Financeira (Lacfin) na Universidade Federal do Paraná, setor de Ciências Sociais aplicadas, na data 09 de novembro de 2023. Em que houve a participação de cinco professores doutores na área de Contabilidade Financeira e três estudantes do programa de pós-graduação em contabilidade (PPGCONT), os quais possuem afinidade com o tema.

Após apresentação inicial do instrumento, que naquele momento contava com 34 itens, as avaliações e discussões soaram em torno do que realmente se tratava de *Compliance* Contábil, com base nas normativas e literatura, e o que poderia ser confundido com Governança Corporativa. Além disso, foram discutidos a melhor forma de mensuração do índice, por exemplo se era apropriado atribuir peso pelo fato da empresa divulgar determinado item em um ou outro documento obrigatório ou de cunho voluntário.

Assim, em conjunto com os membros do LacFin, foi possível parametrizar o conteúdo de cada componente do instrumento, bem como a formação dos constructos 1 e 2. O processo, resultou na exclusão de 14 itens. Com isto, conforme apresentado na tabela 4, o instrumento final após a validação externa ficou com 20 itens distribuídos em dois constructos. As discussões sobre atribuir peso aos itens não foi unânime, desta maneira manteve-se a mensuração binária.

A segunda etapa, refere-se à confiabilidade interna do instrumento, que mede a consistência dos resultados de determinado constructo ou do instrumento geral (Andrade, 2006; Field, 2020). Portanto esse passo é auferido após a coleta de dados que resultou na mensuração do índice. A coleta de dados para cada empresa da amostra, podem ser observadas no Apêndice 2. Este estudo considerou a aferição de confiabilidade pelo teste *Alpha de Cronbach*, semelhante ao Kr20, em que ambos são sugeridos pela literatura para auferir a confiabilidade de instrumentos que medem respostas binárias/dicotômicas, como este (Andrade, 2006). O teste foi realizado no *software* SPSS ®, versão normal, isto é, considera-se as correlações dos componentes e não a covariância, como na versão padronizada do teste (Field, 2020).

A literatura não é concordante, com relação ao valor normalmente aceito, ou valor de corte, para a garantia da confiabilidade. Fávero e Belfiore (2017) sugerem a confiabilidade com valores de resultado acima 0,6, enquanto Andrade (2006), sugere valores acima de 0,7 e Field (2020) considera importuno estabelecer um padrão de corte com valores superiores a 0,7. Conforme Field (2020), quando se tratar de pesquisas iniciais e exploratórias sobre determinado assunto, este fato precisa ser levado em conta. Andrade (2006) complementa, observando que pesquisas em áreas sociais são substancialmente diferentes de pesquisas em áreas exatas, que comumente apresentam confiabilidade acima de 0,9, e que, portanto, podem apresentar confiabilidade menor. As saídas do teste podem ser vistas no Apêndice 2.

O teste foi realizado em dois estágios, no primeiro foi observado a confiabilidade de cada constructo, (i) Apoio da Alta Administração à Conformidade Contábil e (ii) Interação com Elementos de Conformidade Contábil. Na sequência, foi realizado o teste para verificar a confiabilidade geral do instrumento. A síntese dos resultados preliminares está expressa na tabela 5.

Tabela 5

Resultado preliminar Teste Alpha de Cronbach

<i>Teste Alpha de Cronbach</i>			
	Constructo 1	Constructo 2	Instrumento Geral
Nº de itens	11	9	20
Resultado	0,864	0,558	0,863

Nota. Dados da pesquisa

Nota-se que embora a confiabilidade do constructo 1 e do modelo geral do instrumento aponte valores acima de 0,8 e por sua vez apresente garantia do instrumento, o constructo 2, apresentou valor abaixo de 0,6, indicando possível inconsistência de algum componente deste constructo. Isso pode eventualmente ocorrer e o próprio teste sinaliza qual componente apresenta baixa correlação, e se este for excluído, qual seria o novo resultado do teste (Field, 2020). Conforme pode ser observado no apêndice 3, o item “i20” que se refere ao nono item do constructo 2 (item 20 do instrumento) indicou inconsistência, demonstrando correlação negativa com os demais itens. O item trata da avaliação da auditoria independente com relação aos controles internos adotados pela empresa.

A provável explicação para a inconsistência é que o item 20 se refere a uma avaliação de conformidade Contábil externa à empresa. Ou seja, esta observação não necessariamente tem relação com o *Compliance* Contábil interno estabelecido na empresa, ainda que a literatura sugira essa associação. Visto que todos os outros itens competem à atributos de *Compliance*

Contábil interno. Desta maneira, optou-se por excluir o item. Esta exclusão possibilitou aumentar a consistência interna do constructo 2. Os novos resultados de confiabilidade, estão apresentados na tabela 6.

Tabela 6

Resultado final do Teste Alpha de Cronbach

<i>Teste Alpha de Cronbach (1)</i>			
	Constructo 1	Constructo 2	Instrumento Geral
Nº de itens	11	8	19
Resultado	0,864	0,642	0,878

Nota. Dados da pesquisa

Conforme exposto na tabela 6, após a exclusão do “item 20”, o constructo 2 aumentou sua confiabilidade de 0,558 para 0,642, ficando dentro dos parâmetros da literatura (Fávero & Belfiore, 2017). A consistência geral do instrumento também aumentou, passando de 0,863 para 0,878. Desta forma, após os ajustamentos o instrumento apresenta adequadamente confiabilidade dos constructos e do instrumento.

Na sequência, para as análises multivariadas o instrumento foi transformado em índice. Desta forma as empresas receberam uma nota que varia entre 0 e 19 pontos (total de itens na métrica), a nota de cada uma das empresas foi dividida pela pontuação máxima (19 pontos), transformando o resultado obtido em um índice que varia entre 0 e 1. Assim, quanto mais perto de 1, maior é o índice de divulgação de *Compliance* Contábil das empresas.

3.4.3 Variáveis de controle

As variáveis de controle são inseridas no modelo afim de minimizar resultados arbitrários, ou seja, são variáveis consideradas pela literatura como possíveis efeitos que causam influência na variável dependente. Nesse aspecto, essa pesquisa considerou no modelo variáveis que são comumente encontradas em estudos, cujos modelos econométricos consideram o *Accruals* discricionários como variável dependente. São elas: Tamanho da empresa (TAM) Fluxo de Caixa Operacional (FCO), Endividamento da empresa (END), Retorno Sobre o Investimento (ROI) e *Market to book* (Almeida et al., 2011; Im & Nam, 2019; Nascimento et al., 2022; Jarne-Jarne et al., 2022).

Segundo perspectivas da literatura, a conclusão da relação entre a variável Tamanho e *Accruals* discricionários é dissonante (Jarne-Jarne et al., 2022). No entanto considerando o mercado brasileiro, Nascimento et al. (2020), constatou uma relação negativa entre as variáveis, seguindo o modelo de Kothari et al. (2005). Ocorre que, empresas maiores podem ter menos

incentivos em distorcer os resultados, por serem mais solidas no mercado. Empresas dessa magnitude tendem por exemplo, a não “sofrer” com o custo da dívida por terem a priori patrimônios como garantia, além de serem menos propensas a falência (Nardi & Nakao, 2009).

O Fluxo de Caixa Operacional é considerado um determinante do comportamento de gestão de resultados (Im & Nam, 2019). Isso decorre das expectativas que o mercado postula com base na projeção de fluxos de caixa futuros. Neste caso, maiores fluxos de caixa, pode promover maior gestão de resultado. O Endividamento e o Retorno Sobre o Investimento são índices que medem a posição econômico-financeira das empresas e são tratados como incentivos para gestão de resultados (Ferraz et al., 2017; Jarne-Jarne et al., 2022). O *Market to book* segue o mesmo raciocínio, empresas que possuem este índice alto, indicam que os agentes do mercado têm uma alta expectativa por seus resultados futuros (Almeida et al., 2011). Nessa ocasião torna-se um incentivo a gestão do resultado, uma vez que gestores podem se ver pressionados ou oportuno atender as expectativas dos agentes (Almeida et al., 2011; Nascimento et al., 2022).

Por fim, inclui-se no modelo a variável Nível Diferenciado de Governança Corporativa (NDGC), conforme classificações da B3, isto porque a literatura sugere que as exigências atribuídas as empresas, pelos regulamentos dos níveis diferenciados, podem influenciar negativamente na discricionariedade dos dados contábeis, ou seja, empresas que pertencem a esses níveis podem reduzir o gerenciamento (Erfurth & Bezerra, 2013). Nessa mesma ótica inclui-se ainda, variáveis *dummies* para os setores de atividade econômica Utilidade Pública, Consumo não Cíclico e de Petróleo e Gás. Conforme Castro et al. (2018), esses setores estão alinhados as exigências da Lei Anticorrupção (2013), e com o advento da norma conduziram esforços para aumentar seus controles internos, instituindo programas de integridade e *Compliance*; especialmente, por atribuem alta importância a licenças e permissões governamentais. Nesse aspecto, podem supostamente apresentar-se como redutores de *Accruals* Discricionários.

A tabela 7 resume todas as variáveis do estudo, dependente, independente de interesse, independentes de controle. Seguidas de suas respectivas siglas, descrições definições operacionais, sinais esperados e referências da literatura.

Tabela 7

Variáveis do estudo

Variáveis	Sigla	Descrição	Definição operacional	Sinal esperado	Referência
Dependente					
<i>Accruals</i> Discricionários	AD	<i>Accruals</i> discricionários da empresa <i>proxy</i> para Gerenciamento de Resultados	Valor residual gerado pela regressão		Kothari et al. (2005)
Independente de interesse					
IDCC	IDCC	Conjunto de práticas de <i>Compliance</i> Contábil divulgadas pela empresa	Índice de Divulgação de <i>Compliance</i> Contábil	(-)	Proposta pela autora
Independentes de Controle					
Tamanho da empresa	TAM	Tamanho da empresa; Ln do Ativo total	Logaritmo natural do Ativo Total da empresa	(-)	(Nascimento et al., 2022; Im & Nam, 2019; Chen et al., 2018)
Fluxo de Caixa Operacional	FCO	Proporção do fluxo de caixa com relação ao ativo total da empresa	(Fluxo de caixa operacional/Ativo Total) *100	(+)	(Nascimento et al., 2022)
Endividamento da empresa	END	Índice de endividamento da empresa	Passivo/patrimônio líquido	(+)	(Ferraz et al., 2017; Jarne- Jarne et al., 2022)
Retorno Sobre o Investimento	ROI	Retorno sobre o investimento da empresa	Lucro líquido/ativo total	(+)	(Jarne-Jarne et al., 2022)
<i>Market to book</i>	MB	Métrica que compara valor de mercado e Contábil da empresa	Valor de mercado / Valor Contábil	(+)	(Almeida et al., 2011; Chen et al., 2018)
Nível diferenciado de Governança Corporativa	<i>NDGC</i>	Variável <i>Dummy</i>	Atribuiu-se (0) para empresas que pertencem a níveis tradicionais e (1) para as que pertencem a níveis de governança diferenciado	(-)	(Erfurth & Bezerra, 2013)
Sector de Atividade econômica	<i>S4</i> <i>S6</i> <i>S9</i>	Variáveis <i>Dummy</i>	Atribuiu-se (0) para quando não pertencem aos setores; e (1) quando pertencem	(-)	(Castro et al., 2018; Cunha & Piccoli, 2019)

Nota. Elaborado pela autora. S4 = Setor Consumo não cíclico; S6 = Setor Petróleo, Gás e Biocombustíveis; S9 = Setor Utilidade Pública

3.5 MODELO EMPÍRICO

Para testar a hipótese teórica da pesquisa (H1), o método estatístico adotado foi a análise de Regressão Múltipla pelo método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), a qual é adequada para observar o fenômeno em estudo (Fávero & Belfiore, 2017). Busca-se significância de ao menos 10%. Os dados foram analisados no *software* SPSS® e *Stata* 16®.

O modelo econométrico do estudo é expresso da seguinte forma:

$$AD_{it} = \beta_0 + \beta_1 IDCC_i + \beta_2 TAM_i + \beta_3 FCO_i + \beta_4 END_i + \beta_5 ROI_i + \beta_6 MB_i + \beta_7 NDGC_i + \beta_8 S4_i + \beta_9 S6_i + \beta_{10} S9_i + \varepsilon_i \quad (4)$$

Em que,

AD_i = *Accruals* discricionários da empresa;

$IDCC_i$ = Índice de divulgação de *Compliance* Contábil;

TAM_i = Tamanho da empresa; (Ln ativo total);

FCO_i = Proporção do fluxo de caixa com relação ao ativo total

END_i = Índice de endividamento da empresa;

ROI_i = Retorno sobre o investimento da empresa;

MB_i = *Market to book* da empresa;

NDGC = Nível Diferenciado de Governança Corporativa da empresa;

S4 = Setor Consumo não cíclico

S6 = Setor Petróleo, Gás e Biocombustíveis

S9 = Setor Utilidade Pública

ε_i = Termo de erro

i = Subscritos que representa cada uma das observações da amostra

Antes de proceder a análise do modelo econométrico, foi realizada a análise descritiva dos dados e foram realizados os testes de pressupostos de regressão múltipla (Fávero & Belfiore, 2017). Nesse aspecto, foi analisado a distribuição dos resíduos, com o teste de *Shapiro-Francia*; análise de multicolinearidade por matriz de correlação e por *Variance Inflation Factor* (VIF); e verificou-se ainda se o modelo apresenta heterocedasticidade, pelo método de *Breusch-Pagan*. Os resultados estão apresentados nas próximas seções.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esse tópico inicia-se com a análise das estatísticas descritivas do IDCC, seguido das estatísticas descritivas das demais variáveis do estudo. Posteriormente, são apresentados os resultados da análise multivariada. Por fim, é apresentada as análises adicionais.

4.1 ESTATÍSTICA DESCRITIVA DO INSTRUMENTO IDCC

Conforme destacado na seção 3.4.2, o instrumento desenvolvido na pesquisa constitui-se, depois da parametrização, de 19 itens, os quais foram divididos em dois constructos. O “constructo 1” se refere à 11 itens que buscam auferir o apoio organizacional da alta administração, em instituir e supervisionar medidas de *Compliance* Contábil. O “constructo 2” possui 8 itens, e analisou se as empresas divulgam formas de interação com os elementos de conformidade implementados, em especial sua aplicação e monitoramento, em prol do cumprimento das medidas estabelecidas. Desta forma, as empresas poderiam pontuar em no máximo 19 pontos, considerando “1 ponto” para cada item divulgado. Neste aspecto, a primeira análise estatística observa o comportamento da pontuação geral e por constructos, conforme exposto na tabela 8.

Tabela 8

Estatística descritiva do Instrumento de divulgação de Compliance Contábil

	Obs.	Média	Desvio Padrão	Min	Max
IDCC	96	9	4,70	0	16
Constructo 1	96	6	3,33	0	10
Constructo 2	96	3	1,76	0	6

Nota. Elaborado pela autora

De acordo com as medidas de tendência central e dispersão observadas na tabela 8, podemos verificar que em média, obteve-se uma pontuação geral do instrumento IDCC de 9 pontos, em relação aos 19 itens. Os valores de mínimo e máximo revelam uma alta amplitude de pontuação nas empresas, demonstrando que teve empresas que não pontuaram em nenhum componente da métrica, enquanto outras apresentam uma divulgação de 16 itens do total de 19. Com isso é notável a dispersão em relação à média pelo desvio padrão. Essa heterogeneidade dos dados pode ser reflexo da composição da amostra, que considerou pela aleatoriedade, tanto empresas de Níveis Diferenciados de Governança Corporativa, quanto do Nível Tradicional. Ressalta-se que as empresas que não pontuaram, pertencem ao Nível Tradicional. São elas:

Companhia de Tecidos Norte de Minas COTEMINAS, Textil RenauxView SA, Bicycletas Monark SA, Metisa Metalúrgica Timboense SA. Isto sugere que, estas empresas tendem a divulgar informações mais “sintéticas” frente às dos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa, que buscam divulgar voluntariamente, além da obrigatoriedade das normas (B3, 2024). Neste aspecto, é importante destacar que o Novo Mercado é o nível mais alto de Governança Corporativa e exige a implementação de funções de *Compliance* (Melo, 2019; B3, 2024).

Conforme apontado na seção 3.4.2.1, alguns itens da métrica estão embasados na instrução normativa da CVM 80/2022 anexo D, que postula o modelo “pratique ou explique”, ou seja, é obrigatório pela norma a empresa “divulgar” se adota ou não, justificando se não tiver adotado a recomendação, mas não necessariamente ela é obrigada a adotar a recomendação. Desta maneira, como observamos houve a incidência de quatro empresas não pontuarem. Com relação a pontuação máxima, a empresa Braskem SA, classificada no nível de governança N1 da B3, e Embraer SA, classificada no segmento Novo Mercado da B3, foram as empresas que obtiveram maior pontuação, atendendo a 16 itens da métrica.

Em relação aos constructos, o primeiro apresenta uma média de 6 itens divulgados pelas empresas, dos 11 itens que o compõe, com pontuação máxima de 10. O segundo constructo apresenta em média 3 pontos sinalizados pela empresa, em relação aos 8 itens totais. Observa-se que a dispersão do segundo constructo é baixa, apontando homogeneidade dos resultados, para o constructo. De forma geral, avalia-se que as empresas tendem a divulgar mais sobre o primeiro constructo do que sobre o segundo. O que permite inferir que as empresas da amostra tendem a divulgar os elementos de *Compliance* Contábil que foram implementados demonstrando o Apoio da Alta Administração à Conformidade Contábil, entretanto divulgam menos, sobre a Interação com Elementos de Conformidade Contábil, que dispõe sobre aplicação e monitoramento periódico das diretrizes de *Compliance* Contábil, conforme previsto na implementação dos elementos de *Compliance* Contábil. Estas análises, são relevantes pois, observa-se que no atual estágio de *Compliance* Contábil, as empresas têm se preocupado com a instituição de normativas, contudo, não divulgam na mesma frequência como buscam monitorar as diretrizes contidas nas normas internas.

Complementando a análise, a tabela 9, traz medidas estatísticas analisando o IDCC por segmento de listagem, considerou-se aqui o valor do índice (pontuação da empresa dividida pelo total de itens que compõe a métrica) que pode variar entre 0 e 1, em que quanto mais próximo de 1 maior a divulgação de *Compliance* Contábil.

Tabela 9*Estatística descritiva do Índice de divulgação de Compliance Contábil por segmento de listagem*

	Obs.	Média	Desvio Padrão	Min	Max
NT	42	0,28	0,24	0	0,74
NDGC	54	0,62	0,12	0,11	0,84

Nota. Elaborado pela autora. NT = Nível Tradicional; NGD = Nível Diferenciado de Governança Corporativa

A tabela 9 ressalta, a diferença da média de divulgação entre empresas que se enquadram em Níveis Tradicionais e aquelas que estão listadas em Níveis Diferenciados de Governança Corporativa. Neste aspecto, vale ressaltar que além de serem submetidas as normas da CVM, as empresas são ainda comprometidas aos regulamentos dos NDGC ao qual se enquadra, de acordo com a B3. Destaca-se que o nível de listagem “Novo Mercado” é o único em que o estabelecimento de funções de *Compliance*, controles internos e riscos corporativos é obrigatório, sendo facultativo aos demais níveis de listagem (B3, 2024).

Nesse sentido, embora a instrução da CVM 80/2022 se aplique a todas as empresas com ações listadas, há de se considerar também os possíveis efeitos dos segmentos de listagem, que exercem um papel de *enforcement*. Nota-se, que a separação da amostra por segmentos de listagem, melhorou a homogeneidade dos dados, em que se vê uma baixa na dispersão dos dados em relação à média conforme desvio padrão. Além disso, é possível ver que empresas listadas em NDGC não zeraram, isto é, pontuaram em ao menos um dos itens da métrica.

Com relação as empresas listadas em Níveis Tradicionais, algumas possíveis considerações podem ser pontuadas. A pouca aderência ao *Compliance* Contábil pode ser reflexo do tamanho e estrutura do capital das empresas, custo com a instituição e manutenção do sistema de *Compliance* e falta de regulamentação específica para aderência, destoante do que acontece com empresas listadas nos NDGC. Adiante, a tabela 10 considera a média de divulgação de *Compliance* Contábil por setor de atividade econômica.

Tabela 10*Média do IDCC por setor de atividade econômica*

Setor	Obs.	Média IDCC
Bens industriais	21	0,44
Comunicações	3	0,56
Consumo cíclico	27	0,40
Consumo não cíclico	15	0,52
Materiais básicos	9	0,42
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	3	0,68
Saúde	6	0,56
Tecnologia da informação	2	0,53
Utilidade pública	10	0,57

Nota. Elaborado pela autora.

A tabela 10, além de resumir as empresas da amostra por setor de atividade econômica, evidência a média de divulgação do IDCC por cada setor. Observa-se que, o setor que em média menos atendeu a conformidade Contábil, foi o setor de consumo cíclico 0,40, enquanto a média mais alta se refere ao setor de Petróleo, Gás e Biocombustíveis com 0,68, seguido do setor de Utilidade pública com 0,57. De acordo com Castro et al. (2018 p. 194), “destaque deve ser dado as empresas que atuam nos setores de Utilidade Pública, de Consumo não Cíclico e de Petróleo e Gás, que, na totalidade, atribuem alta importância a licenças e permissões governamentais”. Em especial, os autores se referem ao aumento de controles internos, advindos da aderência ao programa de integridade, pós Lei Anticorrupção (2013).

Como apontado no Referencial Teórico seção 2.2, no Brasil, a referida Lei foi um dos principais impulsos aos programas de *Compliance*, em especial aos programas de integridade voltados a prevenir fraudes corruptivas, especialmente, nas relações comerciais com a esfera pública. Portanto, esta lei pode ter ocasionado reflexo na implementação de mais elementos de *Compliance* Contábil frente a outros setores.

4.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS

A seguir apresenta-se a tabela 11, com as estatísticas descritivas das variáveis da pesquisa. Nesta tabela busca-se avaliar o comportamento do conjunto de variáveis que compõe o modelo econométrico do estudo.

Tabela 11

Estatística descritiva das variáveis da pesquisa

Variáveis	Obs.	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mín	Max
IDCC	96	0,4731	0,5789	0,2475	0,0000	0,8421
AD	96	0,3110	0,2487	0,3480	0,0046	2,7370
TAM	96	22,0024	21,7794	1,9891	16,3916	26,3225
FCO	96	6,4631	6,8816	10,8044	-37,4406	33,9702
END	96	1,7717	1,1775	3,1907	-6,5527	19,6644
ROI	96	0,1814	0,1285	0,6454	-1,6658	5,5650
MTB	96	1,4971	1,0078	1,7146	-1,8550	10,4524

Nota. Elaborado pela autora. IDCC = Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil; AD = *Accruals* Discricionários, *proxy* para Gerenciamento de Resultados; TAM = Tamanho do Ativo da empresa (Ln); FCO = Proporção do Fluxo de Caixa Operacional; END = Índice de Endividamento; ROI = Índice de Retorno Sobre o Investimento; MTB = Indicador de Valor de Mercado da empresa.

Conforme tabela 11, a variável de interesse mostra o que foi abordado de maneira preliminar na seção anterior, demonstrando uma média de 0,47, isto é, de forma geral as

empresas possuem um nível de 47% de aderência ao *Compliance* Contábil. O ponto de corte para a variável foi de 0,57, que se refere a mediana, ou seja, 50% da amostra apresentou valores abaixo deste e os outros 50% valores acima. Nesse aspecto, podemos dizer que a amostra foi equilibrada em relação ao índice IDCC, uma vez que este varia entre 0 e 1.

A variável *Accruals* discricionários, *proxy* para o Gerenciamento de Resultados apresenta que em média as empresas da amostra gerenciam 31% dos seus resultados. Contudo, se observa pelo valor mínimo que há empresas que praticamente não gerenciaram resultados. Destaca nesse sentido as empresas, Josapar Joaquim Oliveira SA Participações, com o menor gerenciamento 0,004, seguida da empresa Excelsior Alimentos SA com 0,0264 e Bombril SA com 0,0378, pertencentes ao Nível Tradicional de listagem. Em relação, às empresas que demonstraram maiores níveis de Gerenciamento de Resultados, se destaca as empresas Mundial SA Produtos de Consumo com 1,0433, Hercules SA Fabrica De Talheres com 1,3505 e a Companhia Celg de Participações CELGPar com 2,7370, listadas também no Nível Tradicional da B3.

Podemos destacar para o leitor ainda, que houve uma alta dispersão para a variável Fluxo de Caixa Operacional. Isto sugere o reflexo das estatísticas apontadas quanto a média, valores de mínimo e máximo e sugere que os dados para essa variável sofrem com a heterogeneidade. Isto acontece também com a variável Endividamento, mas em proporções menores. Percebe-se que ambas as variáveis, possuem valores negativos como mínimo, o que realça a amplitude entre mínimo e máximo.

De maneira complementar as estatísticas descritivas buscou-se de forma semelhante ao estudo de Ribeiro e Souza (2023), dividir o IDCC em 3 grupos. Quais sejam: (i) baixa divulgação de *Compliance* Contábil, que se referem a índices abaixo de 0,4 (ii) média divulgação de *Compliance* Contábil, que contemplam índices acima de 0,4 e abaixo de 0,7 e (iii) alta divulgação de *Compliance* Contábil, índices acima de 0,7. A intenção com isso, é analisar o comportamento da média do IDCC de cada grupo com o comportamento da média da variável dependente AD, de cada grupo também. Os resultados da estão dispostos na tabela 12.

Tabela 12

Distribuição do IDCC por grupo

Grupo	Obs.	IDCC	AD
(1) Baixa divulgação	28	0,1184	0,3620
(2) Média divulgação	55	0,5866	0,2981
(3) Alta divulgação	13	0,7570	0,2555

Nota. Elaborado pela autora. Baixa divulgação de *Compliance* Contábil = <0,4; Média divulgação de *Compliance* Contábil > 0,4 < 0,7; Alta divulgação de *Compliance* Contábil > 0,7.

Avalia-se com a distribuição que, as empresas do grupo “baixa divulgação” apresentam em média *Accruals* discricionários maiores em relação aos outros dois grupos. De maneira progressiva, conforme aumenta a média do IDCC, a média do *Accruals* discricionários diminui como no caso do segundo grupo, “Média divulgação” e do terceiro grupo “Alta divulgação”. Nesse aspecto, há uma variação perceptiva, em especial ao observar o grupo 1 em relação ao grupo 3. Portanto, percebe-se que as empresas que apresentam baixa divulgação, tendem em média a ter *Accruals* discricionários maiores do que empresas que estão presentes no grupo de “Alta divulgação”.

Adicionalmente, buscou-se por intermédio dessa análise, avaliar se há diferença estatística entre os grupos. Para isso, o estudo inicialmente valeu-se do teste de *Kruskal-Wallis*, para investigar a diferença dos 3 grupos. A escolha por este teste não paramétrico se deve a violação da normalidade dos dados da variável dependente AD. Posteriormente, a análise realizou o teste de *Mann-Whitney*, equivalente ao anterior, mas para duas amostras, considerando a diferença entre o grupo 1 e 3. Embora a análise da tabela 12, verifique uma diferença perceptiva de média entre os grupos, essa diferença não foi significativa em ambos os testes, que sinalizaram a retenção da hipótese, isto é não houve diferença estatística significativa da variável AD entre os grupos.

4.3 ANÁLISE MULTIVARIADA

4.3.1 Análise de Correlação

Após realizar as análises preliminares, o estudo prosseguiu com a análise multivariada dos dados, quais sejam: análise correlação, análise de testes dos pressupostos de regressão e finalmente a análise de regressão múltipla do modelo empírico proposto, conforme pré-estabelecido na seção 3. Nesse sentido, as análises iniciam-se com o teste de normalidade dos dados das variáveis, que permite escolher o teste mais adequado para análise de correlação. Para isso, o estudo utilizou o teste de *Kolmogorov-Smirnov*, ideal para amostra como esta ($n \geq 30$). Os resultados são apresentados na tabela 13. O teste considerou significância de 5%, em que significância $\geq 0,05$ significa que a população segue distribuição normal.

Tabela 13*Teste de normalidade Kolmogorov-Smirnov*

Variáveis	Obs.	Significância
AD	96	0,0000
IDCC	96	0,0004
TAM	96	0,9144**
FCO	96	0,0008
END	96	0,0000
ROI	96	0,0000
MTB	96	0,0000

Nota. Elaborado pela autora. (**) Significância ao nível de 5%.

Conforme apresentado na tabela 13, apenas a variável Tamanho (TAM) segue distribuição normal. Nesse caso, optou-se pelo teste de correlação de *Spearman*. O teste referido faz uma análise bivariada das variáveis, em que valores mais próximos de 1 e -1 indicam alto grau de associação. Essa análise permitiu observar além das possíveis associações, se há variáveis independentes que se correlacionam e que por sua vez, podem futuramente apresentar problemas de multicolinearidade no modelo de regressão (Fávero & Belfiore, 2017). A matriz de correlação esta apresentada na tabela 14.

Tabela 14*Matriz de Correlação Spearman*

		AD	IDCC	NG	TAM	FCO	END	ROI	MTB	S4	S6	S9
AD		1										
IDCC	Coef.	-0,152	1									
	Sig.	-0,14										
NG	Coef.	-0,124	0,641	1								
	Sig.	0,2277	0,000***									
TAM	Coef.	-0,207	0,686	0,4365	1							
	Sig.	0,0433**	0,000***	0,000***								
FCO	Coef.	0,2574	0,117	-0,056	0,105	1						
	Sig.	0,0113**	0,255	0,5874	0,308							
END	Coef.	-0,316	0,314	0,2599	0,602	-0,031	1					
	Sig.	0,0017***	0,002***	0,0105**	0,000***	0,763						
ROI	Coef.	0,3264	0,023	0,0129	0,034	0,4693	0,024	1				
	Sig.	0,0012***	0,824	0,9009	0,739	0,000***	0,819					
MTB	Coef.	0,1472	0,227	0,0993	0,167	0,4291	0,193	0,5806	1			
	Sig.	0,1524	0,026**	0,3359	0,104	0,000***	0,06	0,000***				
S4	Coef.	-0,171	0,067	0,0904	0,144	-0,105	0,095	-0,061	-0,022	1		
	Sig.	0,5157	0,381	0,1604	0,308	0,3586	0,558	0,8296				

Continua

		Continuação										
		AD	IDCC	NG	TAM	FCO	END	ROI	MTB	S4	S6	S9
S6	Coef.	0,1285	0,179	0,1584	0,196	0,0724	0,051	0,0292	0,0875	-0,0773	1	
	Sig.	0,0806*	0,123	0,0563*	0,484	0,6233	0,778	0,3966	0,4542			
S9	Coef.	-0,081	0,06	-0,318	0,156	0,0935	0,028	0,2092	0,1674	-0,1467	-0,0612	1
	Sig.	0,5613	0,002***	0,1284	0,365	0,7843	0,041**	0,1032	0,1537	0,5533		

Nota. Elaborado pela autora. AD = *Accruals* Discricionários, *proxy* para Gerenciamento de Resultados; ICC = Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil; NDGC = Nível Diferenciado de Governança Corporativa; TAM = Tamanho do Ativo da empresa (Ln); FCO = Proporção do Fluxo de Caixa Operacional; END = Índice de Endividamento; ROI = Índice de Retorno Sobre o Investimento; MTB = Indicador de Valor de Mercado da empresa. S4 = Setor Consumo não cíclico; S6 = Setor Petróleo, Gás e Biocombustíveis; S9 = Setor Utilidade pública. ***A correlação é significativa no nível 1%; **A correlação é significativa no nível 5%; * A correlação é significativa no nível 10%.

Como demonstrado na tabela 14, a variável de interesse IDCC não apresentou associação significativa com a variável AD, contudo observa-se um coeficiente negativo entre essas. Neste aspecto, embora o grau de associação não seja significativo o coeficiente sinaliza que as variáveis seguem sinais opostos, isto é, quando há o aumento de uma há diminuição de outra. Além disso, é observado que a variável IDCC se associa positiva e significativamente as variáveis TAM, NDGC, END e S6 ao nível de 1% e *MTB* ao nível de 5 %. Estas associações sugerem dizer que o *Compliance* Contábil foi, nesta amostra, mais aderente por empresas que possuem ativos maiores e por empresas que pertencem aos NDGC, e que, portanto, por si só pode refletir no aumento do *Compliance* Contábil. A associação com o endividamento, supostamente infere dizer que empresas que buscam por linhas de crédito ou estão operando com um nível maior de capital de terceiros, podem estar dispostas a divulgar uma conformidade Contábil maior. Isso também pode ser a resposta provável para a associação entre o IDCC e o *MTB*, que é uma métrica usualmente utilizada por investidores (Almeida et al., 2011). Por fim, o setor de utilidade pública também apresentou associação com IDCC, visto que é um setor altamente regulado e alinhado as diretrizes da Lei Anticorrupção (2013), que propiciou um aumento de conformidade e controles internos (Castro et al., 2018).

Com relação a variável AD, há associação significativa e negativa com a variável TAM END, e associação significativa e positiva com as variáveis FCO, ROI e S6. A primeira associação que se refere a variável tamanho, esta sugere que empresas maiores podem ter menos incentivos a gerenciar resultados, de acordo com a literatura prévia para o cenário brasileiro (Nascimento et al., 2022). Enquanto a associação entre AD e END difere do esperado. Assim, sugere-se nesta matriz e para esta amostra que o END, está associado a uma menor propensão de Gerenciamento de Resultados. Indícios disso pode ser o fato de que as empresas endividadas

podem estar em evidência por parte dos *stakeholders*, em especial credores e investidores (Nardi & Nakao, 2009).

Quanto as variáveis FCO, ROI, estas foram associadas positivamente, ou seja, há uma correlação linear positiva entre essas variáveis e a variável AD. Este resultado, está de acordo com a literatura, pois acredita-se que por estes indicadores serem constantemente utilizados pelos analistas do mercado de capitais e por usuários da informação Contábil, estes podem ser gerenciados, a fim de apresentar resultados oportunos, favorecendo da empresa (Jarne-Jarne et al., 2022; Nascimento et al., 2022).

Ademais, avalia-se as interações entre as variáveis independentes. Observa-se associação da variável TAM com END e NDGC e a variável de interesse IDCC. E a variável ROI E MTB com a variável FCO e ainda, MTB com a variável ROI. Essas interações são passíveis de observação nesta pesquisa apenas em relação a problemas de multicolinearidade que possam eventualmente vir a existir no modelo empírico, que será explicado a seguir no próximo tópico.

4.3.2 Análise de Regressão Múltipla

Para testar a hipótese de pesquisa: “Há relação negativa e significativa entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados”, o estudo valeu-se do método estatístico da Regressão Múltipla (MQO). Para isso, algumas inferências precisam ser avaliadas, considerando os pressupostos de regressão conforme Fávero e Belfiore (2017). Desta maneira iniciou-se a verificação pelo teste de normalidade dos resíduos de Shapiro-Francia. O resultado do teste indicou $\text{Prob} > Z = 0,000$, isto é, o resíduo dos dados não segue distribuição normal. Entretanto, esta violação pode ser flexibilizada em razão do tamanho da amostra (Gujarati & Porter, 2011).

Na sequência, foi realizado o teste de heterocedasticidade utilizando o teste de *Breusch-Pagan/Cook-Weisberg*, o resultado infere $\text{Prob} > Z = 0,000$, desta maneira observa-se que o modelo apresenta variância dos termos de erro inconstante, ou seja, estes podem ser uma função de uma ou mais variáveis explicativas, assim avalia-se que há presença de heterocedasticidade. Nesta circunstância, uma sugestão à heterocedasticidade, é utilizar o erro-padrão robusto para o modelo. Nesse sentido, assim como Nascimento et al. (2022), o erro-padrão robusto foi empregado no modelo para controlar a heterocedasticidade identificada (Fávero & Belfiore, 2017).

Embora algumas considerações sobre possíveis problemas de multicolinearidade sejam apontadas pela matriz de correlação, esta análise possui a limitação de não identificar eventuais

relações simultâneas entre mais de duas variáveis (Fávero & Belfiore, 2017). Portanto, considerou-se também a análise do *Variance Inflation Factor* (VIF). Como, observado anteriormente, na análise da matriz de correlação, as variáveis TAM, NDGC, ICC, e END se associam, e por conseguinte, apresentaram um VIF maior, no entanto dentro dos padrões aceitáveis pela literatura $VIF < 10$ (Fávero & Belfiore, 2017).

Os resultados da regressão estão apresentados na tabela 15. A tabela apresenta o Modelo (1) que incluí todas as variáveis do estudo. Enquanto o Modelo (2), é parametrizado após a análise do modelo (1).

Tabela 15

Resultados Regressões MQO com Erros-Padrão Robustos

Variável dep. AD	Modelo (1)			Modelo (2)		
	Coefficiente	p-value	Vif	Coefficiente	p-value	Vif
IDCC	0,0344 -0,2171	0,8750	3,67	-0,21904* -0,11763	0,066	1,14
TAM	-0,0379 -0,0293	0,2000	2,27			
NG	-0,0488 -0,0877	0,5790	2,91			
FCO	-0,0073 -0,0080	0,3600	1,1	-0,0077 -0,0081	0,34400	1,07
END	-0,0169 -0,0119	0,1600	1,38	-0,02360* -0,0127	0,06700	1,21
ROI	0,1532*** -0,0491	0,0020	1,05	0,1580*** -0,04986	0,0020	1,04
MTB	0,0580 -0,0390	0,1400	1,3	0,06103 -0,04077	0,1380	1,29
S4	-0,0264 -0,0812	0,7460	1,09	-0,04853 -0,07633	0,5270	1,06
S6	0,2165*** -0,0685	0,0020	1,08	0,1605*** -0,05535	0,0050	1,05
S9	0,0461 -0,1480	0,7560	1,62	0,05489 -0,14857	0,7130	1,1
Constant	1,1108* -0,6082	0,0710		0,3829*** -0,0824	0,0000	
Obs.	96			96		
R2	0,2839			0,2622		
Prob > F	0,0002			0,0011		

Nota. Elaborado pela autora. AD = *Accruals* Discricionários, *proxy* para Gerenciamento de Resultados; IDCC = Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil; NDGC = Nível Diferenciado de Governança Corporativa; TAM = Tamanho do Ativo da empresa (Ln); FCO = Proporção do Fluxo de Caixa Operacional; END = Índice de Endividamento; ROI = Índice de Retorno Sobre o Investimento; MTB = Indicador de Valor de Mercado da empresa. S4 = Setor Consumo não cíclico; S6 = Setor Petróleo, Gás e Biocombustíveis; S9 = Setor Utilidade pública. ***A relação é significativa no nível 1%; **A relação é significativa no nível 5%; * A relação é significativa no nível 10%.

De acordo com o disposto na tabela 15, o modelo (1) traz o modelo empírico cuja equação foi estabelecida na seção 3 (equação 4), nota-se nesse modelo, que somente as variáveis ROI e S6 demonstram relação significativa com AD, enquanto IDCC, TAM, NG, FCO, END, MTB, S4 e S9, não apresentaram relação. Contudo, o indicador de R^2 supõe que, o modelo proposto explica 28,39% do AD. No modelo (2) as variáveis ROI e S6 se mantêm significativas, e além destas a variável de interesse IDCC e a variável de controle END demonstram relação com o AD. O Teste F para as duas estimações permite inferir que se deve rejeitar a hipótese nula de ausência de problemas na estimação da regressão ($p\text{-value} < 0,01$). As discussões são apresentadas a seguir.

Considerando os resultados do modelo inicial (1), optou-se por excluir a variável “TAM” e “NGCD” no modelo (2) em virtude de que essas, não apresentam relação significativa no modelo preliminar (1), e ainda por estas, se associarem com outras três variáveis explicativas, IDCC, END, NG, conforme matriz de correlação apresentada anteriormente, na tabela 14. Embora essa opção possa parecer arbitrária, considerando que “TAM” é uma variável de controle relevante apontada pela literatura de Gerenciamento de Resultados, esta é uma alternativa possível, diante da multicolinearidade, de acordo com Fávero e Belfiore (2017). Visto que as variáveis explicativas associadas seguem uma mesma tendência, conforme previsto nas análises descritivas.

Assim, mantê-la no modelo prejudica a análise individual das outras variáveis explicativas, em especial do IDCC. Contudo, conforme o autor supracitado, esta opção pode levar a “omissão de variável relevante”. Nesse aspecto, destaca-se que foi realizado o teste *RESET*, como sugere Fávero e Belfiore (2017) para identificação de problemas de omissão de variáveis relevantes, em ambos os modelos. O resultado indicou $\text{Prob} > F = 0.0000$, sugerindo que os dois modelos, antes e após a exclusão das variáveis, sugerem falta de variáveis relevantes. Sobre este resultado, é importante destacar que os valores do R^2 encontrado nos modelos estão dentro da média da literatura (Nardi & Nakao, 2009; Mazzioni et al, 2015). Isto implica dizer, que naturalmente falta variáveis com maior poder de explicação, ou ainda, que há outras variáveis que podem explicar o Gerenciamento de Resultados e carecem de investigações, ainda que o modelo inicial tenha como controle cinco variáveis, apontadas como determinante para variável dependente. Dito isso, o fato da exclusão das variáveis não prejudicou a análise do modelo (2).

Desta maneira, o modelo (2) parametrizado após as análises, infere que há uma relação negativa ao nível de 10% entre a variável IDCC e o AD. Assim, com base na revisão de literatura, é possível dizer que a instituição e interação da organização com elementos de

Compliance Contábil, conforme divulgado pelas empresas, é capaz de inibir a prática de Gerenciamento de Resultados. Esta evidência vai de encontro as suposições idealizadas sobre *Compliance* Contábil, presentes no estudo de Syrtseva e Cheban (2021). Assim, os resultados sugerem a aceitação da hipótese H1.

Este resultado, sugere inferir em termos de causalidade que quanto mais elementos de *Compliance* Contábil uma empresa tem, menor propensão a discricção de resultados ela terá. Este resultado é relevante ao avaliar que quando as empresas estabelecem o *Compliance* Contábil elas estão sinalizando para o mercado e para seus colaboradores que estão predispostas a gerir com responsabilidade os recursos da empresa, no sentido de assumir e cumprir as diretrizes normativas contábeis, e não apenas estabelecê-las. Neste sentido, observa-se a importância do *Compliance* Contábil no sistema financeiro. Este resultado está de acordo com o estudo de Hodgdon et al. (2008), em que se destaca que o *Compliance* com as normas contábeis é tão importante quanto as próprias normas e que garantir um sistema que contribua para o cumprimento das IFRS, favorece as análises dos usuários da informação Contábil com as previsões dos analistas do mercado financeiro.

Nesse aspecto, esse resultado indica que maior conformidade Contábil pode proporcionar melhor informação Contábil, visto que o Gerenciamento de Resultados interfere na fidedignidade da informação Contábil (Nascimento et al., 2022). Esta, conclusão é substancial tanto para o mercado de capitais, como para os próprios gestores e acionistas, que podem tomar decisões mais assertivas com base em resultados com menores distorções (Cabredo, 2020). Estes resultados, contribuem com a Teoria da Agência, isto porque, a teoria sinaliza que o conflito de interesse induz a pré-disposição ao oportunismo, inerente às relações comerciais. Assim, o *Compliance* Contábil demonstra ser um custo de monitoramento, dispendido pelas organizações (Carvalho et al., 2021), capaz de suprimir esses conflitos, como no caso a gestão de resultados e alinhar os interesses entre as partes.

Com relação às demais variáveis explicativas de controle, de acordo com a literatura prévia, o ROI apresentou-se conforme a expectativa prévia, com relação positiva e significativa ao nível de 1%, sugerindo que um aumento no indicador possui estreita relação com um aumento no *Accruals* discricionários. Isto pode ocorrer, dado os incentivos que as empresas têm em apresentar este índice ao mercado financeiro, uma vez que é um indicador de rentabilidade e demonstra a capacidade da empresa em “remunerar” o capital investido pelos sócios (Ferraz et al., 2017). Neste sentido o resultado encontrado é consoante com o estudo de Jarne-Jarne et al. (2022).

A variável END, sinalizou relação significativa e negativa com o *Accruals* discricionário. Contudo, o sinal encontrado foi oposto ao sinal esperado, que sinalizava uma relação positiva (Jarne-Jarne et al., 2022). Entretanto, segundo Nardi e Nakao (2009) essa relação pode ser unidirecional, e o resultado ser misto. Assim, sugere-se que esta relação pode ser justificada, tendo em vista que, para empresas com níveis de endividamentos altos, caso a prática de Gerenciamento de Resultados seja percebida, isso pode elevar o prêmio pelo risco da dívida, frente há credores e mercado financeiro inseguros, conforme explicam Nardi e Nakao (2009).

Esperava-se que as variáveis FCO e MTB, expressassem relação positiva. Entretanto, não se pode inferir para este modelo que as variáveis causaram efeito no Gerenciamento de Resultados destoando dos resultados de Almeida et al. (2011), para a variável MTB, e em sintonia com Nascimento et al. (2022) em relação à FCO. Isso pode ter ocorrido, devido a própria heterogeneidade do modelo, visto que a estatística descritiva já apresentava indícios de alta dispersão.

De forma geral para os setores 4, 6 e 9 esperava-se que o Gerenciamento de Resultados fosse menor, isto é, uma relação negativa por serem demasiadamente regulamentados e terem promovido mudanças significativas em relação a controles internos, após a Lei Anticorrupção, conforme Castro et al. (2018). Portanto, considerou-se que pertencer a alguns desses setores poderia por si só, garantir menos Gerenciamento de Resultados. Contudo os S4 e S9 não apresentaram significância. Enquanto o S6, apresentou significância positiva, isto é, empresas que pertencem a esse setor tenderam a gerenciar mais resultados. Uma provável explicação para isso, pode estar relacionada ao fato de o setor 6 ser considerado um monopólio, ou seja, quando uma empresa exercer alta participação no mercado de ações, isto pode expressar certa despreocupação em manter uma boa imagem, conforme constatado para este setor por Moura et al. (2017).

4.3.3 Análise Complementar

Como observado no tópico anterior, o modelo empírico sofreu com a heterogeneidade da amostra, evidenciada na análise descritiva e nas alternativas às violações dos pressupostos que precisaram ser consideradas para analisar o modelo de regressão. Nesse sentido, cabe retomar que o estudo considerou empresas listadas em Níveis Tradicionais e em Níveis Diferenciados de Governança Corporativa. Nesse sentido, ressalta-se que o IDCC foi estabelecido com base

na instrução da CVM 80/2022 e na literatura prévia, e qualquer empresa estabelecida no mercado de ações estão sujeitas a essas diretrizes.

Contudo, sabe-se que, as empresas dos Níveis diferenciados de Governança Corporativa, sujeitam-se ainda aos regulamentos desses níveis e de forma intrínseca, podem divulgar mais informações que as demais. Ou ainda, para atender aos regulamentos destes níveis instituir mais elementos de *Compliance* Contábil. Buscou assim, colocar uma variável *dummy*, na intenção de controlar essa preocupação. Entretanto como visto nas análises descritiva, a conformidade Contábil é maior em Níveis Diferenciados de Governança Corporativa, este fator faz com que as variáveis se correlacionem e uma atrapalhe a outra, quando analisadas no modelo de regressão. Portanto, uma análise adicional é proposta, separando as empresas por níveis de governança. Espera-se assim que os modelos apresentem homogeneidade dos dados e possa se fazer uma inferência mais precisa.

O modelo econométrico é o mesmo utilizados para análise complementar é o mesmo que foi utilizado para os modelos anteriores, exceto as variáveis referentes aos setores de atuação econômica, visto que na separação das empresas por níveis de governança, houve setores que ficaram com uma empresa apenas, desta forma optou-se por excluir estas variáveis neste modelo. Também foram realizados para os modelos adicionais todos os testes de pressupostos da regressão. O primeiro modelo se refere as empresas que pertencem aos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa (NDGC - N1, N2 ou Novo Mercado), enquanto o segundo modelo apresenta as empresas listadas no Nível Tradicional (NT). Os resultados dos testes iniciais estão dispostos na tabela 16.

Tabela 16

Pressupostos de Regressão MQO

	Obs.	Teste de Significância Prob>z	
		<i>Shapiro-Francia</i>	<i>Breusch-Pagan/Cook-Weisberg</i>
NDGC	54	0,05916	0,4731
NT	42	0,116	0,0000

Conforme tabela 16, o modelo (3) apresenta normalidade dos resíduos e homogeneidade dos dados, enquanto o modelo (4) apresentou resíduos normais, entretanto apresenta heterocedasticidade. Desta forma, para o modelo (4) será utilizado erro-padrão robusto como forma de mitigar a inconsistência dos erros e minimizar a heterocedasticidade. Na sequência apresenta-se a tabela 17 com os resultados das regressões múltiplas.

Tabela 17

Resultados Regressões MQO – Modelo (4) com Erros-Padrão Robustos

Variável dependente AD	NDGC			NT		
	Coefficiente	p-value	Vif	Coefficiente	p-value	Vif
IDCC	-0,44238* -0,24758	0.080	1,31	0,14775 -0,38335	0.702	2,22
TAM	0,0084 -0,0198	0.673	1,48	-0,05793 -0,05412	0.292	2,13
FCO	0,00969*** -0,00333	0.006	1,26	-0,01338* -0,00782	0.096	1,09
END	-0,00759 -0,00905	0.405	1,43	-0,05881** -0,02674	0.035	1,42
ROI	-0,04026 -0,09185	0.663	1,28	0,18961*** -0,04931	0.000	1,17
MTB	0,01525 -0,01724	0.381	1,39	0,11471* -0,06588	0.090	1,38
Constante	0,27793 -0,40189	0.493		150.555 (1,07920)	0.170	
Obs.	54			42		
R2	0,2482			0,48685		
Prob > F	0.0301			0,0002		

Nota. Elaborado pela autora. AD = *Accruals* Discricionários, *proxy* para Gerenciamento de Resultados; IDCC = Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil; TAM = Tamanho do Ativo da empresa (Ln); FCO = Proporção do Fluxo de Caixa Operacional; END = Índice de Endividamento; ROI = Índice de Retorno Sobre o Investimento; MTB = Indicador de Valor de Mercado da empresa. ***A relação é significativa no nível 1%; * A relação é significativa no nível 5%; * A relação é significativa no nível 10%.

De acordo com os resultados apresentados, observa-se que para o modelo (NDGC) a variável de interesse é negativa e significativa ao nível de 10%. Isto sugere que dentre as empresas listadas em NDGC, aquelas que implementam maior *Compliance* Contábil, apresentam menor Gerenciamento de Resultados. Esta análise é consonante ao modelo 2. Esse achado é de grande valia, pois permite inferir que o IDCC difere essas empresas em termos de Gerenciamento de Resultados, ainda que estas empresas atuem em segmentos de listagem diferenciados e possuam certa homogeneidade, sinalizando ao mercado “boas práticas de governança”.

A aderência aos NDGC por parte das empresas é voluntária e têm por finalidade melhorar a avaliação dessas empresas dentro do mercado de ações, visto que, estas empresas estão dispostas a se enquadrar em obrigações que vão além das previstas na Lei das S.A (B3, 2024). Isto, sinaliza ao mercado que estas empresas possuem diferencial em relação às garantias dos acionistas e ao dispõem maior volume de informações que podem reduzir a assimetria informacional entre a empresa e seus *stakeholders*. Contudo, os resultados desta pesquisa

inferem que mesmo empresas pertencentes a esses grupos Gerenciam Resultados e que a o *Compliance* Contábil é capaz de suprimir está prática nesse grupo.

Observa-se ainda no modelo (NDGC) que a variável FCO foi positiva e significativa. Sugerindo que maiores FCO predizem maiores *accruals* discricionários, nestas empresas. Esse achado contribui ao estudo de Im e Nam (2019), que encontraram resultados semelhantes. Em contraposição a variável ROI foi negativa e significativa no modelo. Este fato sugere que maiores ROIs suprimem a prática oportunista. Uma explicação possível, é que empresas com bons ROIs, podem ter menos incentivos em gerenciar os resultados, visto que já possuem desempenho e condições econômico-financeiras que favorecem os retornos sobre o capital investido.

Com relação ao modelo (NT) não se pode inferir para empresas listados no Nível Tradicional, pertencente a amostra do estudo, que a divulgação do *Compliance* Contábil causou efeito e provocou mudanças nas práticas de gestão de resultado das empresas. Fatores como a estrutura patrimonial e os incentivos dessas em busca de capital de terceiros, ou outros interesses, pode prevalecer, sobre o *Compliance* Contábil. E, as empresas que se dispõe a divulgar esse sistema, podem estar em busca de se legitimar no mercado, usando estrategicamente essa divulgação (Burdon & Soour, 2020; Melo, 2019). Ocorre que, empresas listadas em NT não aderem voluntariamente às boas práticas de Governança Corporativa, e isto pode representar uma interferência na pré-disposição à uma *Compliance* Contábil que seja convergente ao *disclosure*.

Ainda com relação ao modelo (NT), nota-se que as variáveis FCO e END apresentam relação negativa e significativa. Ou seja, empresas com maiores FCO podem reprimir o gerenciamento, assim maior FCO pode se traduzir em menos manejos por competência. Isso se repete com maiores níveis de endividamento sugerindo que maiores endividamentos se relacionam negativamente com Gerenciamento de Resultados, este achado pode ser atrelado a uma preocupação da empresa em não se expor com o manejo dos resultados a fim de não influir em um prêmio pelo risco da dívida (Nardi & Nakao, 2009). Por outra ótica o modelo aponta relação positiva e significativa das variáveis ROI e MTB com Gerenciamento de Resultados. Isto pode ser reflexo do oportunismo em apontar bons indicadores ao mercado de ações, especialmente por esses indicadores serem comumente utilizados por analistas e investidores neste modelo, pode-se ainda destacar que o R^2 foi expressivo para essa amostra, sugerindo que as variáveis em conjunto explicam 48% do Gerenciamento de Resultados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Prática de Gerenciamento de Resultados pode ser importuna, pois usuários da informação Contábil podem tomar decisões com base em dados enviesados, e assumir riscos desconhecidos. O *Compliance* Contábil é um sistema que busca prevenir, detectar e sanar desconformidades em relação as instruções e regulações contábeis, por intermédio de um conjunto de medidas adotadas internamente, como a instituição de funções, órgãos de supervisão, políticas e controles que conduzem ao cumprimento das normas. Portanto, essa pesquisa buscou analisar se o *Compliance* Contábil é capaz de inibir esta prática.

Os estudos empíricos que envolvem o *Compliance* Contábil estão em fase exploratória. Nesse escopo, a presente pesquisa é relevante e contribuí para literatura sobre os temas abordados, ao analisar a relação entre *Compliance* Contábil e Gerenciamento de Resultados em companhias brasileiras de capital aberto, listadas na B3 no ano de 2022. Supondo a partir da hipótese de pesquisa que, quanto mais elementos de *Compliance* Contábil instituídos e interagindo dentro da empresa, menor tende ser sua prática de Gerenciamento de Resultados. Isto porque, a prática do Gerenciamento de Resultados é vinculada de maneira intrínseca ao oportunismo da discricionariedade das normas contábeis, nesse sentido supõe-se que órgãos de fiscalização, políticas e controles internos que direcionem as ações e monitoram estas em prol do cumprimento das normas, destoe essa ação.

Para aferir essa suposição foi desenvolvido o Índice de Divulgação de *Compliance* Contábil (IDCC), baseado em literatura prévia, e qual a função do *Compliance* contábil e instrução normativa da CVM nº 80/2022 que traz elementos de *Compliance* Contábil que devem ser divulgados pelas empresas. Desta forma, o instrumento buscou mensurar quais elementos de *Compliance* Contábil as empresas divulgaram que tem e monitoram. O *Compliance* Contábil é então medido pelo que a empresa divulga que tem e faz, para cumprir as normas contábeis de maneira geral e assim, garantir a elaboração das Demonstrações Financeiras.

Os resultados foram avaliados pelo método da Regressão Múltipla MQO, e sugerem aceitar a hipótese da pesquisa, evidenciando que empresas que possuem maior nível de divulgação de *Compliance* Contábil, gerenciam menos resultado. Isto é, o estudo infere, ao nível de 10%, que o *Compliance* Contábil se relaciona negativamente com o Gerenciamento de Resultados. Análises adicionais estratificaram a amostra entre empresas que atuam em Níveis Diferenciados de Governança Corporativa (NDGC) e empresas listadas em Níveis Tradicionais (NT) conforme classificação da B3. Estas análises constataram que a inferência se mantém para

empresas que atuam em NDGC. Portanto, ao adotar e divulgar que a empresa institui elementos de *Compliance* Contábil e busca monitorá-lo ao fazê-lo interagir com um conjunto de elementos interdependentes desse sistema, essas organizações se diferenciam das demais e demonstrando comprometimento com as normativas da contabilidade e isto implicou positivamente nos dados contábeis que sofrem menos distorções de Gerenciamento de Resultados.

Entretanto, para as empresas que operam suas ações no NT, não houve resultados significativos que indiquem que o sistema de *Compliance* Contábil divulgado pela empresa, é capaz de suprimir o Gerenciamento de Resultados. Este resultado também é relevante pois, sinaliza que o *Compliance* Contábil neste grupo pode estar condicionado a legitimidade, corroborando ao trabalho de Burdon e Soour (2020), e/ou pode estar condicionado às estratégias competitivas transitórias, tal como identificado no estudo de Melo (2019). Consequentemente, este achado pode ser explorado por futuras pesquisas, considerando estas e outras razões pelas quais empresas listadas em NT, não refletem mudança na prática do Gerenciamento de Resultados, ainda que na presença de *disclosure* de *Compliance* Contábil.

O resultado geral da pesquisa, contribui e é relevantes em dois pontos principais: (i) aos usuários da informação Contábil, ao identificar que o *Compliance* Contábil pode promover relatórios financeiros mais precisos, dispersando o oportunismo a partir da gestão do *accruals* discricionários; (ii) contribui a comunidade científica que aborda a literatura sobre Teoria da Agência, ao verificar o papel de monitoramento que o *Compliance* Contábil exerce dentro das empresas, capaz de conduzir ao alinhamento de interesses entre Agentes e Principais.

No primeiro aspecto, os usuários da informação contábil incluindo, órgãos reguladores e governamentais, podem avaliar as considerações desse estudo para promover melhorias nas relações comerciais entre participantes do mercado de ação e (re) avaliar a obrigatoriedade de adoção de recomendações sinalizadas pela literatura sobre *Compliance* Contábil, visto que hoje segundo a instrução da CVM N° 80/2022, algumas são voluntárias em relação a adoção, apenas obrigatória quanto ao *disclosure*, isto é, se as empresas possuem ou não, seguindo o modelo pratique ou explique. Além disso, estes achados são relevantes e podem ser considerados por acionistas e gestores da empresa que podem analisar, prevenir e monitorar o processo de elaboração das Demonstrações Financeiras por intermédio dos elementos de *Compliance* Contábil estabelecidos nesse estudo (tabela 1).

Os resultados desse estudo são consonantes ao trabalho de Nagy (2010), e permitem inferir que a divulgação do *Compliance* Contábil das empresas da amostra, relaciona-se à redução de deturpações nos relatórios financeiros, demonstrando mitigar o Gerenciamento de Resultados. Os achados corroboram aos trabalhos de Hodgdon et al. (2008) e Syrtseva e Cheban

(2021), ao avaliar a relevância da implementação e divulgação de sistemas *Compliance* Contábil das empresas. Conforme Hodgdon et al. (2008), tão importante quanto as normas contábeis é a conformidade destas. Neste aspecto, sabe-se que as normas contábeis são muitas e que intrinsicamente há pontos subjetivos na norma que podem induzir ao oportunismo, o estabelecimento e divulgação de um sistema de *Compliance* Contábil é relevante nesse sentido, pois a partir deste é possível estabelecer, monitorar e avaliar medidas em favor da conformidade da informação contábil.

Congruente ao trabalho de Syrtseva e Cheban (2021), este estudo avançou no tema constatando empiricamente que o sistema de *Compliance* Contábil é relevante para a contabilidade empresarial e para a produção da informação contábil. Refletindo positivamente no conteúdo informacional presente nas Demonstrações Financeiras, que sofreram menores distorções de resultado. Por conseguinte, este efeito é benéfico ao mercado de capitais e aos usuários da informação contábil como investidores, credores, acionistas minoritários e órgãos reguladores, entre outros.

Com relação ao segundo aspecto, conforme a teoria base desse estudo, as organizações são um conjunto de pessoas com interesses próprios (Jensen & Meckling, 1976). Estabelecer o tom da liderança (Schwartz et al., 2005), em prol do *Compliance* Contábil, pode alinhar os interesses entre principais e agentes nas diversas relações comerciais que a empresa tem, destoando o oportunismo. Em especial, a relação entre acionistas e administradores, acionistas majoritários e minoritários, empresa e governo, empresa e fornecedores, entre outras relações, tendo em vista que, estes utilizam as informações contidas nos relatórios financeiros respectivamente, para o levantamento de remuneração, dividendos, tributos e capacidade de pagamentos.

A literatura que aborda o Gerenciamento de Resultados tem se dedicado a analisar incentivos, consequências e meios capazes de mitigar esta prática. Neste aspecto, a presente pesquisa contribui a literatura que investiga medidas que reduzem tal ação. Desta maneira, os achados corroboram aos estudos que contemplaram elementos que podem reduzir a Gestão de Resultados a partir do *accruals* discricionários (Chen, 2016; Dashtbayaz et al., 2019; Li et al., 2020; Alzoubi, 2019; Garcia-Blandon et al., 2018; Bhuiyan et al., 2020; Chen et al., 2018; Ahluwalia et al., 2018; Jarne-Jarne et al., 2022).

Estudos exploratórios, possuem certas limitações, neste sentido, cabe destacar que a pesquisa foi conduzida manualmente em relação ao IDCC e para tanto o estudo valeu-se dos parâmetros de amostra mínima. Além disso, a pesquisa foi realizada apenas para um período, isto se deve ao fato de alguns itens do índice serem limitados a divulgação atual. Por exemplo,

as empresas só disponibilizam em seus *web sites* versões atuais dos documentos referentes a políticas específicas e código de conduta, o que impossibilita avaliar se em períodos passados esses documentos continham tal informação divulgada. Outra limitação, refere-se a poucos estudos que falam especialmente de *Compliance* Contábil, nesse sentido há limitações de comparação entre essa pesquisa e outras.

A pesquisa sugere que outros estudos podem adaptar e melhorar o instrumento desenvolvido (IDCC) às necessidades de pesquisas futuras. Esse estudo delimitou a inferência ao analisar o *Compliance* Contábil com o Gerenciamento de Resultados, mas a literatura sobre *Compliance* Contábil sugere benefícios maiores desse sistema, especialmente para a qualidade da informação contábil. Pesquisas futuras podem utilizar outros modelos de Gerenciamento de Resultados por *accruals* ou baseado em atividades reais, e ainda com recorte espacial amostral maior, ou amostras específicas como determinado setor de atuação econômica, nível de governança e índices de categorização.

Além disso, este estudo sinaliza a diferença de *Compliance* Contábil entre empresas que operam em NDGC e as que operam em Níveis Tradicionais, conforme B3. Em especial, a pesquisa revela que há pouca aderência de *Compliance* Contábil nessas empresas. Nesse aspecto, pesquisas futuras podem aprofundar as análises, observando as dificuldades, determinantes e *disclosure* do *Compliance* Contábil nessas companhias.

Outras possibilidades de pesquisa envolvem o índice desenvolvido (IDCC), que elenca um rol de elementos que sugerem *Compliance* Contábil, ocorre que alguns desses elementos foram pouco explorados pela literatura e podem ser investigados em maior profundidade de forma individual, como o Comitê de Riscos e Comitê de *Compliance* que passaram a ser órgãos de Assessoramento do Conselho de Administração; e ainda, as funções relacionadas ao desempenho e implementação do *Compliance* como *Chief Compliance Officer*, *Compliance Specialist*, entre outras, e suas contribuições para contabilidade.

REFERÊNCIAS

- Ahluwalia, S., Ferrell, O. C., Ferrell, L., & Rittenburg, T. L. (2018). Sarbanes–Oxley section 406 code of ethics for senior financial officers and firm behavior. *Journal of Business Ethics*, *151*, 693-705. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3267-7>
- Almeida, J. E. F. D., & Almeida, J. C. G. D. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, *20*, 62-74. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000200005>.
- Almeida, J. E. F. D., Lopes, A. B., & Corrar, L. J. (2013). Gerenciamento de Resultados para sustentar a expectativa do mercado de capitais: impactos no índice market-to-book. *ASAA-Advances in Scientific and Applied Accounting*, *4*(1), 44-62. <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.308/index.php/ASAA/article/viewFile/1781/1677>
- Alzeban, A. (2019). An examination of the impact of *Compliance* with internal audit standards on financial reporting quality: Evidence from Saudi Arabia. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, *17*(3), 498-518. <https://doi.org/10.1108/JFRA-09-2018-0085>
- Alzoubi, E. S. S. (2019). Audit committee, internal audit function and earnings management: evidence from Jordan. *Meditari Accountancy Research*, *27*(1), 72-90. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-06-2017-0160>.
- Andrade Martins, G. (2006). Sobre confiabilidade e validade. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios-RBGN*, *8*(20), 1-12. <https://www.redalyc.org/pdf/947/94782002.pdf>.
- Argandoña, A. (2007). The United Nations convention against corruption and its impact on international companies. *Journal of Business Ethics*, *74*, 481-496. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9524-z>
- Arruda, GS, Madruga, SR, & de Freitas Junior, NI (2008). A Governança Corporativa e a Teoria da Agência em consonância com a controladoria. *Revista de Administração da UFSM*, *1* (1). <https://doi.org/10.5902/19834659570>.
- Assi, M. (2012). *Gestão De Riscos Com Controles Internos - Como vencer os desafios e manter a eficiência dos negócios - 1ª edição 2012*. Editora São Paulo (Brasil). <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788580040500>.
- Assi, M. (2018). *Compliance* como implementar. Editora Trevisan.
- Bao, S. R., & Lewellyn, K. B. (2017). Ownership structure and earnings management in emerging markets—An institutionalized agency perspective. *International Business Review*, *26*(5), 828-838. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.02.002>.
- Baskaran, S., Nedunselian, N., Ng, C. H., Mahadi, N., & Rasid, S. Z. A. (2020). Earnings management: a strategic adaptation or deliberate manipulation? *Journal of Financial Crime*, *27*(2), 369-386. <https://doi.org/10.1108/JFC-07-2019-0098>.
- Bazerman, M. H., & Moore, D. (2011). Is it time for auditor independence yet? *Accounting, Organizations and Society*, *36*(4-5), 310-312. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2011.07.004>
- Beardsley, E. L., Imdieke, A. J., & Omer, T. C. (2021). The distraction effect of non-audit services on audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, *71*(2-3), 101380. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2020.101380>.
- Bhuiyan, M. B. U., Salma, U., Roudaki, J., & Tavite, S. (2020). Financial reporting quality, audit fees and risk committees. *Asian Review of Accounting*, *28*(3), 423-444. <https://doi.org/10.1108/ara-01-2019-0017>.
- Biegelman, M. T. (2008). *Building a world-class Compliance program: Best practices and strategies for success*. John Wiley & Sons. <https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=WgaifQhIbQgC&oi=fnd&pg=PR9&dq=programs+Compliance&ots=AF3>

- VbiQVFt&sig=b23_fo-
rd72GbYtsjyUVdOW2e4#v=onepage&q=programs%20Compliance&f=false.
- Blok, M. (2020). *Compliance e governança corporativa*. Freitas Bastos.
- Brasil, Bolsa Balcão. (2024). Segmentos de Listagem. https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/sobre-segmentos-de-listagem/.
- Burdon, W. M., & Sorour, M. K. (2020). Institutional theory and evolution of ‘a legitimate *Compliance* culture: The case of the UK financial service sector. *Journal of Business Ethics*, 162, 47-80. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3981-4>.
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The accounting review*, 81(5), 983-1016. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- Cabredo, A. M. (2020). *Petrobras: conformidade Contábil e o ambiente macroeconômico e político*. [Dissertação de mestrado, Centro Universitário Álvares Penteado]. Repositório FECAP. <http://tede.fecap.br:8080/handle/123456789/1088>.
- Calabrò, A., Campopiano, G., & Basco, R. (2017). Principal-principal conflicts and family firm growth: The moderating role of business family identity. *Journal of Family Business Management*, 7(3), 291-308. <https://doi.org/10.1108/JFBM-02-2017-0005>.
- Carson, T. L. (2003). Self-interest and business ethics: Some lessons of the recent corporate scandals. *Journal of Business Ethics*, 43, 389-394. <https://doi.org/10.1023/A:1023013128621>.
- Carvalho, AC, Bertoccelli, RDP, Alvim, TC, & al, E. (2021). *Manual de Compliance* (3ª ed.). Grupo GEN.
- Castro, P. R., Amaral, J. V., & Guerreiro, R. (2018). Aderência ao programa de integridade da lei anticorrupção brasileira e implantação de controles internos. *Revista Contabilidade & Finanças*, 30, 186-201. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201806780>.
- Centonze, F. (2022). The Imperfect Science: Structural Limits of Corporate *Compliance* and Co-regulation. *Corporate Compliance on a Global Scale: Legitimacy and Effectiveness*, 45-64. https://doi.org/10.1007/978-3-030-81655-1_3
- Chen, C., Gotti, G., Kang, T., & Wolfe, M. C. (2018). Corporate codes of ethics, national culture, and earnings discretion: International evidence. *Journal of Business Ethics*, 151, 141-163. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3210-y>.
- Chen, H., & Soltes, E. (2018). Why *Compliance* programs fail and how to fix them. *Harvard Business Review*, 96(2), 116-125.
- Chen, T. (2016). Internal control, life cycle and earnings quality—An empirical analysis from Chinese market. *Open Journal of Business and management*, 4(2), 301-311. <https://doi.org/10.4236/ojbm.2016.42032>.
- Choi, T. H., & Pae, J. (2011). Business ethics and financial reporting quality: Evidence from Korea. *Journal of business ethics*, 103, 403-427. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0871-4>.
- Coglianesi, C. e Nash, J. (2021). *Compliance* Management Systems: Do They Make a difference? Van Rooij & D. Sokol (Eds.), *The Cambridge Handbook of Compliance* (Cambridge Law Handbooks, pp. 571-593). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108759458.039>.
- Collins, D. W., Pungaliya, R. S., & Vijh, A. M. (2017). The effects of firm growth and model specification choices on tests of earnings management in quarterly settings. *The Accounting Review*, 92(2), 69-100. <https://doi.org/10.2308/accr-51551>.
- Comissão de Valores Mobiliários. (2023). Portal dados abertos CVM. Consulta a documentos externos: Informe do Código de Governança. https://dados.cvm.gov.br/dataset/cia_aberta-doc-

- Ferraz, P. S., de Sousa, E. F., & Novaes, P. V. G. (2017). Relação entre Liquidez e Rentabilidade das empresas listadas na BMF&BOVESPA. *ConTexto-Contabilidade em Texto*, 17(35). <https://seer.ufrgs.br/index.php/ConTexto/article/view/64494>.
- Field, Andy. (2020). *Descobrimo a estatística usando o SPSS* (5ª ed.). Penso editora. <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788584292011>.
- Garcia-Blandon, J., Argilés-Bosch, J. M., Martínez-Blasco, M., & Merino, D. C. (2018). On the relationship between *Compliance* with recommendations on the audit committee of codes of good practices and financial reporting quality. *Journal of Management and Governance*, 22, 921-946. <https://doi.org/10.1007/s10997-018-9412-1>.
- Gomes, M. D. C., Eça, J. P. A., Moraes, M. B. D. C., & Valle, M. R. D. (2021). The relationship between earnings management and equity market timing. *Revista de Administração Contemporânea*, 25, e200289. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200289.en>.
- Grupo de Trabalho Interagentes. (2016). *Código Brasileiro de Governança Corporativa – Companhias abertas*. https://www.anbima.com.br/data/files/F8/D2/98/00/02D885104D66888568A80AC2/Codigo-Brasileiro-de-Governanca-Corporativa_1_.pdf.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica*. (5a. ed.). São Paulo: Bookman.
- Habib, A., Ranasinghe, D., Wu, J. Y., Biswas, P. K., & Ahmad, F. (2022). Real earnings management: A review of the international literature. *Accounting & Finance*, 62(4), 4279-4344. <https://doi.org/10.1111/acfi.12968>
- Hodgdon, C., Tondkar, R. H., Harless, D. W., & Adhikari, A. (2008). *Compliance* with IFRS disclosure requirements and individual analysts' forecast errors. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 17(1), 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2008.01.002>.
- Hoff, J., & Vicente, E. F. R. (2016). O Gerenciamento de Resultados e a Remuneração Variável dos Executivos das Companhias Brasileiras Listadas na BM&FBOVESPA. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(2), 64-81. <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v10i2.17027>
- Holanda, A. P., & Coelho, A. C. (2016). Gerenciamento de Resultados e estrutura de propriedade: evidências no Brasil. *REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 6(2). <https://doi.org/10.18696/reunir.v6i2.326>.
- Im, C., & Nam, G. (2019). Does Ethical Behavior of Management Influence Financial Reporting Quality? *Sustainability*, 11(20), 5765. <https://doi.org/10.3390/su11205765>.
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. (2017). *Compliance à luz da Governança Corporativa*. https://www.legisCompliance.com.br/images/pdf/ibgc_orienta_Compliance_a_luz_da_governaca.pdf
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. (2023). *História da Governança Corporativa*. <https://www.ibgc.org.br/conhecimento/governanca-corporativa>
- Iudicibus, SD (2021). *Teoria da Contabilidade* (12ª ed.). Grupo GEN.
- Jarne-Jarne, J. I., Callao-Gastón, S., Marco-Fondevila, M., & Llena-Macarulla, F. (2022). The Impact of Organizational Culture on the Effectiveness of Corporate Governance to Control Earnings Management. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(9), 379. <https://doi.org/10.3390/jrfm15090379>.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360. <http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>.
- Kelly, K., & Tan, H. T. (2017). Mandatory management disclosure and mandatory independent audit of internal controls: Evidence of configural information processing by

- investors. *Accounting, Organizations and Society*, 56, 1-20. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2016.12.002>.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>.
- Kraemer, M. E. P. (2004). Contabilidade criativa: maquiando as demonstrações contábeis. *Pensar Contábil*, 7(28). <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.306/index.php/pensarcontabil/article/viewFile/60/60>.
- Kusnadi, Y., Leong, K. S., Suwardy, T., & Wang, J. (2016). Audit committees and financial reporting quality in Singapore. *Journal of business ethics*, 139, 197-214. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2679-0>
- Lawal, A. I., Nwanji, T. I., Opeyemi, O. O., & Adama, I. J. (2018). Can corporate governance mechanisms deter earnings management? Evidence from firms listed on the Nigerian Stock Exchange. *Aestimatio: The IEB International Journal of Finance*, (17), 220-233. <https://www.ieb.es/wp-content/uploads/2018/03/11-AES17.-220-235.pdf>.
- Lei Nº 12.846, de 1º de agosto de 2013. Dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, e dá outras providências. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/lei/112846.htm.
- Lei Nº 12.683, de 9 de julho de 2012. Dispõe sobre crimes de lavagem de dinheiro. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19613.htm.
- Lei Foreign Corrupt Practices Act, 1 Estados Unidos da América, 1977. Dispõe sobre regras para inibir o suborno de funcionários públicos no exterior. <https://www.justice.gov/criminal/criminal-fraud/foreign-corrupt-practices-act>.
- Lei Bribery Act, Reino Unido, (2010). Dispõe sobre atos contra o suborno no Reino Unido. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/23/contents>.
- Li, Y., Li, X., Xiang, E., & Djajadikerta, H. G. (2020). Financial distress, internal control, and earnings management: Evidence from China. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(3), 100210. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100210>.
- Marchini, P. L., Mazza, T., & Medioli, A. (2018). The impact of related party transactions on earnings management: Some insights from the Italian context. *Journal of Management and Governance*, 22, 981-1014. <https://doi.org/10.1007/s10997-018-9415-y>
- Martinez, A. L. (2008). Detectando *earnings management* no Brasil: estimando os *accruals* discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19, 7-17. <https://www.scielo.br/j/rcf/a/xLqmMnMfz6DbypmmcvLrjBx/?format=pdf&lang=pt>.
- Martinez, A. L., & Leal, L. V. (2019). Conformidade Contábil-fiscal e Gerenciamento de Resultados contábeis no Brasil. *RACE-Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 18(1), 9-30. <https://doi.org/10.18593/race.18854>.
- Martins, O. S., Sousa, R. A. M. D., & Girão, L. F. D. A. P. (2021). Persistência dos dividendos e Gerenciamento de Resultados em mercados emergentes. *Revista Contabilidade & Finanças*, 33, 130-149. <https://doi.org/10.1590/1808-057x202113040>.
- Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2007). Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e consequências. *Contabilidade Gestão e Governança*, 10(1). https://revistacgg.org/index.php/contabil/article/view/151/pdf_105.
- Mazzioni, S., Prigol, V., de Moura, G. D., & Klann, R. C. (2015). Influência da Governança Corporativa e da estrutura de capital no Gerenciamento de Resultados. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 12(27), 61-86. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2015v12n27p61>

- Melendy, S., & Huefner, R. J. (2011). Monitoring legal *Compliance*: The growth of *Compliance* committees. *Accounting Perspectives*, 10(4), 241-263. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3838.2011.00026.x>.
- Melo, M. M. D. D. (2019). *Divulgação de práticas de Compliance anticorrupção e fases da vantagem competitiva transitória: um estudo em companhias abertas brasileiras*. [Tese de doutorado, Universidade Federal do Rio Grande do Norte]. Repositório UFRN. <https://repositorio.ufrn.br/jspui/handle/123456789/27566>.
- Moura, G. D., de Camargo, T. F., & Zanin, A. (2017). Competitividade de Mercado e Gerenciamento de Resultados: um estudo sob a ótica da Teoria da Contingência. *Revista de Ciências da Administração*, 19(49), 86-101. <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2017v19n49p86>.
- Nagy, A. L. (2010). Section 404 *Compliance* and financial reporting quality. *Accounting Horizons*, 24(3), 441-454. <https://doi.org/10.2308/acch.2010.24.3.441>
- Nalukenge, I. (2020). Board role performance and *Compliance* with IFRS disclosure requirements among microfinance institutions in Uganda. *International Journal of law and Management*, 62(1), 47-66. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-08-2017-0195>
- Nardi, P. C. C., & Nakao, S. H. (2009). Gerenciamento de Resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20, 77-100. <https://www.scielo.br/j/rcf/a/XcXkndL3C3sfsJewsYNdLzk/?format=pdf&lang=pt>.
- Nascimento, M. R., de Souza Gonçalves, R., & de Sousa, R. A. M. (2022). Valores éticos na organização e a qualidade da informação Contábil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 169-183. <https://doi.org/10.14392/asaa.2022150107>.
- Noreen, E. (1988). The economics of ethics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations and society*, 13(4), 359-369. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(88\)90010-4](https://doi.org/10.1016/0361-3682(88)90010-4).
- Orin, R. M. (2008). Ethical guidance and constraint under the Sarbanes-Oxley Act of 2002. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23(1), 141-171. <https://doi.org/10.1177/0148558X0802300108>
- Parfet, W. U. (2000). Accounting subjectivity and earnings management: A preparer perspective. *Accounting Horizons*, 14(4), 481-488. <https://doi.org/10.2308/acch.2000.14.4.481>.
- Parker, C., & Nielsen, V. L. (2009). Corporate *Compliance* systems: Could they make any difference? *Administration & Society*, 41(1), 3-37. <https://doi.org/10.1177/0095399708328869>.
- Paz, M. F. de Azevedo, S. U., & de Sousa, H. A. (2023). *Compliance*: um estudo sobre o perfil requerido pelas empresas brasileiras versus as qualificações do profissional da área. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 201-217. <https://doi.org/10.14392/asaa.2022160107>.
- Perols, J. L., & Lougee, B. A. (2011). The relation between earnings management and financial statement fraud. *Advances in Accounting*, 27(1), 39-53. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2010.10.004>.
- Proimos, A. (2005). Strengthening corporate governance regulations. *Journal of investment Compliance*, 6(4), 75-84. <https://doi.org/10.1108/15285810510681900>
- Rezaee, Z. (2005). Causes, consequences, and deterrence of financial statement fraud. *Critical perspectives on Accounting*, 16(3), 277-298. [https://doi.org/10.1016/S1045-2354\(03\)00072-8](https://doi.org/10.1016/S1045-2354(03)00072-8).
- Ribeiro, JE e Souza, AAD (2023). Índice de Governança Corporativa e desempenho de mercado: evidências no mercado financeiro brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 34, e1756. <https://doi.org/10.1590/1808-057x20231756.pt>.

- Resolução N° 2.554, Brasil, 24 de setembro de 1998. Dispõe sobre a implantação e implementação de sistema de controles internos. https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1998/pdf/res_2554_v3_P.pdf.
- Saito, R., & Silveira, A. D. M. D. (2008). Governança Corporativa: custos de agência e estrutura de propriedade. *Revista de administração de empresas*, 48, 79-86. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902008000200007>
- Sampieri, RH, Collado, CF, & Lucio, MDPB (2013). Metodologia de pesquisa (5ª ed.). Grupo A.
- Santana, C. V. S., Santos, L. P. G. D., Carvalho Júnior, C. V. D. O., & Martinez, A. L. (2019). Sentimento do investidor e Gerenciamento de Resultados no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 31, 283-301. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201909130>
- Schwartz, M. S., Dunfee, T. W., & Kline, M. J. (2005). *Tone at the top: An ethics code for directors?* Journal of Business Ethics, 58, 79-100. <https://doi.org/10.1007/s10551-005-1390-y>.
- Simões, J. J. F., & de Souza, A. A. (2020). Panorama da literatura sobre a Governança Corporativa: Uma análise bibliométrica das bases teóricas e abordagens mais utilizadas em artigos. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 10(3), 62-82. <https://doi.org/10.18028/rgfc.v10i3.8586>.
- Song, Z., Liu, Y., & Wang, J. (2022). Mandatory internal control and earnings management. *Emerging Markets Finance and Trade*, 58(12), 3439-3453. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2022.2050903>.
- Sousa, AM, da Silva Sousa, RC, Orsato, R., & Colauto, RD (2023). A corrupção nacional incentiva a gestão de resultados? Uma comparação de países dos continentes europeu e americano. *Contexto: Revista Contemporânea de economia e gestão*, 1. <https://doi.org/10.19094/contextus.2023.81163>.
- Stöber, T., Kotzian, P., & Weißenberger, B. E. (2019). Design matters: on the impact of *Compliance* program design on corporate ethics. *Business research*, 12, 383-424. <https://doi.org/10.1007/s40685-018-0075-1>.
- Syrtseva, S., & Cheban, Y. (2021). Accounting *Compliance*: an institutional approach to ensure the quality of accounting information of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7(2), 210-218. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-2-210-218>
- Teichmann, F. M. J., & Wittmann, C. (2022). *Compliance* cultures and the role of financial incentives. *Journal of Financial Crime*, (ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JFC-06-2022-0135>
- Weber, J., & Wasieleski, D. M. (2013). Corporate ethics and *Compliance* programs: A report, analysis, and critique. *Journal of business ethics*, 112, 609-626. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1561-6>.
- Young, M. N., Peng, M. W., Ahlstrom, D., & Bruton, G. D. (2002, August). Governing the corporation in emerging economies: a principal-principal perspective. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2002, No. 1, pp. E1-E6). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management. <https://doi.org/10.5465/apbpps.2002.7516497>.

APÊNDICES

APÊNDICE 1 – EMPRESAS QUE COMPÕE A AMOSTRA

Empresas que compõe as amostras analisada

	Empresa	Código	Nível	Setor
1	Afluente Transmissão de Energia Elétrica AS	AFLT3.SA	0	9
2	AgroGalaxy Participações AS	AGXY3.SA	NM	4
3	Alphaville AS	AVLL3.SA	NM	3
4	Ambev AS	ABEV3.SA	0	4
5	Anima Holding SA	ANIM3.SA	NM	3
6	Atacadão SA	CRFB3.SA	NM	4
7	Azevedo & Travassos SA	AZEV4.SA	0	1
8	Baumer SA	BALM4.SA	0	7
9	Bicicletas Monark SA	BMKS3.SA	0	3
10	Blau Farmacêutica SA	BLAU3.SA	NM	7
11	Boa Safra Sementes SA	SOJA3.SA	NM	4
12	Bombril SA	BOBR4.SA	0	4
13	Braskem SA	BRKM5.SA	N1	5
14	Brazilian Electric Power Co	ELET6.SA	N1	9
15	Camil Alimentos SA	CAML3.SA	NM	4
16	CCR AS	CCRO3.SA	NM	1
17	Cogna Educação SA	COGN3.SA	NM	3
18	Companhia Brasileira de Distribuição SA	PCAR3.SA	NM	4
19	Companhia Celg de Participações CELGPar	GPAR3.SA	0	9
20	Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia Coelba	CEEB3.SA	0	9
21	Companhia de Tecidos Norte de Minas COTEMINAS - Holding	CTNM4.SA	0	3
22	Companhia Energética do Ceara	COCE5.SA	0	9
23	Companhia Estadual de Distribuição de Energia Elétrica CEEED	CEED4.SA	0	9
24	Companhia Melhoramentos de São Paulo	MSPA3.SA	0	5
25	Companhia Siderurgica Nacional SA	CSNA3.SA	0	5
26	Construtora Adolpho Lindenberg AS	CALI3.SA	0	3
27	Cosan AS	CSAN3.SA	NM	6
28	Diagnósticos da América SA	DASA3.SA	NM	7
29	Dohler AS	DOHL3.SA	0	3
30	Dtcom Direct to Company S/A	DTCY3.SA	0	1
31	EcoRodovias Infraestrutura e Logística SA	ECOR3.SA	NM	1
32	Electro Aço Altona SA	EALT4.SA	0	1
33	Elektro Redes SA	EKTR3.SA	0	9
34	Eletromídia SA	ELMD3.SA	NM	2
35	Embraer SA	EMBR3.SA	NM	1
36	Energisa Mato Grosso Distribuidora de Energia SA	ENMT4.SA	0	9
37	Equatorial Para Distribuidora de Energia SA	EQPA5.SA	0	9
38	Eucatex SA Industria e Comercio	EUCA4.SA	N1	5
39	Excelsior Alimentos SA	BAUH4.SA	0	4
40	FICA Empreendimentos Imobiliários SA	FIEI3.SA	0	3
41	Fleury AS	FLRY3.SA	NM	7

42	Gerdau AS	GGBR4.SA	N1	5
43	Gps Participações e Empreendimentos SA	GGPS3.SA	NM	1
44	Grazziotin SA	CGRA4.SA	0	3
45	Hercules SA Fabrica De Talheres	HETA4.SA	0	3
46	Hypera AS	HYPE3.SA	NM	7
47	International Meal Company Alimentação SA	MEAL3.SA	NM	3
48	Jalles Machado SA	JALL3.SA	NM	4
49	JBS AS	JBSS3.SA	NM	4
50	Josapar Joaquim Oliveira SA Participações	JOPA4.SA	0	4
51	Karsten SA	CTKA4.SA	0	3
52	Kepler Weber SA	KEPL3.SA	NM	1
53	Log-in Logística Intermodal SA	LOGN3.SA	NM	1
54	Mangels Industrial SA	MGEL4.SA	0	5
55	Manufatura de Brinquedos Estrela SA	ESTR4.SA	0	3
56	Marcopolo SA	POMO4.SA	N2	1
57	Marfrig Global Foods SA	MRF3.SA	NM	4
58	Meliuz AS	CASH3.SA	NM	8
59	Melnick Desenvolvimento Imobiliário SA	MELK3.SA	NM	3
60	Metalúrgica Riosulense SA	RSUL4.SA	0	1
61	Metisa Metalúrgica Timboense SA	MTSA4.SA	0	1
62	Minerva SA	BEEF3.SA	NM	4
63	Minupar Participações SA	MNPR3.SA	0	4
64	Mitre Realty Empreendimentos e Participações SA	MTRE3.SA	NM	3
65	Moura Dubeux Engenharia SA	MDNE3.SA	NM	3
66	Movida Participações SA	MOVI3.SA	NM	3
67	Multilaser Industrial SA	MLAS3.SA	NM	8
68	Mundial SA Produtos de Consumo	MNDL3.SA	0	3
69	Panatlantica SA	PATI4.SA	0	5
70	Petroreconcavo SA	RECV3.SA	NM	6
71	Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos SA	PFRM3.SA	NM	7
72	Recrusul SA	RCSL4.SA	0	1
73	Rio Paranapanema Energia SA	GEPA3.SA	0	9
74	RNI Negócios Imobiliários SA	RDNI3.SA	NM	3
75	Romi AS	ROMI3.SA	NM	1
76	Santos Brasil Participações SA	STBP3.SA	NM	1
77	Schulz AS	SHUL4.SA	0	1
78	Sondotecnica Engenharia de Solos SA	SOND5.SA	0	1
79	Springs Global Participações SA	SGPS3.SA	NM	3
80	Taurus Armas SA	TASA4.SA	N2	1
81	Tegma Gestão Logística SA	TGMA3.SA	NM	1
82	Tekno SA Industria e Comercio	TKNO4.SA	0	5
83	Telecomunicações Brasileiras SA - TELEBRAS	TEL4.SA	0	2
84	Telefônica Brasil AS	VIVT3.SA	0	2
85	Terra Santa Propriedades Agrícolas SA	LAND3.SA	NM	4
86	Textil RenauxView S/A	TXRX3.SA	0	3
87	Trevisa Investimentos SA	LUXM3.SA	0	1

88	Unicasa Industria de moveis S/A	UCAS3.SA	NM	3
89	Unipar Carbocloro SA	UNIP6.SA	0	5
90	Valid Soluções SA	VLID3.SA	NM	1
91	Veste SA Estilo	VSTE3.SA	NM	3
92	Vibra Energia SA	VBBR3.SA	NM	6
93	Vittia AS	VITT3.SA	NM	5
94	Vivara Participações SA	VIVA3.SA	NM	3
95	Vulcabras SA	VULC3.SA	NM	3
96	WEG AS	WEGE3.SA	NM	1
97	Wetzel AS	MWET4.SA	0	1
98	Whirlpool SA	WHRL4.SA	0	3
99	WLM Participações e Comercio de Máquinas e Veículos SA	WLMM4.SA	0	1
100	Zamp AS	ZAMP3.SA	NM	3

Nota. Nível = Níveis de Governança Corporativa Diferenciado (NGCD), conforme segmentos de listagem B3: NM = Novo Mercado; N1 = Nível 1; N2 = Nível 2; “0” não pertence à NGCD. Setor: “1” = Bens industriais; “2” = Comunicações; “3” = Consumo cíclico; “4” = Consumo não cíclico; “5” = Materiais básicos; “6” = Petróleo. Gás e Biocombustíveis; “7” = Saúde; “8” = Tecnologia da informação; “9” = Utilidade pública.

APÊNDICE 2 - Coleta de dados IDCC

ID	Ticker	i1	i2	i3	i4	i5	i6	i7	i8	i9	i10	i11	i12	i13	i14	i15	i16	i17	i18	i19	Pont	Índ
1	ABEV3.SA	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	14	0,74
2	AFLT3.SA	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	12	0,63
3	AGXY3.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	12	0,63
4	ANIM3.SA	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	12	0,63
5	AVLL3.SA	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	9	0,47
6	AZEV4.SA	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0,11
7	BALM4.SA	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0,11
8	BAUH4.SA	0	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	9	0,47
9	BEEF3.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	8	0,42
10	BLAU3.SA	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	14	0,74
11	BMKS3.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
12	BOBR4.SA	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	3	0,16
13	BRKM5.SA	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	16	0,84
14	CALI3.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0,05
15	CAML3.SA	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	13	0,68
16	CASH3.SA	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	9	0,47
17	CCRO3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	15	0,79
18	CEEB3.SA	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	10	0,53
19	CEED4.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	10	0,53
20	CGRA4.SA	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0,16
21	COCE5.SA	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	11	0,58
22	COGN3.SA	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	14	0,74
23	CRFB3.SA	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	12	0,63
24	CSAN3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	14	0,74
25	CSNA3.SA	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	10	0,53
26	CTKA4.SA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	4	0,21
27	CTNM4.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
28	DASA3.SA	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	13	0,68
29	DOHL3.SA	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0,11
30	DTCY3.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0,11
31	EALT4.SA	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0,16
32	ECOR3.SA	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	14	0,74
33	EKTR3.SA	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	12	0,63
34	ELET6.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	14	0,74
35	ELMD3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	12	0,63
36	EMBR3.SA	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	16	0,84
37	ENMT4.SA	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	8	0,42
38	EQPA5.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	11	0,58
39	ESTR4.SA	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	3	0,16
40	EUCA4.SA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0,11
41	FIEI3.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0,11
42	FLRY3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	11	0,58
43	GEP3.SA	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	12	0,63

44	GGBR4.SA	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	13	0,68
45	GGPS3.SA	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	11	0,58
46	GPAR3.SA	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	9	0,47	
47	HETA4.SA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0,11	
48	HYPE3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	12	0,63	
49	JALL3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	12	0,63	
50	JBSS3.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	12	0,63	
51	JOPA4.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0,05	
52	KEPL3.SA	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	11	0,58	
53	LAND3.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	9	0,47	
54	LOGN3.SA	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	13	0,68	
55	LUXM3.SA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,05	
56	MDNE3.SA	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	12	0,63	
57	MEAL3.SA	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	10	0,53	
58	MELK3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	13	0,68	
59	MGEL4.SA	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	0,26	
60	MLAS3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	11	0,58	
61	MNDL3.SA	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	5	0,26	
62	MNPR3.SA	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	5	0,26	
63	MOVI3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	13	0,68	
64	MRFG3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	12	0,63	
65	MSPA3.SA	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	4	0,21	
66	MTRE3.SA	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	11	0,58	
67	MTSA4.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	
68	MWET4.SA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,05	
69	PATI4.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0,05	
70	PCAR3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	13	0,68	
71	PFRM3.SA	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	12	0,63	
72	POMO4.SA	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	13	0,68	
73	RCSL4.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	
74	RDNI3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	10	0,53	
75	RECV3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	14	0,74	
76	ROMI3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	10	0,53	
77	RSUL4.SA	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0,16	
78	SGPS3.SA	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	11	0,58	
79	SHUL4.SA	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,05	
80	SOJA3.SA	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	12	0,63	
81	SOND5.SA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0,11	
82	STBP3.SA	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	11	0,58	
83	TASA4.SA	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	8	0,42	
84	TELB4.SA	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	7	0,37	
85	TGMA3.SA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	14	0,74	
86	TKNO4.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0,11	
87	TXRX3.SA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	
88	UCAS3.SA	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	9	0,47	
89	UNIP6.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	12	0,63	

90	VBBR3.SA	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	11	0,58
91	VITT3.SA	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	11	0,58
92	VIVA3.SA	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	10	0,53
93	VIVT3.SA	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	13	0,68
94	VLID3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	12	0,63
95	VSTE3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	14	0,74
96	VULC3.SA	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	11	0,58
97	WEGE3.SA	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	13	0,68
98	WHRL4.SA	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	11	0,58
99	WLMM4.SA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0,11
100	ZAMP3.SA	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	14	0,74

Nota: dados da pesquisa. Pont = Pontuação; Ind = Índice (pontuação dividida pelo total de itens).

APÊNDICE 3 – SAÍDAS SPSS® TESTE ALPHA DE CRONBACH

TESTE PRELIMINAR - CONSTRUCTO 1

Resumo de processamento do caso

		N	%
Casos	Válido	100	100,0
	Excluídos ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Exclusão de lista com base em todas as variáveis do procedimento.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,864	11

Estatísticas de item

	Média	Desvio Padrão	N
i1	,610	,4902	100
i2	,730	,4462	100
i3	,660	,4761	100
i4	,390	,4902	100
i5	,620	,4878	100
i6	,360	,4824	100
i7	,190	,3943	100
i8	,630	,4852	100
i9	,550	,5000	100
i10	,420	,4960	100
i11	,670	,4726	100

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído

i1	5,220	9,123	,748	,837
i2	5,100	9,303	,762	,838
i3	5,170	9,031	,810	,833
i4	5,440	10,774	,175	,879
i5	5,210	9,036	,785	,835
i6	5,470	9,969	,451	,860
i7	5,640	11,041	,145	,876
i8	5,200	10,081	,409	,863
i9	5,280	9,274	,674	,843
i10	5,410	10,002	,424	,862
i11	5,160	9,045	,812	,833

Estatísticas de escala

Média	Variância	Desvio Padrão	N de itens
5,830	11,577	3,4025	11

TESTE PRELIMINAR - CONSTRUCTO 2

Resumo de processamento do caso

		N	%
Casos	Válido	100	100,0
	Excluídos ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Exclusão de lista com base em todas as variáveis do procedimento.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,558	9

Estatísticas de item

	Média	Desvio Padrão	N
i12	,520	,5021	100
i13	,140	,3487	100
i14	,070	,2564	100
i15	,620	,4878	100
i16	,480	,5021	100
i17	,700	,4606	100
i18	,260	,4408	100
i19	,090	,2876	100
i20	,630	,4852	100

Page 1

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído
i12	2,990	2,313	,470	,450
i13	3,370	2,902	,218	,539
i14	3,440	3,077	,155	,553
i15	2,890	2,362	,456	,457
i16	3,030	2,514	,324	,506
i17	2,810	2,499	,393	,483
i18	3,250	2,694	,272	,524
i19	3,420	3,034	,166	,551
i20	2,880	3,238	-,109	,642

Estatísticas de escala

Média	Variância	Desvio Padrão	N de itens
3,510	3,283	1,8118	9

TESTE PRELIMINAR - GERAL

Resumo de processamento do caso

		N	%
Casos	Válido	100	100,0
	Excluídos ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Exclusão de lista com base em todas as variáveis do procedimento.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,863	20

TESTE FINAL - CONSTRUCTO 2

Resumo de processamento do caso

		N	%
Casos	Válido	100	100,0
	Excluídos ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Exclusão de lista com base em todas as variáveis do procedimento.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach com base em itens padronizados	N de itens
,642	,617	8

Page 1

Estatísticas de item

	Média	Desvio Padrão	N
i12	,52	,502	100
i13	,14	,349	100
i14	,07	,256	100
i16	,62	,488	100
i17	,48	,502	100
i18	,70	,461	100
i19	,26	,441	100
	,09	,288	100

Matriz de correlações entre itens

	i12	i13	i14	i15	i16	i17	i18	i19
i12	1,000	,157	-,050	,361	,362	,201	,387	,092
i13	,157	1,000	,115	,316	,074	,201	,089	,075
i14	-,050	,115	1,000	,134	,129	,180	-,073	-,086
i16	,361	,074	,134	1,000	,216	,387	,182	,102
i17	,362	,201	,129	,216	1,000	,236	,161	,187
i18	,201	,089	,180	,387	,236	1,000	,139	,206
i19	,387	,075	-,073	,182	,161	,139	1,000	,212
	,092	,075	-,086	,102	,187	,206	,212	1,000

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Correlação múltipla ao quadrado	Alfa de Cronbach se o item for excluído

i12	2,36	2,293	,455	,316	,573
i13	2,74	2,800	,271	,116	,626
i14	2,81	3,085	,097	,093	,655
i16	2,26	2,295	,477	,284	,566
i17	2,40	2,404	,374	,194	,600
i18	2,18	2,432	,413	,218	,588
i19	2,62	2,602	,311	,185	,618
	2,79	2,935	,223	,112	,636

Estatísticas de escala

Média	Variância	Desvio Padrão	N de itens
2,88	3,238	1,799	8

TESTE FINAL - INSTRUMENTO GERAL

Resumo de processamento do caso

		N	%
Casos	Válido	100	100,0
	Excluídos ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Exclusão de lista com base em todas as variáveis do procedimento.

Estatísticas de confiabilidade

Alfa de Cronbach	N de itens
,878	19

	Média	Desvio Padrão	N
i1	,61	,490	100
i2	,73	,446	100
i3	,66	,476	100
i4	,39	,490	100
i5	,62	,488	100
i6	,36	,482	100
i7	,19	,394	100
i8	,63	,485	100
i9	,55	,500	100
i10	,42	,496	100
i11	,67	,473	100
i12	,52	,502	100
i13	,14	,349	100
i14	,07	,256	100
i15	,62	,488	100
i16	,48	,502	100
i17	,70	,461	100
i18	,26	,441	100
i19	,09	,288	100

Estatísticas de item

Estatísticas de item-total

	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído

i1	8,10	19,788	,741	,863
i2	7,98	20,080	,745	,863
i3	8,05	19,664	,798	,861
i4	8,32	22,018	,217	,883
i5	8,09	19,618	,787	,861
i6	8,35	21,058	,444	,874
i7	8,52	22,353	,201	,881
i8	8,08	21,206	,407	,876
i9	8,16	20,237	,616	,868
i10	8,29	20,915	,462	,874
i11	8,04	19,796	,770	,862
i12	8,19	20,317	,594	,868
i13	8,57	22,147	,302	,878
i14	8,64	22,859	,136	,881
i15	8,09	21,153	,416	,875
i16	8,23	20,543	,541	,870
i17	8,01	21,081	,465	,873
i18	8,45	21,705	,331	,878
i19	8,62	22,763	,150	,881

Estatísticas de escala

Média	Variância	Desvio Padrão	N de itens
8,71	23,258	4,823	19