



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E
CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
CONTROLADORIA

ALLAN KARDEC BARROS DE SOUZA

RODÍZIO DAS FIRMAS DE AUDITORIA E GERENCIAMENTO DE
RESULTADOS: UMA ANÁLISE DAS EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO NO
BRASIL

FORTALEZA

2026

ALLAN KARDEC BARROS DE SOUZA

**RODÍZIO DAS FIRMAS DE AUDITORIA E GERENCIAMENTO DE
RESULTADOS: UMA ANÁLISE DAS EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO NO
BRASIL**

Dissertação apresentada à Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria da Universidade Federal do Ceará, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração e Controladoria. Área de Concentração: Gestão organizacional.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Adriano Santos Gomes Gordiano

FORTALEZA

2026

ALLAN KARDEC BARROS DE SOUZA

**RODÍZIO DAS FIRMAS DE AUDITORIA E GERENCIAMENTO DE
RESULTADOS: UMA ANÁLISE DAS EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO NO
BRASIL**

Dissertação apresentada à Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria da Universidade Federal do Ceará, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração e Controladoria. Área de Concentração: Gestão organizacional.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Adriano Santos Gomes Gordiano

Aprovada em: 09 de fevereiro de 2026

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Carlos Adriano Santos Gomes Gordiano (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Paulo Henrique Nobre Parente (Membro Interno)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Samuel de Oliveira Durso (Membro Externo)
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Carlos Adriano Santos Gomes Gordiano, pela excelente orientação, sensível e dedicada.

Aos colegas do PPAC PROF, pelo aprendizado conjunto e pelos importantes momentos compartilhados.

À Universidade Federal do Ceará (UFC) e ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Controladoria (PPAC), pelo suporte acadêmico.

À minha esposa e minha filha, que sempre me apoiaram.

Ao meu pai, pelo seu apoio fundamental.

À minha mãe (*in memoriam*).

“Tudo posso naquele que me
fortalece.” (Filipenses 4:13)

RESUMO

Os relatórios financeiros podem ser manipulados por meio do gerenciamento de resultados. Para avaliar a conformidade dos relatórios financeiros e prevenir tal prática, a auditoria independente é essencial, sendo o rodízio obrigatório de firmas instituído no mercado brasileiro para assegurar a independência e qualidade desses serviços. Nesse contexto, o objetivo deste estudo é analisar a relação entre a alternância das firmas de auditoria e a prática de gerenciamento de resultados nas empresas de capital aberto no Brasil. A metodologia utilizada é de natureza descritiva, com abordagem quantitativa, e baseia-se na análise documental de dados secundários. A população da pesquisa é composta por 549 empresas listadas na B3, com dados financeiros e informações de auditoria extraídos entre 2010 e 2024. O gerenciamento de resultados foi estimado por meio de três modelos estatísticos: Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016). A utilização de variável dicotômica foi empregada para comparar os índices de gerenciamento entre empresas que mudaram de auditoria e as que não mudaram. Os resultados indicam que a permanência da firma de auditoria foi mais frequente do que a alternância ao longo do período analisado e indicam que, em média, os períodos em que as entidades mantiveram a mesma firma de auditoria apresentaram níveis de gerenciamento de resultados superiores em comparação com os períodos que realizaram a mudança da firma de auditoria. Essa tendência foi observada em todos os três modelos analisados. Como contribuição principal, a pesquisa apresentou evidências de que o rodízio da firma de auditoria atua como mecanismo de governança capaz de reduzir o comportamento oportunista dos gestores e os níveis de gerenciamento de resultados, reforçando a qualidade da informação contábil. Assim, as respectivas evidências podem alertar os usuários da informação contábil sobre a longa permanência da firma de auditoria, o que pode contribuir para a redução da qualidade da informação e da fidedignidade das Demonstrações Financeiras.

Palavras-chave: Gerenciamento de resultados; Auditoria independente; Rodízio de auditoria.

ABSTRACT

Financial reports can be manipulated through earnings management. To assess the compliance of financial reports and prevent such practices, independent auditing is essential, with mandatory rotation of firms instituted in the Brazilian market to ensure the independence and quality of these services. In this context, the objective of this study is to analyze the relationship between the alternation of audit firms and the practice of earnings management in publicly traded companies in Brazil. The methodology used is descriptive in nature, with a quantitative approach, and is based on the documentary analysis of secondary data. The research population consists of 549 companies listed on the B3 (Brazilian Stock Exchange), with financial data and audit information extracted between 2010 and 2024. Earnings management was estimated using three statistical models: Kaznik (1999), Pae (2005), and Hoff and Vicente (2016). The use of a dichotomous variable was employed to compare the management indices between companies that changed auditors and those that did not. The results indicate that the retention of the audit firm was more frequent than its rotation throughout the analyzed period and indicate that, on average, the periods in which entities maintained the same audit firm presented higher levels of earnings management compared to the periods in which they changed the audit firm. This trend was observed in all three models analyzed. As a main contribution, the research presented evidence that the rotation of the audit firm acts as a governance mechanism capable of reducing opportunistic behavior by managers and levels of earnings management, reinforcing the quality of accounting information. Thus, the respective evidence can alert users of accounting information about the long retention of the audit firm, which can contribute to a reduction in the quality of information and the reliability of the Financial Statements.

Keywords: Earnings management; Independent audit; Audit rotation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Limite entre o gerenciamento de resultados e fraude contábil	28
Figura 2 - Identificação do gerenciamento de resultados pelo resíduo (Eit).....	42
Gráfico 1 - Evolução do gerenciamento de resultados das empresas da B3	51

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Resumo de estudos correlatos	35
Quadro 2 - Fórmulas mensuração de gerenciamento de resultado	41
Quadro 3 - Primeira etapa do processo de cálculo do gerenciamento de resultados.....	42
Quadro 4 - Classificação das empresas da amostra.....	43
Quadro 5 - Verificação de aumento ou redução do gerenciamento de resultados	43
Quadro 6 - Aplicação da variável dicotômica	44
Quadro 7 - Comparação entre os grupos	44
Quadro 8 - Síntese do atendimento metodológico aos objetivos da pesquisa.....	45

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Detalhamento da amostra	46
Tabela 2 – Análise descritiva dos dados do comparativo do ano de 2010 até 2024	48
Tabela 3 – Nível médio de gerenciamento de resultados por setor econômico da B3 (2010–2024).....	52
Tabela 4 – Detalhamento da classificação da amostra (ano de 2010 até 2024)	55
Tabela 5 - Análise do gerenciamento de resultados por ano por rodízio	57
Tabela 6 - Análise do gerenciamento de resultados por setor por rodízio (ano de 2010 até 2024).....	59
Tabela 7 – Rodízio da firma de auditoria e o gerenciamento de resultados (binária) por ano..	62
Tabela 8 – Rodízio da firma de auditoria e o gerenciamento de resultados (binária) por setor (ano de 2010 até 2024)	64

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

GR	Gerenciamento de Resultados
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
B3	Brasil, Bolsa, Balcão (Empresa operadora da bolsa de valores brasileira)
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
NBC	Normas Brasileiras de Contabilidade
TA	Trabalho de Auditoria
BACEN	Banco Central do Brasil
IPO	<i>Initial Public Offering</i>
ISA	<i>International Standards on Auditing</i>

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 Teoria da Agência	19
2.2 Auditoria Independente	23
2.3 Gerenciamento de resultado	27
2.4 Estudos empíricos relacionados	34
2.5 Hipóteses da pesquisa	36
3 PERCURSO METODOLÓGICO	38
3.1 Tipologia da pesquisa	38
3.2 População e amostra	38
3.3 Coleta de dados	39
3.4 Modelos e análise de dados	40
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÃO	46
4.1 Análise descritiva	46
4.1.1 Análise descritiva dos itens da amostra	46
4.1.2 Análise descritiva dos dados do comparativo entre os grupos de empresas	48
4.2 Análise dos resultados e teste de hipóteses	50
4.2.1 Análise do gerenciamento de resultados calculado	51
4.2.2 Classificação da amostra com base na troca anual da firma de auditoria	55
4.2.3 Análise entre rodízio de auditoria e gerenciamento de resultados por variável binária	61
4.3 Resumo das análises realizadas	66
4.4 Testes das hipóteses	68
5 CONCLUSÃO	70
REFERÊNCIAS	75

1 INTRODUÇÃO

A contabilidade tem como finalidade elaborar relatórios financeiros que atuam no apoio a usuários internos e externos, apresentando informações essenciais sobre o desempenho da entidade e servindo de base para a tomada de decisão por parte de seus usuários (Salgado; Souza, 2021). No âmbito do mercado de capitais, a divulgação das demonstrações contábeis visa atender às necessidades informacionais de seus usuários, que dependem desses dados para tomar suas decisões (Noga; Ribeiro; Gerigk, 2021).

Apesar disso, a gestão da empresa, responsável pela elaboração e divulgação dos relatórios financeiros, pode gerenciar as informações neles reportadas, alterando os indicadores econômico-financeiros de forma a favorecer os desejos da gestão, em detrimento do interesse de *stakeholders* e de outros interessados (investidores, analistas, órgãos reguladores, etc.). Isso pode distorcer a realidade dos resultados da empresa, elevando a assimetria informacional, caracterizada pela falta de transparência entre as partes envolvidas. Tal situação é fundamentada na Teoria da Agência, que explica que o agente (gestão) detém informações que o principal (*stakeholders*) não possui. Nesse contexto, a gestão tem acesso a informações privilegiadas e pode manipulá-las, enquanto os usuários externos não têm acesso a elas (Mendes; Oliveira, 2018; Oliveira *et al.*, 2023; Sena; Santana; Freitas, 2023; Linh, 2024).

Uma das formas pelas quais os gestores podem manipular as informações é por meio do gerenciamento de resultados, que, de acordo com Martinez (2001), não se caracteriza como fraude contábil; ou seja, a gestão da firma opera dentro dos limites que a norma contábil estabelece. Em coerência com essa perspectiva, Czakowska (2020) afirma que o gerenciamento de resultados, quando decorrente de decisões do conselho de administração fundamentadas em escolhas admitidas pelas normas contábeis, seja por meio de julgamentos profissionais descritos nas políticas contábeis ou por práticas operacionais que não as violem, não deve ser entendido como atividade ilegal.

A flexibilidade prevista nos padrões contábeis tem permitido que a administração aplique adequadamente os princípios da fidedignidade e da representação verdadeira e justa da situação financeira, considerando as particularidades do negócio. Além disso, essa flexibilidade pode viabilizar a apresentação de resultados financeiros que atendam aos objetivos estratégicos da entidade (Czakowska, 2020). Em contrapartida, Matsumoto e Parreira (2009) explicam que em determinadas situações em que as normas permitem certa flexibilidade, os gestores podem

exercer julgamentos subjetivos que não necessariamente refletem a substância econômica das operações. Nesses casos, as decisões contábeis tendem a ser influenciadas por incentivos pessoais ou organizacionais, o que pode resultar em distorções e comprometer a fidedignidade das demonstrações financeiras.

Neste contexto, emerge a auditoria independente que, de acordo com a Resolução nº 1.203/09, de 27 de novembro de 2009, tem o papel de avaliar se as demonstrações contábeis estão em conformidade com as normas contábeis e a estrutura de relatório financeiro aplicável, consequentemente o auditor ao desenvolver esse papel contribui para qualidade informacional das informações contábeis, considerando que as informações divulgadas pelas companhias devem representar dados fidedignos para seus usuários, que são utilizadas na tomada de decisão (Farinelli; Saquetto, 2024). Dessa forma, para elevar a confiabilidade dos relatórios financeiros apresentados pelas empresas, o auditor independente deve atuar no sentido de avaliar a razoabilidade das demonstrações contábeis, o que pode contribuir, de forma indireta, para a mitigação de práticas de gerenciamento de resultados por parte dos gestores.

Em 2024, a B3 contava com cerca de 426 empresas listadas. De acordo com Belém, Matos e Nasu (2023), a maior parte dessas companhias era auditada pelas chamadas *Big Four*, grupo composto pelas firmas *PricewaterhouseCoopers (PwC)*, *Klynveld Peat Marwick Goerdeler (KPMG)*, *Deloitte Touche (Deloitte)* e *Ernst & Young (EY)*. Essa predominância das *Big Four* suscita discussões sobre a efetividade de medidas regulatórias, como o rodízio obrigatório de auditorias, no estímulo à independência e à qualidade dos serviços prestados. Além disso, autores como Boddy (2023), Kumar e Baag (2021) e Estevão (2024) evidenciam que já foram identificados casos de fraude e erros em empresas auditadas por grandes firmas de auditoria, reforçando a ideia de que a participação das *Big Four* não elimina por completo esses riscos associados.

Por essa razão, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) do Brasil instituiu, em 1999, a Instrução CVM nº 308/1999, que culminou na Resolução CVM nº 23/2021, com o objetivo de tornar obrigatório o rodízio de auditoria para todas as entidades no âmbito do mercado de valores mobiliários. Com o intuito de definir os deveres e responsabilidades dos gestores das empresas auditadas no relacionamento com os auditores independentes, com o objetivo de reduzir os riscos de familiaridade decorrentes de relações prolongadas entre auditores independentes e empresas auditadas. A norma estabelece prazos para a rotatividade dos auditores (sócios e firmas), sob a premissa de que relações prolongadas entre auditor e

empresa auditada (ou cliente) podem comprometer a imparcialidade da auditoria. Logo, esse mecanismo busca aumentar a independência e estimular o ceticismo do auditor (Sousa; Ribeiro; Vicente, 2021; Parreira *et al.*, 2020; Cardoso; Alberton; Ferreira, 2022). Embora a Resolução CVM nº 23/2021 tenha sido elaborada visando melhorar a qualidade dos trabalhos do auditor, tal instrumento também pode contribuir para a detecção ou prevenção da prática de gerenciamento de resultados.

A relação entre o gerenciamento de resultado e o rodízio do auditor, voluntário ou compulsório é discutido por autores no Brasil e em vários países do mundo. E, até o momento, ainda não existe consenso a respeito desta relação e de como o rodízio pode afetar o gerenciamento de resultados, surgindo uma lacuna na literatura sobre essa temática.

Assim, surge a seguinte questão e pesquisa: Qual é a relação entre a alternância das empresas de auditoria e a prática de gerenciamento de resultados das firmas brasileiras? Nesse sentido, a pesquisa tem como objetivo geral examinar a relação entre a alternância das firmas de auditoria e a prática de gerenciamento de resultados nas empresas de capital aberto no Brasil. Em atendimento ao objetivo geral da pesquisa, propõem-se os seguintes objetivos específicos: (i) mensurar os índices de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras de capital aberto; (ii) identificar as empresas brasileiras de capital aberto submetidas à alternância de firma de auditoria; (iii) comparar os índices de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras de capital aberto submetidas à alternância de auditoria, por período e por segmento.

Dada a relevância das informações contábeis para o mercado, conforme explicado por Noga, Ribeiro e Gerigk (2021), tal estudo justifica-se por analisar os mecanismos regulatórios que contribuem para a qualidade dos relatórios financeiros. O tema desta pesquisa possui relevância, considerando que há literatura nacionais e internacionais que abordam o tema. Entre as nacionais, temos os trabalhos de Parreira *et al.* (2020), Oliveira *et al.* (2023), Duarte, Assunção e Machado (2024), enquanto, entre as internacionais, temos Martani *et al.* (2021), Chen e Zhou (2023), Salehi *et al.* (2022) e Lohwasser e Zhou (2024). Todavia, este estudo se diferencia dos demais, pois adota uma abordagem aprofundada no contexto brasileiro, devido ao tamanho da amostra, à amplitude do período analisado e às técnicas estatísticas empregadas na análise dos dados, como a utilização da técnica de variável dicotômica.

Além disso, segundo Healy e Wahlen (1999) e Nguyen, Ibrahim e Giannopoulos (2023), uma das principais dificuldades na análise do gerenciamento de resultados reside em sua natureza como fenômeno inerentemente não observável, e qualquer modelo empírico usado

para mensurar o gerenciamento de resultados funciona apenas como uma *proxy* (“procuração”) ou uma estimativa imperfeita do nível real de gerenciamento. Essa limitação metodológica decorre da complexidade de isolar os *accruals* discricionários (a parte gerenciada) das variações normais do desempenho operacional da empresa. Por isso, autores como Duarte, Assunção e Machado (2024), Salgado e Souza (2021), Martani *et al.* (2021), Noga, Ribeiro Gerigk (2021), Vargas, Magro e Mazzioni (2021), que se propuseram a mensurar e analisar o gerenciamento de resultados através de *accruals* discricionárias, sugeriram como pesquisas futuras de estudos que realizassem estudos similares utilizando outros métodos de mensuração de gerenciamento de resultados, além dos utilizados em suas pesquisas e por um período mais amplo e com uma amostra mais extensiva.

Assim, com o intuito de contribuir para a literatura sobre o tema, este estudo buscou preencher a lacuna, conforme as sugestões de diversos autores citados no parágrafo anterior. Para atender a essa demanda, a pesquisa utilizou três métodos distintos de mensuração do gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários, permitindo uma análise comparativa e robusta. Adicionalmente, com a finalidade de realizar uma análise mais abrangente do cenário nacional, foram incluídas todas as empresas brasileiras listadas na B3, com exceção das financeiras, no período de 2010 a 2024.

Consoante Souza, Fonseca e Rezende (2024), a qualidade da informação contábil possibilita aos *stakeholders* decidirem sobre a melhor alocação de recursos, pois, em mercados globalizados, a assimetria informacional precisa ser combatida por meio da transparência das informações, visando minimizar prejuízos decorrentes de investimentos realizados com informações contábeis imprecisas. Neste contexto, a pesquisa atua de forma relevante em favor do mercado, tendo em vista, que pode alertar os *stakeholders* sobre a importância da alternância da firma de auditoria em uma empresa, uma vez que esse fator pode influenciar na redução do risco de gerenciamento de resultados, *proxy* de qualidade da informação.

Esta pesquisa está diretamente relacionada à importância da transparência e da confiança nas informações financeiras das empresas de capital aberto. De acordo com Souza, Fonseca e Martucheli (2022), a confiabilidade das informações contábeis é relevante para o funcionamento do mercado, considerando que os usuários dependem da informação contábil e financeira como suporte ao processo de tomada de decisão, configurando-se como uma linguagem importante para retratar com fidedignidade o desempenho econômico-financeiro das empresas de capital aberto. Além disso, a pesquisa assume um papel social ao buscar elementos

que reforcem a transparência e a responsabilidade corporativa por meio da melhoria dos mecanismos de governança corporativa.

Além disso, ao evidenciar a relação entre a alternância de auditorias e a qualidade da informação, este estudo pode subsidiar ações desenvolvidas por órgãos reguladores, como a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e o Banco Central do Brasil (BCB), no refinamento das regras de rodízio, fortalecendo a confiança dos investidores e a estabilidade do mercado de capitais brasileiro. Tais contribuições se tornam ainda mais relevantes diante de escândalos financeiros recentes, como o das Lojas Americanas, que expõem fragilidades no monitoramento e nos relatórios de auditoria independente. Além do caso das Lojas Americanas, Lopes *et al.* (2024) mencionam que empresas como Magazine Luiza e Casas Bahia também apresentaram inconsistências em suas informações contábeis. Esses eventos reiteram a necessidade de um controle mais rígido das práticas contábeis, especialmente em empresas de capital aberto, cujos problemas não afetam apenas investidores e funcionários, mas também todo o ecossistema econômico no qual estão inseridas (Carvalho *et al.* 2022).

Esta pesquisa caracteriza-se por natureza descritiva, com abordagem quantitativa, utilizando procedimentos de análise documental de dados secundários na coleta e aplicando testes estatísticos para o tratamento e a análise dos dados. Inicialmente, realizou-se uma análise descritiva, com base em medidas de tendência central e de variação — média, mediana, desvio padrão e coeficiente de variação — para caracterizar a amostra e verificar sua homogeneidade. Em seguida, aplicaram-se três modelos para mensuração do gerenciamento de resultados — Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016) —, permitindo a comparação entre os períodos em que as empresas alternaram a firma de auditoria e os períodos em que mantiveram o mesmo auditor. Os dados financeiros foram extraídos do Economática, considerando empresas não financeiras listadas na B3 entre 2010 e 2024.

Esta dissertação, além desta introdução, está estruturada em outras quatro seções. A segunda seção apresenta uma fundamentação teórica, abordando a Teoria da Agência, a auditoria independente, o gerenciamento de resultados, estudos empíricos anteriores sobre o tema e apresentação das hipóteses. A terceira seção aborda a metodologia. A quarta seção apresenta os resultados da pesquisa. Por fim, a quinta seção apresenta as conclusões.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação desta pesquisa baseia-se na explanação dos conceitos de Teoria da Agência e de auditoria independente. Além disso, uma seção discute o gerenciamento de resultados, outra apresenta estudos empíricos anteriores sobre o tema e, por fim, há uma seção dedicada ao desenvolvimento de hipóteses.

2.1 Teoria da agência

A Teoria da Agência (ou Agente-Principal) surge dos estudos de Berle e Means (1932), no trabalho intitulado “*The modern corporation and private property*”, originalmente publicado em 1932, sobre grandes empresas norte-americanas (Al-Faryan, 2024; Bronstein, 2020; Eisenhardt, 2015; Fantinelli; Lana, 2023; Nogueira *et al.*, 2022). Os achados de Berle e Means (1932) direcionam para o entendimento que:

- A propriedade do capital estava altamente concentrada nas mãos de poucas organizações com poder econômico significativo.
- À medida que essas empresas cresciam, os proprietários originais achavam difícil manter o controle majoritário por meio de participações acionárias, já que as ações eram detidas, em sua maioria, por acionistas menores. Isso levou à usurpação do poder e do controle pelos gerentes da empresa, ocupados com as operações do dia a dia.
- Os gestores são motivados por seus próprios interesses, que muitas vezes estão em desacordo com os interesses dos acionistas e proprietários. Eles priorizam o reinvestimento de lucros em vez de distribuí-los aos proprietários e, em alguns casos extremos, até buscam seus próprios benefícios.
- Os gestores são impulsionados por uma oligarquia automotivada sem responsabilidade perante os proprietários que representam. Essa situação pode ser prejudicial à empresa e acarretar consequências econômicas e sociais negativas.

Em síntese, Bronstein (2020) explica que Berle e Means (1932) constataram que, diferentemente das organizações do século XIX, em que a gestão e o capital pertenciam aos mesmos indivíduos e eram limitados ao patrimônio pessoal, o crescimento e a especialização

do trabalho haviam imposto um novo modelo. Este modelo é marcado pela separação entre propriedade e gestão: o proprietário/fundador assume um papel mais amplo e delega as funções de controle a um administrador profissional, classificado como agente.

Neste sentido, Mota, Braga e Andrade (2021) traçam um comparativo com o ciclo de vida de uma empresa, em que, na fase inicial, é comum que o empreendedor acumule as funções de gestão, o que é suficiente para atender às demandas gerenciais do negócio. Todavia, com a expansão das atividades, torna-se indispensável que o empreendedor delegue atribuições e contrate novos colaboradores. O crescimento da empresa desencadeia a perda gradual do controle absoluto pelo fundador e a urgência de profissionalizar a gestão, especialmente quando há busca por novos investimentos e por ampliação das operações (Mota; Braga; Andrade, 2021). Segundo estes autores, a abertura de capital e a crescente complexidade organizacional consolidam a separação entre propriedade e gestão, em que, de um lado, estão os acionistas e, de outro, os gestores contratados. Este cenário de interesses divergentes é o que fundamenta a Teoria da Agência.

A partir desse contexto, os autores Jensen e Meckling (1976) fundamentaram a Teoria da Agência por meio do trabalho intitulado “*Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*”. Segundo Jensen e Meckling (1976), a relação de agência é um contrato em que o principal delega a um agente a autoridade para tomar decisões em seu nome. Os autores explicam que o problema central surge porque ambas as partes buscam maximizar sua própria utilidade, o que implica que o agente pode não agir sempre no melhor interesse do principal (conflito de agência).

Complementarmente, a Teoria da Agência também é conhecida como “Teoria da Representação” ou “Teoria da Álgebra da Representação”, sendo uma abordagem para o estudo do comportamento organizacional, com foco no papel e na influência de fatores situacionais nas operações dos negócios (Linh, 2024). Nesse sentido, Al-Faryan (2024) destaca que, no contexto corporativo moderno, a relação de agência apresenta diversos dilemas. A concentração de autoridade nas mãos de poucos gestores, por exemplo, pode gerar custos adicionais, como erros gerenciais ou a expropriação de ativos por parte de gerentes controladores, prejudicando, inclusive, os acionistas minoritários. Dessa forma, os conflitos entre principal e agente servem de base para a compreensão da governança corporativa e de suas funções de controle e de alinhamento de interesses. Por outro lado, Jensen e Meckling (1976) argumentaram que os custos de agência são nulos em empresas de propriedade de um único proprietário-gerente.

Ademais, conforme Al-Faryan (2024), o conflito se intensifica, pois tanto o agente quanto o principal procuram maximizar seus próprios ganhos, o que aumenta a probabilidade de desalinhamento de interesses. Essa divergência ameaça a governança e evidencia a necessidade de que ela seja guiada, monitorada e controlada, a fim de preservar o alinhamento entre as partes. Tayeh, Mustafa e Bino (2023) explicam que, em razão da separação entre a propriedade e a gestão, os custos de agência tendem a aumentar conforme a convergência de interesses. Isso ocorre porque, quando a participação acionária do proprietário-gerente fica abaixo de 100%, sua participação residual na empresa é reduzida.

Nessas circunstâncias, o gerente não apenas passa a ter menor incentivo para se empenhar na tomada de decisões de investimento e financiamento eficientes, como também tende a apresentar maior propensão a comportamentos negligentes e a aumentos de gastos com benefícios pessoais (Tayeh; Mustafa; Bino, 2023). Jelinek e Stuerke (2009) elucidam que, por outro lado, um aumento na participação acionária gerencial leva ao alinhamento dos interesses dos gerentes e acionistas, em que os primeiros se tornam mais interessados na criação de valor da empresa, reduzindo, assim, os custos de agência.

Uma participação acionária elevada da gestão pode levar ao entrincheiramento, o que também aumenta os custos de agência. Nessa situação, gestores com grande poder de controle podem usar os recursos da empresa em benefício próprio, assegurar a manutenção de seus cargos e adotar práticas que não maximizam o valor da empresa (Tayeh; Mustafa; Bino, 2023). Para mitigar essa divergência, Jensen e Meckling (1976) explicam que o principal estabelece os incentivos e os custos de monitoramento. Além disso, o agente pode incorrer em custos de vinculação (ou de garantia) para demonstrar seu compromisso. Como é impossível garantir o alinhamento total gratuitamente, a maioria das relações incorre em custos de agência, resultando em alguma divergência nas decisões.

Segundo Evalina e Gusni (2024), os problemas de agência representam um desafio significativo para a governança corporativa, pois elevam os custos operacionais e reduzem a capacidade da empresa de captar recursos para investimentos, sendo essencial identificar fatores capazes de reduzir esses custos. Complementarmente, Jensen e Meckling (1976) definem o custo de agência como a soma de três componentes: (i) custos de monitoramento do principal (*monitoring costs*); (ii) custos de vinculação/garantia do agente (*bonding costs*); (iii) perda residual, equivalente em dólares à redução de bem-estar do principal devido à divergência de decisões não mitigada (*residual loss*).

Quanto aos custos de monitoramento, Johannes e Lefebvre (2025) esclarecem que o monitoramento gerencial atua por meio de dois canais principais. Primeiro, ele previne a má conduta porque os gerentes sabem que são rigorosamente observados. Segundo ele, detecta a má conduta quando ela ocorre e, assim, reduz a assimetria de informações entre a gestão e os acionistas. O custo de vínculo (ou custo de garantia) é o gasto suportado pelo agente para assegurar ao principal a “qualidade” e a confiabilidade de suas ações; em outras palavras, são os custos em que o agente incorre para demonstrar que seu comportamento será coerente com os interesses e expectativas do principal (Jensen; Meckling, 1976). Quanto à perda residual, Silveira (2022) explica que, mesmo com todo o monitoramento e o vínculo, é praticamente impossível que o agente tome exatamente as mesmas decisões que o principal tomaria para maximizar o seu bem-estar. Dito isso, a perda residual é o custo financeiro que o principal assume por causa dessa divergência de decisões.

Weston e Brigham (2004) argumentam que os principais conflitos de agência se manifestam em dois níveis: (i) Conflito entre Acionistas e Gestores: embora os administradores devam agir no interesse dos acionistas, seus objetivos frequentemente divergem, gerando um clássico conflito de interesses; (ii) Conflito entre Acionistas e Credores: este é um conflito de risco, onde os credores fornecem recursos com base em uma taxa fixa e um risco calculado (esperando pagamento, independentemente do sucesso). Entretanto, em caso de sucesso da empresa, os acionistas colhem todos os lucros excedentes. Por outro lado, em caso de insucesso, os credores são forçados a partilhar as perdas, o que representa um risco desproporcional.

De acordo com Linh (2024), para minimizar esse relacionamento conflituoso, é necessário estabelecer sistemas de gestão, dividir responsabilidades e avaliar a eficácia dos representantes. No que diz respeito ao conflito entre acionistas e gestores, Linh (2024) e Mendes e Oliveira (2018) explicam que um dos principais catalisadores desse conflito é a assimetria informacional. Ela surge quando o agente detém informações de que o principal não dispõe. Esse desequilíbrio de conhecimento propicia o comportamento oportunista e ainda dificulta o monitoramento da performance pelo principal. Consequentemente, o principal não consegue avaliar adequadamente se as decisões do agente estão alinhadas aos seus interesses, o que consolida o problema de agência (Mendes; Oliveira, 2018).

A assimetria informacional pode ocorrer antes da transação, por meio da seleção adversa, ou após a sua realização, configurando risco moral. Em ambos os casos, o agente possui informações privilegiadas que podem resultar em decisões oportunistas e desalinhadas

aos interesses do principal (Mendes; Oliveira, 2018). Essa assimetria intensifica os custos de agência, uma vez que a diferença no acesso às informações entre acionistas controladores e minoritários favorece comportamentos oportunistas e dificulta a avaliação da gestão, ampliando os conflitos de interesse (Mota; Braga; Andrade, 2021).

Para mitigar esses efeitos, utilizam-se mecanismos de monitoramento e incentivos financeiros destinados a alinhar os interesses de gestores e acionistas, ainda que impliquem custos adicionais aos investidores (Fantinelli; Lana, 2023; Linh, 2024). Al-Faryan (2024) alerta que a ausência de incentivos adequados pode abrir espaço para a corrupção corporativa, tornando ainda mais relevante a análise dos custos decorrentes da separação entre propriedade e controle. Nessa perspectiva, Linh (2024) ressalta que a Teoria da Agência também explica a transparência e a divulgação voluntária de informações pelas empresas, visto que os gestores ponderam os custos e benefícios dessa prática. Quando o contrato entre proprietário e gerente é eficaz, seus interesses se alinham e o gestor age em favor do proprietário, o que reforça o papel da teoria na compreensão das relações contratuais na gestão de negócios. Por fim, Silveira (2022) aponta que auditorias, controles internos e incentivos de remuneração são instrumentos eficazes para reduzir os conflitos de agência, destacando-se a auditoria independente como uma importante ferramenta para coibir comportamentos oportunistas.

2.2 Auditoria independente

A responsabilidade pela preparação e qualidade das demonstrações financeiras é dos gestores da empresa e das equipes envolvidas em sua elaboração e apresentação, contudo, para aumentar a confiança do cliente na fidedignidade desses relatórios, é indispensável que profissionais externos e independentes os revisem e emitam uma opinião sobre a conformidade e atendimento às normas e princípios contábeis (Dimitrijevic; Jovkovic; Milutinovic, 2021).

Nesse âmbito, o papel da auditoria independente é essencial. Conforme Baki (2021), o auditor independente é um profissional autônomo ou um membro de uma empresa de auditoria que tem a função de verificar a conformidade das demonstrações financeiras das empresas auditadas com as normas contábeis vigentes.

O principal objetivo da auditoria independente é emitir uma opinião sobre a imparcialidade e a confiabilidade das demonstrações financeiras, de acordo com as normas de auditoria (Pramukti, 2024). Portanto, uma demonstração financeira de qualidade é, em essência,

um documento que passou por um processo rigoroso de verificação e para que essa qualidade seja assegurada, é fundamental que a demonstração seja auditada por um auditor independente (Hidayati; Djamil, 2024).

Kueppers e Sullivan (2010) destacam que a auditoria independente contribui para a confiabilidade das demonstrações financeiras divulgadas aos investidores, embora não haja garantia absoluta para isso, posto que outros fatores podem impactar nesse processo. Quando uma companhia sofre uma falência repentina ou há revelações de que sua administração ou funcionários-chave estão envolvidos em fraudes, a confiabilidade de suas demonstrações financeiras é imediatamente questionada (Kassem; Higson, 2016). Com a exposição da manipulação financeira, o auditor independente também passa a estar sujeito a maior escrutínio (Cooper; Fargher, 2011).

Outra situação que pode afetar a confiabilidade das demonstrações financeiras é o *audit delay*, entendido como o intervalo entre o encerramento do período contábil e a emissão do relatório de auditoria. A pesquisa de Gondim e Azevedo (2024), ao analisar 174 companhias entre 2014 e 2022, evidenciou que o gerenciamento de resultados está diretamente associado ao aumento desse prazo, especialmente quando relacionado ao gerenciamento por meio de produção e fluxo de caixa. Por outro lado, os autores também constataram que a emissão de parecer sem ressalvas pelo auditor independente tende a reduzir o *audit delay*.

Em consideração a tal contexto, são brevemente lembrados a seguir alguns casos em que auditores independentes foram responsabilizados por fraudes contábeis. Um dos exemplos mais emblemáticos é o da empresa americana *Enron*, que declarou falência em 2001. Boddy (2023) relata que, na época, foi a maior falência da história dos Estados Unidos, envolvendo mais de US\$ 63 bilhões em ativos corporativos. Segundo o autor, a fraude da *Enron* não só levou a empresa ao colapso, mas também arrastou consigo a *Arthur Andersen*, uma das maiores firmas de auditoria global na época. A empresa *Enron* teria intimidado e pressionado os auditores da *Arthur Andersen* para que ignorassem irregularidades nos relatórios financeiros, resultando no envolvimento da Arthur Andersen na fraude e, conseqüentemente, na perda de confiança de outros clientes da *Arthur Andersen* em seu trabalho (Boddy, 2023).

O colapso do *Lehman Brothers*, em 2008, é considerado um marco. Segundo Kumar e Baag (2021), a liquidação da companhia evidenciou práticas éticas e contábeis inadequadas, pois utilizou transações para ocultar passivos. O pedido de falência, em 15 de setembro de 2008, surpreendeu, já que era a quarta maior instituição de investimentos, e tornou-

se um catalisador da crise financeira global, abalando a confiança dos mercados e provocando uma severa recessão. No caso, cabia à *Ernst & Young* comunicar as inconsistências, mas a auditoria falhou em sua responsabilidade perante os clientes e o mercado ao não reportar as irregularidades (Kumar; Baag, 2021).

No cenário nacional, o caso recente das Americanas se destaca como um exemplo emblemático. O escândalo envolvendo a Americanas S.A. (AMER3) causou grande turbulência no mercado de capitais brasileiro (Silva *et al.*, 2025). A crise teve início em 11 de janeiro de 2023, quando a empresa anunciou a descoberta de “inconsistências em lançamentos contábeis no balanço, no valor de R\$ 20 bilhões” (Miato e Matos, 2023). Essa revelação provocou uma queda vertiginosa nas ações da Americanas e gerou reações em cadeia no mercado. O incidente não apenas impactou investidores de todos os níveis, mas também levantou questões cruciais sobre a transparência corporativa e a confiança dos investidores no mercado financeiro brasileiro. Com efeitos imediatos e impactantes, essa divulgação gerou vários questionamentos, exigindo explicações da Americanas e de sua auditora à época, a *PricewaterhouseCoopers* (PwC) (Estevão, 2024).

Outro caso relevante no cenário nacional é o da Via Varejo. Em 13 de novembro de 2019, a firma divulgou um Fato Relevante intitulado “Investigação Independente”, informando ter recebido “denúncias anônimas relativas a supostas irregularidades contábeis” e a formação de um “Comitê de Investigação” para apurar os fatos (Krauspenhar; Rover, 2020). Devido ao fato de a Cia. Brasileira de Distribuição (GPA) ter sido a controladora da Via Varejo até junho de 2019, período que abrange a ocorrência das fraudes contábeis, especulou-se sobre a sua responsabilização. Por conta disso, o GPA também emitiu um Comunicado ao Mercado em 12 de dezembro de 2019 (Krauspenhar; Rover, 2020). Nesse mesmo comunicado, o GPA (2019) destacou que as Demonstrações Financeiras da Via Varejo sempre foram auditadas anualmente e revisadas trimestralmente por auditores externos de elevada competência e reputação, pertencentes ao chamado grupo das *Big Four*.

Além do contexto histórico de escândalos envolvendo empresas de auditoria. No Brasil, não foi diferente, devido a escândalos financeiros decorrentes da quebra dos bancos Econômico e Nacional, em função de desequilíbrios financeiros não divulgados pelas referidas instituições, que não foram apontados tempestivamente pelos seus respectivos auditores independentes (Corrêa *et al.* 2021).

Em resposta a escândalos ocorridos que colocaram em risco o funcionamento do mercado, com o intuito de ampliar a independência na relação entre auditor e cliente, foi instituído o rodízio de auditoria no Brasil, criado por iniciativa do Banco Central do Brasil (BACEN). Na sequência, o rodízio foi adotado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), abrangendo as sociedades anônimas de capital aberto registradas na Bolsa de Valores (Sousa, Ribeiro e Vicente, 2021; Cardoso; Alberton; Ferreira, 2022).

Vale esclarecer que o mandato de auditoria representa o número de anos em que um auditor atua na fiscalização de uma empresa, e quanto mais longo esse período, menor a independência do auditor, o que torna necessário o rodízio (Martani *et al.*, 2021). Segundo Agustini e Siregar (2020), o tempo excessivo gasto por auditores e clientes pode comprometer a independência do auditor e sua capacidade de concluir a auditoria.

Por meio da Resolução n.º 2267/1996, de 29 de março de 1996, a mudança obrigatória de auditoria foi regulamentada, inicialmente, pelo Banco Central do Brasil (BACEN) (Corrêa *et al.* 2021). Enquanto que em maio de 1999, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) emitiu a Instrução CVM n.º 308, que determinou a obrigatoriedade de rodízio das firmas de auditoria para todas as empresas listadas em bolsa de valores no Brasil (Duarte; Assunção; Machado, 2024).

Assim, a Instrução CVM n.º 308, no seu artigo 31, determinou a obrigatoriedade da alternância da firma de auditoria no prazo máximo de cinco anos, permitindo que o auditor independente preste serviços de auditoria por até dez anos consecutivos, caso a empresa auditada possua Comitê de Auditoria Estatutário e o auditor seja pessoa jurídica (Parreira *et al.*, 2020; Duarte; Assunção; Machado, 2024).

Países da Europa, da Ásia e da América aderiram ao rodízio obrigatório das firmas de auditoria independente, com o objetivo de assegurar a independência do auditor e, assim, reduzir a influência dos clientes em relações prolongadas (Jong; Hijink; Veld, 2020; Sousa; Ribeiro; Vicente, 2021; Chen; Zhou, 2023). Ademais, tal prática busca evitar que o relacionamento entre auditor externo e cliente interfira na independência que deve haver entre ambos (Corrêa *et al.* 2021).

Nesse contexto, também é importante comentar a respeito da NBC TA 510 (Trabalho Inicial – Saldos de Abertura), na qual o auditor independente é obrigado pela norma a realizar no primeiro ano do trabalho de auditoria procedimentos adicionais, como obter evidências sobre a precisão dos saldos iniciais, realizando procedimentos para analisar o saldo

apresentado no ano anterior ao ano auditado. Além disso, a norma obriga o auditor a revisar os trabalhos do auditor anterior. Vale ressaltar ainda que a norma NBC TA 300 / ISA 300 (planejamento de auditoria independente), permite que o auditor avalie a necessidade de testes adicionais devido à ausência de experiências anteriores.

Em síntese, o rodízio obrigatório de auditorias, aliado às normas técnicas como a NBC TA 510 e a NBC TA 300/ISA 300, pode fortalecer significativamente a qualidade dos trabalhos de auditoria independente. Esses mecanismos, em conjunto, podem promover maior independência dos auditores, reduzindo o risco de familiaridade excessiva com o cliente. Portanto, podem criar barreiras mais eficazes contra a prática de gerenciamento de resultados, conferindo maior confiabilidade às informações contábeis auditadas e, por conseguinte, maior proteção aos investidores e estabilidade ao mercado de capitais brasileiro.

2.3 Gerenciamento de resultado

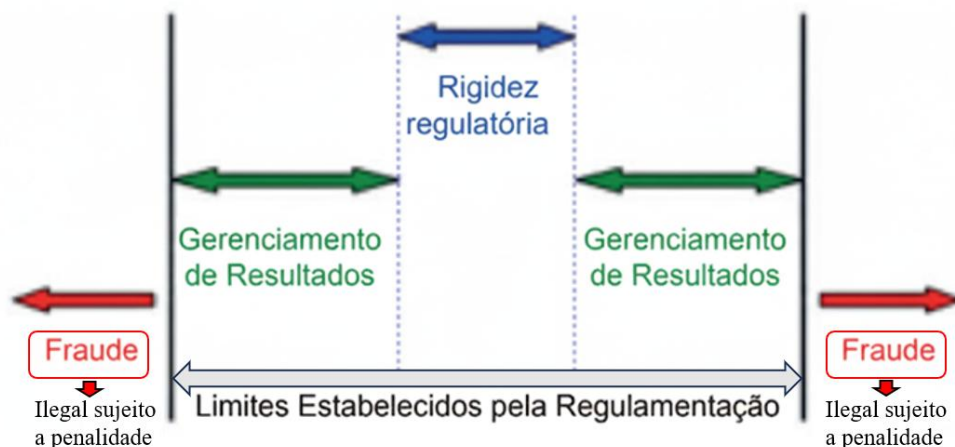
Schipper (1989) conceitua o gerenciamento de resultados como uma intervenção intencional no processo de elaboração de relatórios financeiros externos, motivada pela busca de algum ganho privado. Essa prática, segundo o autor, é estimulada por incentivos específicos que levam os gestores das empresas a adotar tais ações.

Por sua vez, Healy e Wahlen (1999) explicam que o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores aplicam seu julgamento na elaboração dos relatórios financeiros e na estruturação de transações visando modificar esses relatórios, seja para distorcer as informações e, assim, comprometer a fidedignidade das informações apresentadas aos *stakeholders* sobre o desempenho econômico real da empresa, seja para influenciar os resultados de contratos que dependem dos dados contábeis divulgados.

É importante, entretanto, diferenciar o gerenciamento de resultados de fraude contábil. De acordo com Souza, Silveira e Britto (2023), a fraude compreende ações da gestão que visam distorcer a realidade por meio da manipulação de informações, o que representa alteração da realidade econômico-financeira de uma empresa, em desacordo com a legislação. Já o gerenciamento de resultados consiste em manipular, conforme permitido pela legislação, informações contábeis com vistas ao alcance de propósitos próprios da gestão.

Na Figura 1, é apresentada uma ilustração sobre limites entre o gerenciamento de resultados e fraude contábil:

Figura 1 – Limite entre o gerenciamento de resultados e fraude contábil



Fonte: Adaptado de Zenderky (2005)

Neste sentido, destaca-se que o gerenciamento de resultados é uma prática contábil que envolve a escolha de procedimentos ou a tomada de decisões operacionais, com o objetivo de divulgar números contábeis que diferem do que seria apresentado sem tais ações (Martinez; Cardoso, 2009). Embora seja uma ferramenta que permite à administração operar dentro dos limites da legislação contábil, é crucial compreender suas nuances.

No entanto, autores como Cardoso, Souza e Dantas (2015) defendem que o gerenciamento de resultados, ou *earnings management*, decorre da intervenção intencional e arbitrária dos executivos nos números contábeis, para enganar determinados *stakeholders* sobre o desempenho econômico da empresa ou para influenciar resultados contratuais que dependam dessas informações. Este ocorre quando os gestores utilizam a arbitrariedade nas demonstrações financeiras e nas transações, com o objetivo de assegurar ganhos privados. E, de acordo com o CPC 00, as informações contábeis devem representar com fidedignidade a realidade da companhia; assim, quando o administrador distorce a realidade da companhia por meio do gerenciamento de resultados, pode estar descumprindo uma norma.

Sena, Freitas e Santana Júnior (2023) destacam que o gerenciamento de resultados é impulsionado por dois motivos principais: a motivação oportunista e a motivação baseada na eficiência. Sob o prisma da motivação oportunística, segundo Fields, Lys e Vincent (2001), o gerenciamento de resultados é supostamente realizado por gestores motivados por benefícios próprios. Eles manipulam os lucros na expectativa de que resultados mais altos levem ao

aumento dos preços das ações da firma, à melhoria da própria remuneração e ao fortalecimento da reputação profissional. Esses autores destacam que a literatura empírica aponta que o gerenciamento de resultados pode ter motivações diversas, como questões contratuais (p.ex., *covenants* de dívida), a precificação de ativos (p.ex., IPOs) e a influência sobre terceiros (p.ex., sindicatos ou reguladores).

Por outro lado, considerando a motivação baseada na eficiência, Healy e Wahlen (1999) esclarecem que os gestores podem recorrer ao julgamento contábil para ampliar a capacidade informativa dos relatórios financeiros, superando, assim, algumas das limitações inerentes às normas contábeis em vigor. Souza Neto, Sampaio e Flores (2021) complementam, afirmando que o gerenciamento de resultados ocorre quando a gestão da empresa escolhe alternativas contábeis que, embora legais, podem não refletir com precisão a verdadeira situação econômica, financeira e patrimonial da entidade. Essa manipulação busca influenciar a percepção externa sobre a saúde financeira da organização, podendo ser utilizada para atingir metas de curto prazo, reduzir impostos ou melhorar a imagem da empresa perante investidores e *stakeholders*.

Healy e Wahlen (1999) explicam que os gestores gerenciam resultados utilizando:

- (i) Julgamento (estimativas) nos relatórios financeiros - por exemplo, ao estabelecer o período de utilidade econômica, valor residual ou perda de valor de ativos, e determinar passivos de benefícios de pensão;
- (ii) Métodos contábeis aceitáveis permitidos pelas regulamentações contábeis aplicáveis, incluindo métodos de amortização/depreciação, métodos de avaliação de saldos e métodos de precificação da quantidade e saída de estoque;
- (iii) Estruturação de transações econômicas com o objetivo de selecionar e planejar transações para que seus efeitos sejam divulgados nos livros contábeis de uma maneira previamente planejada.

Um exemplo prático de situação suscetível a manipulações é o Pronunciamento Técnico CPC 06 (R2) – Arrendamentos, que disciplina o tratamento contábil dos contratos de arrendamento. A norma estabelece que tais contratos podem ser reconhecidos como ativos, enquanto os desembolsos periódicos são registrados como amortização e despesa financeira. Esse tratamento contábil pode impactar positivamente o EBITDA, uma vez que a despesa de arrendamento deixa de ser reconhecida diretamente como despesa operacional. Contudo, de acordo com o CPC 06 (R2), para que o contrato seja classificado como arrendamento, é necessário que haja um bem subjacente de valor relevante. Ocorre que a norma não define objetivamente o que deve ser considerado “relevante”, o que abre espaço para interpretações

distintas. Assim, uma empresa pode classificar determinado bem como relevante, ainda que, na prática, tal valor não represente materialidade em sua realidade econômica, com o intuito de usufruir dos benefícios que a norma proporciona.

Outro exemplo dessa situação refere-se à estimativa da Perda Esperada de Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). De acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 48, as perdas devem ser estimadas com base no histórico de inadimplência. No entanto, a norma não define a extensão temporal desse histórico, o que abre margem para julgamentos subjetivos. Logo, a administração pode optar por considerar períodos mais curtos, minimizando os efeitos de perdas passadas e, conseqüentemente, reduzindo o impacto negativo sobre o resultado atual.

Apesar de ser considerado uma prática legítima em conformidade com a lei, o gerenciamento de resultados suscita questões éticas e pode comprometer a transparência das demonstrações financeiras. O uso excessivo dessa prática pode distorcer a visão realista da situação financeira da empresa, impactando negativamente a tomada de decisões por investidores, credores e demais *stakeholders*. Nesse contexto, os manuais de *compliance* das organizações ressaltam que a conformidade não se restringe ao cumprimento formal de normas e leis, mas também à observância de princípios éticos e de integridade. Portanto, embora seja uma ferramenta poderosa, o gerenciamento de resultados precisa ser acompanhado de políticas de *compliance* que evitem distorções e preservem a confiança nos relatórios financeiros (Noga; Ribeiro; Gerigk, 2021).

Essa prática pode gerar uma assimetria informacional, na qual a gestão tem acesso a dados privilegiados e pode manipulá-los, enquanto os usuários externos não têm acesso a essas informações, o que prejudica a transparência (Oliveira *et al.*, 2023; Sena; Santana; Freitas, 2023). Por outro lado, as motivações para o gerenciamento de resultados podem ser explicadas por diferentes perspectivas, sendo a oportunística a mais abordada na literatura contábil desde a década de setenta (Sena; Santana; Freitas, 2023).

Martinez (2001) categoriza o gerenciamento de resultados contábeis em três tipos principais: *target earnings*, *income smoothing* e *take bath accounting* (ou *big bath accounting*). O método *target earnings* refere-se ao gerenciamento de resultados com o objetivo de melhorar ou piorar o lucro líquido para atingir metas predefinidas (Martinez, 2001). Esses resultados são manipulados para atingir *benchmarks* específicos, que podem estar acima ou abaixo do resultado real do período (Amorim *et al.*, 2021). O *income smoothing*, por sua vez, busca reduzir a variabilidade dos resultados, promovendo maior estabilidade (Martinez, 2001). Cardoso

(2005) explica que essa prática visa mitigar o impacto que a instabilidade dos resultados pode ter na percepção dos *stakeholders* sobre o nível de risco da empresa. Finalmente, o *big bath accounting* (ou *take bath accounting*) é uma estratégia em que o gerenciamento é realizado para reduzir drasticamente os resultados contábeis de um período, com o propósito de inflar os resultados futuros (Martinez, 2021). Kim, Oler e Oler (2024) esclarecem que um “*big bath*” permite à empresa criar uma “reserva” adicional ao depreciar ativos. Isso impacta positivamente o desempenho futuro, já que os custos futuros dos produtos vendidos, bem como a depreciação e a amortização, serão menores.

A literatura acadêmica frequentemente destaca a manipulação de resultados por meio de *accruals* discricionários como uma das principais ferramentas de gerenciamento de resultados (Losi Filho, 2021). Para entender essa dinâmica, é fundamental compreender o que são os *accruals*, que, para Ohlson (2014), correspondem à diferença entre o lucro contábil e o fluxo de caixa, atuando como “ajustes” contábeis que transformam o fluxo de caixa em lucro contábil. Ao contrário dos fluxos de caixa, que registram transações no momento exato dos pagamentos e recebimentos, os *accruals* decorrem do regime de competência, que permite o reconhecimento de receitas e despesas independentemente da movimentação de caixa. Dessa forma, evidenciam-se os efeitos de transações e eventos econômicos reconhecidos com base em estimativas de entradas e saídas de caixa futuras (Trapp, 2009).

Essa natureza de estimativa confere aos *accruals* uma flexibilidade intrínseca. Takamatsu (2011) explica que eles englobam valores variados de depreciação e amortização, além de diferentes critérios de avaliação de estoque, o que reduz a probabilidade de recorrência desses itens em períodos futuros. Bernstein (1993) complementa afirmando que os *accruals* baseiam-se em diferimentos, alocações e avaliações, elementos que, por sua natureza, envolvem um alto grau de subjetividade.

Os *accruals* são classificados em duas categorias: normais (ou não discricionários) e anormais (ou discricionários). Os *accruals* não discricionários estão diretamente ligados à realidade intrínseca do negócio, sem a interferência subjetiva dos contabilistas. Já os *accruals* discricionários, por serem de natureza artificial e dependerem do julgamento dos gestores, podem ser utilizados para manipular o resultado contábil (Vallim, Macedo; Kolozsvari, 2020). Enquanto os *accruals* normais espelham o desempenho fundamental da empresa, os *accruals* anormais apontam para distorções que podem surgir tanto da aplicação de normas contábeis quanto do próprio gerenciamento de resultados (Dechow; Ge; Schrand, 2010). Se o componente

normal for modelado com precisão, o componente anormal é, portanto, um indicativo de menor qualidade. Nesse contexto, os *accruals* discricionários podem indicar tanto o gerenciamento de resultados quanto erros de estimativa. A distinção crucial é que o gerenciamento de resultados é impulsionado por incentivos, enquanto os erros de estimativa decorrem de falhas na gestão ou de incertezas do ambiente de negócios (Francis *et al.*, 2005).

Na literatura, existem vários modelos propostos por autores que buscam mensurar a suposta prática de gerenciamento de resultados. No entanto, nesta pesquisa optou-se por utilizar os modelos propostos por Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016), uma vez que foram empregados nas pesquisas de Martani *et al.* (2021), Oliveira *et al.* (2023) e Duarte, Assunção e Machado (2024), respectivamente, que tiveram objetivos semelhantes aos desta pesquisa, buscando, por meio de modelos estatísticos, identificar a relação entre a alternância de auditores e o gerenciamento de resultados.

Além da consistência com a literatura, a escolha desses modelos também se fundamenta em critérios metodológicos adicionais. Primeiramente, tais modelos apresentam elevada aderência ao objetivo deste estudo, uma vez que permitem captar *accruals* discricionários adequados para investigar a relação entre a alternância das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados. Ademais, os modelos selecionados mostram-se adequados ao contexto regulatório brasileiro, especialmente o modelo de Hoff e Vicente (2016), desenvolvido a partir de dados de empresas nacionais. Outro aspecto relevante refere-se à disponibilidade das informações necessárias para a estimação dos modelos nas bases de dados utilizadas, o que assegura a viabilidade empírica da pesquisa. Por fim, esses modelos são amplamente reconhecidos na literatura por sua capacidade de mitigar vieses de mensuração e reduzir erros associados à estimação dos *accruals* discricionários, contribuindo para maior robustez e confiabilidade dos resultados obtidos.

2.4 Estudos empíricos relacionados

A relevância dessa temática é evidenciada em outros estudos nacionais, como o de Souza (2007), que investigou se as empresas brasileiras de capital aberto que aceitaram uma anistia tributária nacional em 2000 cumpriram os requisitos de divulgação da CVM para a anistia e para os passivos contingentes. A amostra foi constituída por 97 empresas brasileiras de capital aberto que adotaram a anistia tributária do REFIS de 2000. Foi utilizado o modelo

estatístico de Jones (1999) para calcular o gerenciamento de resultado. Concluiu-se que as empresas brasileiras com auditor de uma *Big Four* apresentam melhor qualidade contábil do que aquelas com auditor local quando a qualidade contábil é medida pela conformidade com os princípios contábeis geralmente aceitos (GAAP) ou pelo conservadorismo.

Parreira *et al.* (2020) examinaram se a troca do auditor independente impacta, de alguma maneira, o gerenciamento de resultados nas empresas listadas na B3 entre 2012 e 2016, utilizando o modelo proposto por Pae (2005) para calcular o gerenciamento de resultados. Com uma amostra de 207 empresas listadas na B3 entre 2012 e 2016, constatou-se que a mudança de auditoria independente reduz os *accruals* discricionários, pois a troca de auditor parece inibir práticas de manipulação contábil, sem interferir nos ajustes legítimos necessários à operação da companhia.

Em trabalhos internacionais, Martani *et al.* (2021) analisou o efeito do tempo de mandato do auditor e da rotação de auditoria na qualidade da auditoria entre 215 firmas listadas na Bolsa de Valores da Indonésia entre 2013 e 2017 e investigou se o impacto da rotação é diferente entre as firmas de auditoria “*Big Four*” e “*não Big Four*”, foi utilizado o modelo de Kaznik (1999) para calcular o gerenciamento de resultado e identificou que a rotação de firmas de auditoria impacta positivamente a qualidade da auditoria, mas esse impacto positivo é menor nas *Big Four*.

Salehi *et al.* (2022) investigaram os efeitos dos requisitos obrigatórios de rodízio de firmas de auditoria sobre o gerenciamento de resultados entre empresas listadas na Bolsa de Valores de Teerã (TSE) – Irã; utilizou-se do modelo de Jones (1991), modificado para calcular o gerenciamento de resultados. A população do estudo foi composta por 103 empresas listadas na TSE entre 2003 e 2012, e identificou-se que o rodízio obrigatório de firmas de auditoria aumentou significativamente o gerenciamento de resultados das empresas da amostra.

Oliveira *et al.* (2023) verificaram como o gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário brasileiro é afetado pelo rodízio de auditoria independente, utilizando o modelo estatístico de Pae (2005) para calcular o gerenciamento de resultados. Com amostra de empresas brasileiras listadas na B3 do setor agropecuário no período de 2012 a 2022, o resultado mostrou que, quando a troca é voluntária, o gerenciamento de resultados é maior.

Chen e Zhou (2023) examinaram as consequências econômicas das mudanças de auditores na China, especificamente focando em como essas mudanças afetam a qualidade da auditoria, a qualidade dos relatórios financeiros e a eficiência de precificação no mercado de

ações. Utilizou-se o modelo de Huang *et al.* (2015) para calcular o gerenciamento de resultados. A amostra foi composta por dados de 2016 a 2020 de empresas chinesas listadas e identificou que as mudanças de firma de auditoria e a troca de todos os auditores signatários levam a uma melhora significativa na divulgação de questões críticas de auditoria, resultando em relatórios financeiros e de auditoria de maior qualidade.

Lohwasser e Zhou (2024) examinaram se há relação entre o desempenho de lucros das empresas e as mudanças no escritório de contabilidade que elas escolhem para auditar suas demonstrações financeiras. Utilizou-se o modelo de Jones (1991) para calcular o gerenciamento de resultados. A amostra foi composta por empresas nos Estados Unidos que apresentaram lucros reportados abaixo das expectativas dos analistas. Foi encontrado que, quando os lucros reportados pelas empresas ficam aquém das expectativas dos analistas, elas são mais propensas a trocar de auditor. Consistente com uma troca oportunista de auditor, também constatou que essas empresas apresentam níveis mais altos de gerenciamento de resultados após a mudança de auditoria.

Duarte, Assunção e Machado (2024) objetivaram identificar a influência da troca de auditoria no gerenciamento de resultados em empresas que possuem auditoria especializada e não especializada. Foi utilizado o modelo de Hoff e Vicente (2016) para calcular o gerenciamento de resultados. Como amostra da pesquisa, contou com 26 empresas listadas no Novo Mercado da B3, entre os anos de 2015 e 2019. Os resultados apontaram que o rodízio de auditoria não influencia a diminuição do gerenciamento de resultados.

O estudo de Sena *et al.* (2025) analisou como o rodízio de auditoria independente afeta o gerenciamento de resultados em companhias brasileiras do setor agropecuário listadas na B3, entre 2012 e 2022, utilizando o modelo de Pae (2005) para estimar os *accruals*. A pesquisa revelou que o fluxo de caixa operacional é uma variável que afeta significativamente o gerenciamento de resultados. O valor médio-alto dos *accruals* totais sugeriu maior incidência dessa prática em alguns anos da amostra. Em relação ao tipo de troca, constatou-se que o gerenciamento de resultados é maior quando o rodízio do auditor é voluntário. Além disso, embora não haja amostra suficiente no setor agropecuário para analisar as trocas envolvendo auditores *Big Four* e *Não Big Four*, observou-se que as trocas entre auditores *Não Big Four* resultaram em um gerenciamento de resultados menor, em comparação às demais trocas. O Quadro 1 a seguir apresenta um resumo dos estudos correlatos.

Quadro 1 – Resumo de estudos correlatos

Autor	Nacionalidade das empresas da amostra	Mensuração do Gerenciamento de resultados	Houve redução no gerenciamento de resultado com a alternância do auditor?
Souza (2007)	Brasil	Jones (1991)	Menos gerenciamento de resultado para <i>Big4</i>
Parreira <i>et al.</i> (2020)	Brasil	Pae (2005)	Sim
Martani <i>et al.</i> (2021)	Indonésia	Kaznik (1999)	Sim
Salehi, <i>et al.</i> (2022)	Irã	Jones (1991)	Não
Oliveira <i>et al.</i> (2023)	Brasil	Pae (2005)	Não
Chen e Zhou (2023)	China	Huang <i>et al.</i> (2015)	Sim
Lohwasser e Zhou (2024)	Estados Unidos	Jones (1991)	Não
Duarte, Assunção e Machado (2024)	Brasil	Hoff & Vicente (2016)	Não identificou relação
Sena <i>et al.</i> (2025)	Brasil	Pae (2005)	Não

Fonte: elaborado pelo autor (2026).

Percebe-se, a partir do Quadro 1, que o tema é bastante analisado e discutido em vários países do mundo e que ainda não existe consenso absoluto quanto à questão de saber se a alternância da firma de auditoria impacta ou não a prática de gerenciamento de resultados. Então, esta pesquisa optou por utilizar os métodos de cálculo de gerenciamento de resultados propostos por Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016), pois atendem melhor às necessidades desta pesquisa. Levando em consideração que todas as informações necessárias à utilização destes métodos são aplicáveis a empresas brasileiras e que as respectivas informações são disponibilizadas no *software* Economatica. Além disso, tais modelos fornecem informações relevantes para atender aos objetivos desta pesquisa.

Enquanto o modelo sugerido por Huang *et al.* (2015) exige informações para o cálculo do gerenciamento de resultados que não são divulgadas nos relatórios das empresas brasileiras, o modelo de Jones (1991) utiliza, como uma de suas premissas de cálculo, a condição de a firma de auditoria ser classificada como uma *Big Four* ou não, o que diverge dos objetivos desta pesquisa. Diante disso, este trabalho optou por não utilizar estes métodos para atingir seus objetivos.

Esta pesquisa buscou preencher uma lacuna destacada por Healy e Wahlen (1999) e reforçada por Nguyen, Ibrahim e Giannopoulos (2023), que alertam que qualquer modelo estatístico utilizado para calcular o gerenciamento de resultados funciona apenas como um *proxy*, sujeito a limitações. Assim, ao utilizar simultaneamente três métodos de mensuração distintos e complementar a análise com variáveis dicotômicas e comparações anuais setoriais, este estudo procurou oferecer uma leitura mais robusta do fenômeno e atender às

recomendações recentes da literatura internacional, que defendem abordagens metodológicas múltiplas para ampliar a confiabilidade das conclusões.

A relação entre o gerenciamento de resultados e o rodízio do auditor (voluntário ou compulsório) é um tema relevante, pois é discutido por autores no Brasil e em vários países do mundo. E, até o momento, ainda não existe consenso a respeito desta relação e de como o rodízio pode influenciar o gerenciamento de resultados; então, surge mais uma lacuna na literatura a respeito dessa temática, que esta pesquisa irá preencher.

2.5 Hipóteses da pesquisa

De acordo com a literatura, a alternância da firma de auditoria pode afetar os níveis de gerenciamento de resultados das companhias abertas. Estudos como os de Parreira *et al.* (2020), Martani *et al.* (2021) e Chen e Zhou (2023) apontam que a troca de auditor tende a reduzir os *accruals* discricionários, sugerindo que a mudança pode atuar como mecanismo de contenção da manipulação contábil. Por outro lado, pesquisas como Oliveira *et al.* (2023), Salehi *et al.* (2022) e Lohwasser e Zhou (2024) indicam que esse efeito não é uniforme, podendo variar conforme o setor, o tipo de auditor (“*Big Four*” ou “*não Big Four*”) e o contexto regulatório do país. Assim, permanece incerto o cenário em que o rodízio efetivamente reduz o gerenciamento de resultados. Nesse contexto, esta pesquisa formula hipóteses para avaliar empiricamente a relação entre a troca de auditoria e os níveis de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras de capital aberto.

A seguir, apresentam-se três hipóteses relacionadas ao gerenciamento de resultados e à alternância da firma de auditoria. Essas hipóteses assumem que, por meio dos modelos de Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016), nos períodos em que as empresas que passaram pela troca de auditor apresentam menor incidência de gerenciamento de resultados em comparação com os períodos que mantiveram a mesma firma de auditoria ao longo do tempo analisado.

Hipótese 1 (H_1): Por meio do cálculo do gerenciamento de resultados pelo modelo de Kaznik (1999), as empresas que no período de alternância da firma de auditoria apresentam níveis menores de gerenciamento de resultados em comparação às que no período que mantiveram a mesma firma.

Hipótese 2 (H_2): Por meio do cálculo do gerenciamento de resultados pelo modelo de Pae (2005), as empresas que no período de alternância da firma de auditoria apresentam níveis menores de gerenciamento de resultados em comparação às que no período que mantiveram a mesma firma.

Hipótese 3 (H_3): Por meio do cálculo do gerenciamento de resultados pelo modelo de Hoff e Vicente (2016), as empresas que no período de alternância da firma de auditoria apresentam níveis menores de gerenciamento de resultados em comparação às que no período que mantiveram a mesma firma.

3 PERCURSO METODOLÓGICO

O trabalho é de natureza descritiva, com abordagem quantitativa, utilizando-se de procedimentos de análise documental de dados secundários na coleta de dados e aplicando-se testes estatísticos para o tratamento e a análise dos dados.

3.1 Tipologia da pesquisa

A pesquisa tem natureza descritiva, pois busca descrever a prática de gerenciamento de resultados e de auditoria independente das empresas listadas na B3 por meio do levantamento de dados e de acordo com Marcelino (2020), tal tipologia objetiva descrever características de determinados grupos por meio do levantamento de dados.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa é caracterizada como quantitativa, pois aplica procedimentos estatísticos sobre os dados financeiros divulgados pelas empresas listadas na bolsa e nos valores, reforçando a percepção de Wolffenbüttel (2023) de que a pesquisa quantitativa é um tipo de investigação que utiliza análises estatísticas para entender fenômenos, comportamentos ou características de uma amostra.

Em relação aos procedimentos, a pesquisa caracteriza-se como documental, por analisar dados públicos coletados em fontes secundárias, pois o trabalho irá utilizar dados divulgados pelas empresas listadas na B3. De acordo com Gil (2019), a pesquisa documental caracteriza-se pela utilização de materiais que ainda não receberam tratamento analítico ou que podem ser organizados e interpretados de acordo com os objetivos do estudo. Dessa forma, este estudo se enquadra nessa abordagem, pois utiliza informações extraídas de documentos oficiais e de registros institucionais.

3.2 População e amostra

A população deste estudo é composta por todas as empresas listadas na B3 entre 2010 e 2024, totalizando, inicialmente, 599 companhias. O recorte temporal se deve ao fato de 2010 ter sido o primeiro ano de adoção integral das normas contábeis no Brasil, uma vez que as empresas brasileiras foram obrigadas a divulgar suas informações contábeis de acordo com os padrões dos *International Financial Reporting Standards* (IFRS) (Cunha; Barros, 2022). Já

o ano de 2024 representa a data mais recente com informações disponíveis para esta pesquisa; assim, todas as informações analisadas neste trabalho foram preparadas atendendo ao mesmo padrão exigido pela legislação vigente.

As empresas do setor financeiro foram excluídas, pois, de acordo com Cunha, Leite e Moras (2019), obedecem a um padrão de elaboração das demonstrações contábeis diferente do das empresas não financeiras, como, por exemplo, a apuração da receita ou a apuração de estimativas, como PECLD (Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa), o que dificulta a comparabilidade entre as informações. Com isso, resultou em uma amostra inicial de 549 empresas. A amostra contempla empresas de diferentes setores, permitindo comparar categorias setoriais e assegurar maior representatividade dos resultados.

A amostra é composta por 549 empresas, totalizando 5.250 observações. Esse total decorre da aplicação de três métodos de estimação do gerenciamento de resultados — Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016) —, com 5.250 observações para cada um dos modelos no período de 2010 a 2024. Todavia, do conjunto inicial, algumas dessas não contavam com todas as informações necessárias ao cálculo das métricas propostas nesta pesquisa. Portanto, as observações válidas distribuíram-se da seguinte forma: 4.719 para o modelo de Kaznik (1999), 4.730 para o modelo de Pae (2005) e 4.746 para o modelo de Hoff e Vicente (2016).

3.3 Coleta de dados

A coleta de dados foi realizada em abril de 2025, por meio do *software* Economática, no qual foram extraídos os dados financeiros necessários para estimar os modelos estatísticos de mensuração do gerenciamento de resultados. Além disso, em abril de 2025, por meio do site da Comissão de Valores Mobiliários (https://dados.cvm.gov.br/dataset/cia_aberta-doc-fre), foi possível extrair o nome da firma de auditoria de cada empresa da amostra no período analisado. Algumas empresas da amostra não tiveram o nome do auditor divulgado no site da Comissão de Valores Mobiliários (CVM); por isso, foi acessado o site de cada uma delas para coletar a respectiva informação.

3.4 Modelos e análise de dados

A princípio, realizou-se uma análise descritiva, com o objetivo de oferecer uma visão inicial e organizada dos dados, facilitando a compreensão das características da amostra e do comportamento das variáveis investigadas. A análise descritiva dos dados está estruturada em duas subseções. Em primeiro lugar, realizou-se a análise descritiva da amostra completa, calculando-se a média, a mediana e o coeficiente de variação das variáveis de gerenciamento de resultados. Realizou-se ainda a análise descritiva com base na existência ou não de rodízio na firma de auditoria. A respectiva análise foi realizada para verificar a homogeneidade da amostra em relação à classificação adotada no estudo.

Na segunda etapa da análise descritiva, foi realizada a comparação dos escores de gerenciamento de resultados obtidos por meio da aplicação da variável dicotômica relativa ao rodízio de auditoria, com base nos três modelos adotados nesta pesquisa: Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016). Esses escores foram analisados separadamente para dois grupos de empresas: no período em que as empresas passaram por mudança de auditoria e os períodos em que mantiveram o mesmo auditor. Para cada grupo, foram calculadas medidas descritivas, como média, mediana, desvio padrão, valores mínimo e máximo, além do coeficiente de variação, com o objetivo de identificar padrões de comportamento contábil e avaliar a dispersão e a homogeneidade dos escores. Depois, foram apresentados os resultados, que serviram de base para a análise comparativa entre os dois grupos de empresas quanto ao grau de gerenciamento de resultados evidenciado nos diferentes modelos.

Em atendimento ao primeiro objetivo específico, foram extraídos da base de dados secundária da Economatica os dados financeiros das empresas listadas na B3 entre 2010 e 2024. Com os dados disponíveis, foi calculado o gerenciamento de resultados com base nos modelos propostos por Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016).

O modelo proposto por Kaznik (1999) foi o utilizado nas pesquisas de Martani *et al.* (2021), de Rochmatilah, Susanto e Purwantini (2021) e de Pratiwi *et al.* (2022). O respectivo modelo busca identificar a parte do lucro contábil passível de manipulação pela administração. Ele ajusta os *accruals* com base em variações nas vendas, nas contas a receber, no estoque de imobilizado e nos fluxos de caixa operacionais, permitindo identificar o gerenciamento de resultados nas empresas.

Em seguida, o modelo proposto por Pae (2005), utilizado nas pesquisas de Parreira *et al.* (2020), Oliveira *et al.* (2023) e Souza, Gonçalves e Silva (2022), considera ativos totais, variações nas vendas, saldo de imobilizado e de fluxo de caixa de modo a melhorar a distinção

entre *accruals* discricionários e não discricionários, oferecendo uma estimativa do valor do gerenciamento de resultado.

Por fim, o modelo proposto por Hoff e Vicente (2016) foi o utilizado nas pesquisas de Duarte, Assunção e Machado (2024) e é empregado para estimar *accruals* discricionários e medir o gerenciamento de resultados. Ele propõe ajustes adicionais aos modelos tradicionais, incorporando variáveis de controle mais abrangentes relacionadas ao desempenho operacional da empresa, de modo a separar com maior precisão os *accruals* discricionários (passíveis de manipulação) dos não discricionários (decorrentes de operações normais).

No Quadro 2, apresenta-se a fórmula de cálculo de cada um dos três métodos de gerenciamento de resultados.

Quadro 2 – Fórmulas mensuração de gerenciamento de resultado

Autores	Fórmula mensuração de gerenciamento de resultado	Método
Kaznik (1999)	$TA_{it}/TA_{i,t-1} = a_1(1/TA_{i,t-1}) + a_2(\Delta R_{it}-\Delta CR_{it})/TA_{i,t-1} + a_3PPE_{it}/TA_{i,t-1} + a_4\Delta FCO_{it}/TA_{i,t-1} + E_{it}$	1
Pae (2005)	$TA_{it} = \alpha(1/A_{i,t-1}) + \beta_1(\Delta R_{it}) + \beta_2(PPE_{it}) + \lambda_1(FCO_{it}) + \lambda_2(FCO_{i,t-1}) + \lambda_3(TA_{i,t-1}) + E_{it}$	2
Hoff e Vicente (2016)	$TA_{it} = \beta_1(1/A_{i,t-1}) + \beta_2((\Delta R_{it} - \Delta CR_{it})/A_{i,t-1}) + \beta_3(PPE_{it}/A_{i,t-1}) + E_{it}$	3

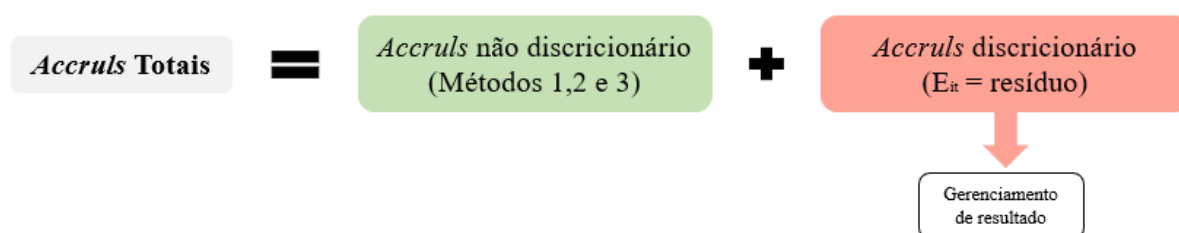
Nota: TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no ano t ; $A_{i,t-1}$ = ativo total da empresa i no final do período $t-1$; ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t ; PPE_{it} = saldos das contas Ativo Imobilizado da empresa i no final do período t ; FCO_{it} = fluxo de caixa operacional da empresa i no período t ; $FCO=LL-TA$; LL = Lucro Líquido; TA = total de *accruals* da empresa; $CFO_{i,t-1}$ = Fluxo de caixa operacional da empresa i no período $t-1$; e_{it} = erros da regressão, tidos como *accruals* discricionários.; $TA_{i,t-1}$ total de *accruals* da empresa i no final do período $t-1$ = $TA = (\Delta AC_{it} - \Delta CX_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta DIV_{it}) - DEP_{it}$; ΔAC_{it} = Variação nos ativos circulantes; ΔCX_{it} = Variação no caixa e equivalentes; ΔPC_{it} = Variação nos passivos circulantes; ΔDIV_{it} = Variação na dívida de curto prazo; DEP_{it} = Depreciação e amortização; ΔCR = Variação Contas a receber; E_{it} = Resíduo (*accruals* discricionários).

Fonte: elaborado pelo autor (2026).

É importante mencionar que os três modelos apresentados no Quadro 2 — Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016) — representam abordagens estatísticas distintas, mas com o mesmo objetivo central: mensurar a parcela dos *accruals* totais decorrente de escolhas ou julgamentos da gestão (os *accruals* discricionários). A metodologia subjacente a todas essas fórmulas é a regressão linear, na qual as variáveis econômicas e operacionais buscam explicar a parcela não discricionária e esperada dos *accruals*. Conseqüentemente, o termo resíduo “ ε_{it} ”, que não é explicado por essas variáveis independentes, é interpretado como o valor dos *accruals* discricionários. Dessa forma, ao utilizar qualquer um desses modelos, o pesquisador isola e quantifica o erro (o resíduo) que representa a dimensão do gerenciamento de resultados.

Para visualizar o princípio fundamental por trás da mensuração do gerenciamento de resultados empregada nessa pesquisa, a Figura 2 ilustra a decomposição dos *accruals* totais segundo a lógica dos modelos de regressão empregados nesse estudo. Essa representação demonstra que o gerenciamento de resultados é, essencialmente, a parcela dos *accruals* que não pode ser explicada pelas variáveis econômicas e operacionais normais.

Figura 2 – Identificação do gerenciamento de resultados pelo resíduo (ε_{it})



Legenda: Método 1: modelo proposto por Kaznik (1999) para calcular o gerenciamento de resultados; Método 2: modelo proposto por Pae (2005) para calcular o gerenciamento de resultados; Método 3: modelo proposto por Hoff e Vicente (2016) para calcular o gerenciamento de resultados.
Fonte: elaborado pelo autor (2026).

Conforme ilustrado na Figura 2, o principal objetivo de aplicar qualquer um dos três modelos — Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016) — é isolar e quantificar o termo “ ε_{it} ” (resíduo). É essa parcela, entendida como os *accruals* discricionários, que, de fato, representa o gerenciamento de resultados. A grande distinção entre esses métodos não reside no objetivo final, que é encontrar o “ ε_{it} ” (resíduo), mas sim na forma como calculam os *accruals* não discricionários. Cada um desses modelos emprega um conjunto distinto de variáveis independentes na regressão para estimar a parcela esperada e não manipulada dos *accruals*, e, conseqüentemente, isolar o resíduo que interessa à pesquisa.

Na primeira etapa, foi calculado o gerenciamento de resultados para todos os anos propostos pela pesquisa, para os três modelos de cálculo. O Quadro 3 apresenta o processo de cálculo adotado na pesquisa.

Quadro 3 – Primeira etapa do processo de cálculo do gerenciamento de resultados

Empresa	Método 1			Método 2			Método 3		
	ano _x	ano _{x+1}	...	ano _x	ano _{x+1}	...	ano _x	ano _{x+1}	...
Empresa a	x	x+1	...	y	y+1	...	z	z+1	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
Empresa z	x	x-1	...	y	y-1	...	z	z-1	...

Fonte: elaborado pelo autor (2026).

Para atender ao segundo objetivo específico, foi verificado, entre os anos analisados neste trabalho, se houve alternância da empresa de auditoria. No Quadro 4, apresenta-se como a pesquisa classificou a amostra.

Quadro 4 – Classificação das empresas da amostra

Empresa	ano_x → ano_{x+1}	ano_{x+1} → ano_{x+2}	...	ano_z → ano_{z+1}
Empresa a	Alternância do auditor	Alternância do auditor	∴	Alternância do auditor
∴	∴	∴	∴	∴
Empresa z	Sem alternância do auditor	Sem alternância do auditor	∴	Sem alternância do auditor

Fonte: elaborado pelo autor (2026).

Ao final, haverá dois grupos para cada período analisado ($ano_x \rightarrow ano_{x+1}$), um grupo de empresas com alternância do auditor e outro sem alternância do auditor. Depois de classificar as empresas da amostra, foram dispostos os valores do gerenciamento de resultado calculado anteriormente e apresentados em forma média, com isso comparamos os valores de cada grupo.

Em atendimento ao terceiro objetivo específico da pesquisa, verificou-se se houve aumento ou redução no gerenciamento de resultados entre os anos analisados. No Quadro 5, foi apresentada a análise realizada no comparativo do ano x com o ano x+1.

Quadro 5 – Verificação de aumento ou redução do gerenciamento de resultados

Empresa	Método 1	Método 2	Método 3
	ano_x → ano_{x+1}	ano_x → ano_{x+1}	ano_x → ano_{x+1}
Empresa a	Aumentou	Aumentou	Aumentou
∴	∴	∴	∴
Empresa z	Reduziu	Reduziu	Reduziu

Fonte: elaborado pelo autor (2026).

Depois disso, foi aplicada uma pontuação a cada empresa. Se houver aumento no gerenciamento de resultados de um ano para outro, a empresa receberá 1; caso isso não ocorra, a empresa receberá 0. Isso para cada método. Ao final, cada firma poderá receber a pontuação mínima de zero ou a máxima de um. Por exemplo, Franchi e Truquet (2024) aplicaram essa técnica em estudos de presença-ausência na ecologia, atribuindo o valor 1 quando determinada espécie estava presente e 0 quando ausente.

Esta metodologia de pontuação binária (0 ou 1) é explicada por Taboga (2021), ao afirmar que a utilização da variável dicotômica tem como objetivo estimar a probabilidade de ocorrência de um evento representado por Y , variável qualitativa ($Y = 1$ para indicar a ocorrência do evento de interesse e $Y = 0$ para indicar sua ausência), a partir do comportamento das variáveis explicativas. Assim, esta pesquisa atribuirá o valor 1 quando houver aumento e 0 quando houver redução. No Quadro 6, foi exemplificado como a pesquisa irá aplicar a variável dicotômica:

Quadro 6 – Aplicação da variável dicotômica

Empresa	Método 1	Método 2	Método 3	Total da pontuação
	$\text{ano}_x \rightarrow \text{ano}_{x+1}$	$\text{ano}_x \rightarrow \text{ano}_{x+1}$	$\text{ano}_x \rightarrow \text{ano}_{x+1}$	$\text{ano}_x \rightarrow \text{ano}_{x+1}$
Empresa a	1	1	1	3
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
Empresa z	0	0	0	0

Fonte: elaborada pelo autor (2026).

Depois disso, verificou-se qual grupo de empresas — com ou sem mudança da firma de auditoria — obteve a maior média de pontuação, obtida com a aplicação da variável dicotômica (combinação dos 3 métodos). No Quadro 7, foi apresentado o modelo de como o resultado da pesquisa foi apresentado.

Quadro 7 - Comparação entre os grupos

Grupo de empresas	Média	Média	Média	Média geral
	$\text{ano}_x \rightarrow \text{ano}_{x+1}$	$\text{ano}_{x1} \rightarrow \text{ano}_{x+2}$...	
Empresas com alternância do auditor	x	Y	⋮	v
Empresas sem alternância do auditor	w	Z	⋮	k

Fonte: elaborada pelo autor (2026).

Ao final dessa análise, foi possível identificar qual grupo de empresas apresentou a maior média no período analisado, o que permitiu avaliar o impacto do rodízio de auditores no gerenciamento de resultados.

Com o intuito de evidenciar o alinhamento entre os objetivos da pesquisa e os procedimentos metodológicos adotados para atendê-los, foi elaborado o Quadro 8, que sintetiza o percurso metodológico adotado para o alcance de cada objetivo geral e específico do estudo.

Quadro 8 – Síntese do atendimento metodológico aos objetivos da pesquisa

Objetivos	Descrição do objetivo	Procedimento metodológico utilizado para atingir os objetivos	Subseção do trabalho
Objetivos geral	Analisar a relação entre a alternância das firmas de auditoria e a prática de gerenciamento de resultados nas empresas de capital aberto no Brasil.	Através da análise das médias do gerenciamento de resultado das empresas da amostra e além disso da análise do resultado da aplicação da variável dicotômica na média dos valores encontrados quando mensurado o gerenciamento de resultado de cada empresa da amostra.	4.2
Objetivos específico (i)	Mensurar os índices de gerenciamento de resultado das empresas brasileiras de capital aberto.	Através da aplicação dos modelos de Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016) sobre dados financeiros divulgados pelas empresas da amostra para cálculo do gerenciamento de resultado.	4.2.1
Objetivos específico (ii)	Identificar as empresas brasileiras de capital aberto que foram submetidas à alternância da firma de auditoria.	Através da análise do formulário de referência divulgado pelas empresas da amostra, no qual foi identificado o auditor responsável, assim foi possível verificar se houve alternância de um período para outro.	4.2.2
Objetivos específico (iii)	Comparar os índices de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras de capital aberto que foram submetidas à alternância de firma de auditoria, por período e por segmento.	Através do confronto entre as informações obtidas no objetivo específico (i) e o (ii), além disso também foi aplicada a técnica de variável dicotômica sobre esses resultados. Consequentemente foi possível verificar a relação entre o nível do gerenciamento de resultado e a alternância do auditor.	4.2.2 e 4.2.3

Fonte: Elaborada pelo autor (2026)

Diante do exposto no Quadro 8, observa-se que os procedimentos metodológicos adotados neste estudo estão alinhados aos objetivos propostos, permitindo uma análise estruturada e consistente do fenômeno investigado. Dessa forma, a organização das etapas metodológicas contribui para a robustez dos resultados, assegurando coerência entre a coleta, o tratamento e a análise dos dados. A partir desse delineamento, torna-se possível avançar para a análise dos resultados obtidos.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta seção apresenta e discute os resultados obtidos a partir dos procedimentos metodológicos adotados na pesquisa, com o intuito de alcançar o objetivo geral, atender aos objetivos específicos propostos e testar as hipóteses.

4.1 Análise descritiva

A análise descritiva tem como finalidade caracterizar a amostra e fornecer uma visão inicial dos dados da pesquisa, contribuindo para a compreensão do comportamento das variáveis analisadas. Nessa etapa, são examinados o número de observações consideradas e os escores obtidos, aplicando-se a técnica de variável dicotômica ao gerenciamento dos resultados calculados das empresas da amostra, permitindo a comparação entre os grupos com e sem alternância da firma de auditoria, com base nos modelos adotados no estudo.

4.1.1 Análise descritiva da amostra

A Tabela 1 detalha a amostra, apresentando o número de observações para cada modelo de cálculo de gerenciamento de resultados adotado nesta pesquisa; em seguida, foram calculados a média, a mediana, o desvio padrão e o coeficiente de variação. Os dados foram apresentados de forma geral, exibindo todas as observações da amostra; depois, foi apresentado o detalhamento da amostra geral, classificando as empresas com mudança da firma de auditoria e sem mudança.

Tabela 1 – Detalhamento da amostra

Período analisado	Geral			Com mudança de auditor			Sem a mudança do auditor		
	Método 1 Modelo de Kaznik (1999)	Método 2 Modelo de Pae (2005)	Método 3 Modelo de Hoff e Vicente (2016)	Método 1 Modelo de Kaznik (1999)	Método 2 Modelo de Pae (2005)	Método 3 Modelo de Hoff e Vicente (2016)	Método 1 Modelo de Kaznik (1999)	Método 2 Modelo de Pae (2005)	Método 3 Modelo de Hoff e Vicente (2016)
2010→2011	333	332	334	70	70	70	263	262	264
2011→2012	334	333	334	38	38	38	296	295	296
2012→2013	331	335	336	34	34	34	297	301	302
2013→2014	328	328	333	36	36	36	292	292	297
2014→2015	321	322	323	62	63	64	259	259	259

2015→2016	326	327	328	90	90	90	236	237	238
2016→2017	324	325	326	59	59	59	265	266	267
2017→2018	325	326	327	65	66	66	260	260	261
2018→2019	343	343	343	78	78	78	265	265	265
2019→2020	349	352	351	91	91	91	258	261	260
2020→2021	350	354	355	75	75	75	275	279	280
2021→2022	355	354	357	70	69	70	285	285	287
2022→2023	358	357	357	145	145	145	213	212	212
2023→2024	342	342	342	57	57	57	285	285	285
Total	4.719	4.730	4.746	970	971	973	3.749	3.759	3.773
Média	337,07	337,86	339	67,5	67,5	68	265	265,5	266
Mediana	333,5	334	335	69,29	69,36	69,5	267,79	268,5	269,5
CV	3,65%	3,64%	3,53%	40,83%	40,74%	40,64%	8,77%	8,90%	9,09%

Legenda: CV – Coeficiente de Variação. Fonte: dados da pesquisa (2026).

Observa-se que, do total da amostra, os casos em que houve mudança da firma de auditoria compreendem 2.914 observações, o que representa 20,53% do total das observações da pesquisa, enquanto os casos em que não houve mudança da firma de auditoria apresentam 11.281 observações, o que representa 79,47% do total das observações da pesquisa. Dessa forma, verifica-se que, ao longo do período investigado, os eventos de alternância da firma de auditoria ocorreram com menor frequência do que os períodos de permanência da mesma firma, mesmo em um ambiente regulado pelo rodízio obrigatório. A mediana na análise representa, em todas as situações, valores iguais ou próximos à média, o que indica que o número de observações entre os métodos foi homogêneo.

Para Mattos *et al.* (2017), o coeficiente de variação é dado pelo quociente entre o desvio padrão e a média aritmética e, se este for igual ou superior a 30,0%, considera-se que a série de dados é heterogênea e apresenta elevada dispersão. No caso da Tabela 1, foi verificado que o coeficiente de variação apresentou valor abaixo de 30%, representando que o número de observações entre os métodos é homogêneo, com exceção dos dados da amostra das empresas com mudança da firma de auditoria, apresentando uma composição mais heterogênea.

De acordo com Belém, Matos e Nasu (2023), a maior parte das empresas do mercado brasileiro foi auditada por firmas *Big Four*; assim, é importante mencionar que esta pesquisa verificou que a maior parte das empresas da amostra foi auditada por *Big Four*, cerca de 71% da amostra, confirmando o comentário dos autores. A partir das análises realizadas na Tabela 1, no geral foi possível perceber que não houve variações relevantes no número de

observações entre as observações da pesquisa, comparadas por período, com exceção da variação no número de casos de mudança da firma de auditoria no período de 2022→2023, quando comparado ao período anterior (2021→2022).

4.1.2 Análise descritiva dos dados no comparativa entre os grupos de empresas

Na Tabela 2, exibe-se a análise descritiva entre 2010 e 2024, relativa aos escores obtidos no comparativo entre os anos, por meio de variável dicotômica, dos valores de gerenciamento de resultados nos três métodos propostos, sendo calculados a média, a mediana, o desvio padrão, o mínimo, o máximo e o coeficiente de variação. Assim, tais valores foram apresentados de forma geral, consolidando os três métodos de cálculo do gerenciamento e do resultado, classificando-os em empresas com e sem rodízio de auditoria e, posteriormente, realizando-se a análise de cada um dos três métodos. A Tabela 2 apresenta a análise descritiva dos dados do comparativo entre 2010 e 2024.

Tabela 2 – Análise descritiva dos dados do comparativo do ano de 2010 até 2024

Modelo	Classificação das empresas	Média	Mediana	DP	Mínimo	Máximo	CV
Método 1 – Modelo de Kaznik (1999)	Mudou auditor	45,88%	45,44%	0,06	0,36	0,57	12,97%
	Não mudou auditor	49,11%	49,52%	0,05	0,34	0,54	10,39%
Método 2 – Modelo de Pae (2005)	Mudou auditor	50,05%	51,11%	0,09	0,35	0,63	18,00%
	Não mudou auditor	51,72%	51,01%	0,05	0,45	0,67	9,59%
Método 3 – Modelo de Hoff e Vicente (2016)	Mudou auditor	51,70%	52,14%	0,13	0,35	0,80	24,60%
	Não mudou auditor	53,06%	53,94%	0,11	0,34	0,73	19,94%

Legenda: DP – Desvio padrão; CV – Coeficiente de variação. Fonte: elaborada pelo autor (2026).

A Tabela 2 apresenta a análise comparativa entre três modelos de gerenciamento de resultados de Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016), aplicados a empresas que mudaram ou não mudaram de auditor, com base em estatísticas descritivas dos escores obtidos por meio da aplicação da variável dicotômica.

No modelo de Kaznik (1999), tem-se que a média do aumento do gerenciamento de resultados foi maior nas empresas que não mudaram de auditor (49,11%) em comparação

àquelas que mudaram (45,88%), assim, implicando que houve mais observações na amostra com aumento de gerenciamento de resultado se com aparado um período com o ano anterior para as empresas que não mudaram o auditor de ano para o outro. O desvio padrão foi menor nesse grupo (0,05, em vez de 0,06), indicando uma dispersão menor em torno da média. Os valores mínimos (0,34) e máximos (0,54) para empresas que não mudaram de auditor também revelam uma amplitude menor, reforçando a homogeneidade dos dados. O coeficiente de variação, que mede a dispersão relativa, foi de 10,39% neste grupo. Quando o coeficiente de variação apresenta valor abaixo de 30%, considera-se que a série de dados é homogênea, com baixa dispersão, o que se aplica a todos os casos apresentados na Tabela 2.

No modelo de Pae (2005), a diferença nas médias foi de 50,05% para empresas que mudaram de auditor e 51,72% para os períodos em as empresas não mudaram, apresentando, assim, um maior número de observações com aumento do gerenciamento de resultado se comparado a um período anterior para as empresas que mantiveram o mesmo auditor de um ano para o outro. No entanto, o desvio padrão foi significativamente maior nas empresas que mudaram (0,09 contra 0,05), assim como o coeficiente de variação (18,00% contra 9,59%), sugerindo maior variabilidade nos resultados nesse grupo. A amplitude também foi mais acentuada para quem mudou de auditor (0,35 a 0,63) em comparação com quem manteve o mesmo auditor (0,45 a 0,63), o que pode indicar instabilidade ou ajustes estratégicos nos períodos posteriores à troca de auditoria.

Por fim, o modelo de Hoff e Vicente (2016), construído para o contexto brasileiro, apresentou os maiores escores médios na aplicação da variável dicotômica aos gerenciamentos de resultados calculados nesta pesquisa: 51,70% para as empresas que mudaram de auditor e 53,06% para as que não mudaram. Os desvios padrão também foram os mais elevados entre os modelos analisados (0,13 e 0,11, respectivamente), bem como os coeficientes de variação (24,60% e 19,94%). A amplitude dos dados foi expressiva, variando de 0,35 a 0,80 (mudou auditor) e de 0,34 a 0,73; a variação permaneceu abaixo do limite de 30%, o que, conforme Mattos *et al.* (2017), ainda caracteriza os dados como homogêneos. Todavia, a maior dispersão relativa desse modelo pode indicar maior sensibilidade para captar variações entre empresas, especialmente em ambientes institucionais complexos, como o brasileiro.

À luz da literatura, os resultados encontrados dialogam com evidências prévias sobre a relação entre os mecanismos de auditoria e de gerenciamento de resultados. Silvestre, Costa e Kronbauer (2018), ao analisarem o rodízio de auditoria em empresas abertas brasileiras,

identificaram que a substituição da firma de auditoria está associada à redução dos *accruals* discricionários, o que sinaliza uma melhora na qualidade da informação contábil após a troca do auditor. Esse achado é coerente com a maior variabilidade observada neste estudo entre as empresas que mudaram de auditor, o que pode refletir um processo de “reacomodação” das práticas contábeis e contenção de estratégias de gerenciamento anteriormente adotadas.

De modo semelhante, Martani *et al.* (2021) verificaram que a troca de auditoria influencia na redução do gerenciamento de resultados em empresas da Indonésia, indicando que mudanças no auditor podem atuar como um mecanismo relevante de disciplina sobre as escolhas contábeis dos gestores. Além disso, Chen e Zhou (2023) verificaram que, em empresas chinesas, a troca da firma de auditoria influenciou positivamente as demonstrações contábeis, diminuindo os *accruals* discricionários

Portanto, percebe-se que as empresas que não mudaram de auditor apresentaram, nos três modelos analisados separadamente, médias mais elevadas, desvios-padrão menores, amplitude inferior e menor coeficiente de variação, o que sugere um padrão de gerenciamento de resultados mais elevado, mais estável e previsível. Em contrapartida, as empresas que mudaram de auditor revelaram maior variabilidade, o que pode refletir mudanças na conduta contábil, influência do novo auditor ou práticas oportunistas de reporte contábil.

Esse padrão de comportamento pode estar relacionado a condutas contábeis menos transparentes e potencialmente fraudulentas. Isso fortalece a interpretação de que a substituição do auditor pode atuar como um fator de ruptura ou de contenção para práticas de manipulação contábil, enquanto a permanência do mesmo auditor pode, em alguns casos, contribuir para a perpetuação de padrões questionáveis no reporte financeiro.

4.2 Análise dos resultados e teste de hipóteses

Esta seção tem como finalidade analisar e discutir os resultados obtidos a partir da aplicação dos procedimentos metodológicos adotados na pesquisa, com o intuito de atingir os objetivos da pesquisa.

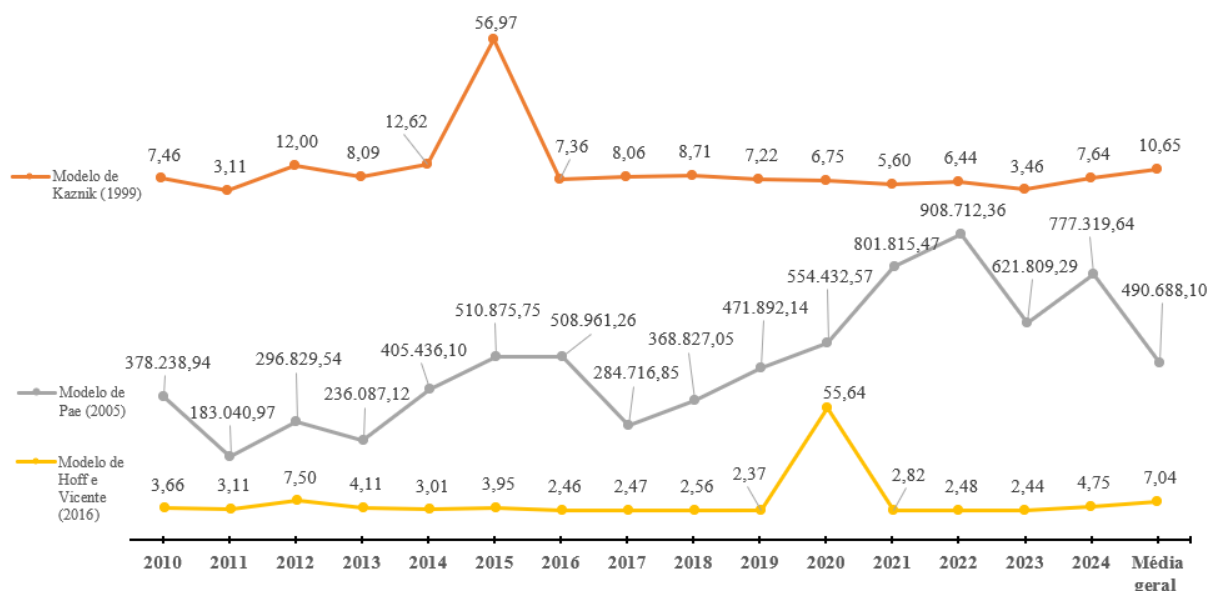
4.2.1 Análise do gerenciamento de resultados calculado

Com o intuito de atingir o primeiro objetivo específico, que visa mensurar os índices de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras listadas na B3 (Bolsa de Valores do

Brasil), foi elaborado o Gráfico 1, que apresenta a média anual dos níveis de gerenciamento de resultados dessas empresas no período de 2010 a 2024. Logo após, com o objetivo de aprofundar a análise, foi apresentada a média dos níveis de gerenciamento de resultados das empresas listadas na B3, agrupadas por classificação setorial. Os dados foram obtidos por meio da aplicação dos três modelos adotados na pesquisa.

Cada modelo apresenta variações na sensibilidade e na metodologia de cálculo, o que justifica as diferenças observadas nos valores médios anuais reportados. O ponto final do gráfico apresenta a média geral do período para cada método.

Gráfico 1 – Evolução do gerenciamento de resultados das empresas da B3



Modelo de Kaznik (1999): Modelo de cálculo de gerenciamento de resultado proposto por Kaznik (1999); Modelo de Pae (2005): Modelo de cálculo de gerenciamento de resultado proposto por Pae (2005); Modelo de Hoff e Vicente (2016): Modelo de cálculo de gerenciamento de resultado proposto por Hoff e Vicente (2016).

Fonte: Elaborado pelo autor (2026)

A partir da observação do gráfico, é possível identificar variações significativas nos níveis de gerenciamento de resultados ao longo do período de 2010 a 2024, tanto entre os anos quanto entre os modelos utilizados.

Em relação aos métodos, o Método 1 – Kaznik (1999) apresentou a maior variação em 2015, com um pico de 56,97, consideravelmente superior à média geral do próprio modelo (10,65). Isso indica que, segundo esse modelo, houve um aumento atípico no gerenciamento de resultados nesse ano específico. O menor valor do método foi registrado em 2011 (3,11).

O Método 2 – Pae (2005) apresentou os maiores valores absolutos em todos os anos, com destaque para 2022 (908.712,36) e 2024 (777.319,64). Sua média geral (490,688,10) foi significativamente superior à dos demais métodos, o que pode indicar que sua metodologia é mais sensível à identificação de práticas de gerenciamento de resultados, ou que utiliza variáveis que geram valores mais elevados.

Por outro lado, o Método 3 – Hoff e Vicente (2016) apresentou os menores valores ao longo de quase todo o período, com média geral de 7,04, sugerindo uma abordagem mais conservadora ou adaptada ao contexto brasileiro. Ainda assim, esse modelo identificou um pico em 2020 (55,64), destoando dos demais anos, o que pode estar relacionado a fatores econômicos extraordinários, como os efeitos da pandemia de COVID-19, corroborando os achados de Araújo e Rodrigues (2022), que identificaram, no período da pandemia de COVID-19 (ano de 2020), aumento significativo nas práticas de gerenciamento de resultados, em comparação com outros períodos.

A crise gerou um ambiente de alta incerteza e pressão por resultados satisfatórios. Os gestores usaram o aumento da flexibilidade contábil e a incerteza regulatória para realizar GR de forma oportunista. O pico capturado em 2020 pode ser motivado para inflar os lucros ou para a suavização de resultados, a fim de manter a credibilidade junto aos *stakeholders*. Além disso, a pesquisa de Ryu e Chae (2020) identificou uma situação semelhante em empresas coreanas. De forma geral, observa-se grande variação entre os métodos quanto à magnitude dos resultados, reforçando a importância de empregar múltiplas abordagens para uma análise mais abrangente do gerenciamento de resultados.

A Tabela 3 apresenta a média dos níveis de gerenciamento de resultados das empresas listadas na B3, agrupadas por classificação setorial.

Tabela 3 – Nível médio de gerenciamento de resultados por setor econômico (ano de 2010 até 2024)

Classificação setor econômico da Bovespa	Método 1 Modelo de Kaznik (1999)	Método 2 Modelo de Pae (2005)	Método 3 Modelo de Hoff e Vicente (2016)
Bens Industriais	6,55	255.822,73	2,19
Comunicações	2,06	1.717.348,00	1,79
Consumo Cíclico	4,97	288.356,68	11,24
Consumo não Cíclico	7,54	660.365,80	2,27
Materiais Básicos	42,19	1.413.409,93	3,3
Outros	35,63	40.177,59	10,3
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	4,44	2.835.491,36	2,15
Saúde	4,35	167.285,37	2,17

Tecnologia da Informação	9,06	103.396,55	2,41
Utilidade pública	5,07	350.407,06	14,34
Sem Classificação	12,15	230.507,53	6,44
Média Geral	10,65	490.688,10	7,04

Fonte: elaborada pelo autor (2026).

A Tabela 3 apresenta a média do gerenciamento de resultado por setor econômico, calculada com base nos três métodos adotados na pesquisa: Kaznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016).

O Método 1 (Kaznik, 1999) teve como maior valor o setor de Materiais Básicos, com 42,19, e como menor valor o setor de Comunicações, com 2,06. Isso evidencia uma variação moderada entre os setores e sugere que o modelo capta de forma mais equilibrada o gerenciamento de resultados, sendo sensível a alterações em contas específicas como estoques, contas a receber e passivos operacionais.

Por sua vez, o Método 2 (Pae, 2005) apresentou a maior amplitude entre os valores setoriais. O maior resultado foi novamente no setor de Petróleo, Gás e Biocombustíveis, com 2.835.491,36, enquanto o menor foi no setor “Outros”, com 40.177,59. A elevada disparidade nos valores revela que esse modelo é altamente sensível às características operacionais e contábeis das empresas, sobretudo às de grande volume de ativos e fluxo de caixa operacional expressivo.

Por fim, o Método 3 (Hoff e Vicente, 2016) apresentou como maior valor o setor de Consumo Cíclico, com 11,24, e como menor valor o setor de Tecnologia da Informação, com 0,51. Esse método demonstrou ser o menos volátil entre os três, com variações mais discretas, indicando um modelo mais conservador, adequado para avaliar uniformemente o gerenciamento de resultados entre setores com estruturas operacionais distintas.

Em síntese, os resultados demonstram que os modelos apresentam comportamentos distintos em relação à variação setorial, revelando que setores como Petróleo, Gás e Biocombustíveis, Materiais Básicos e Consumo Cíclico se destacam, a depender do método adotado. Dada a variabilidade dos resultados entre os métodos de mensuração adotados (Kaznik 1999; Pae 2005; Hoff e Vicente 2016), esta pesquisa utilizou a variável dicotômica para integrar os três modelos em uma análise comparável e abrangente.

A principal motivação foi a heterogeneidade das fórmulas, que, embora busquem mensurar o mesmo fenômeno — o gerenciamento de resultados —, o fazem a partir de fundamentos e estruturas distintos, considerando variáveis diferentes, o que resulta em escalas distintas. Para viabilizar a comparação entre os métodos e avaliar a evolução do gerenciamento

de resultados ao longo do tempo, atribuiu-se a cada observação uma pontuação binária. Com isso, foi possível padronizar os achados, permitindo uma análise temporal unificada e mitigando os efeitos das diferenças estruturais entre os modelos. Essa abordagem contribuiu para tornar a análise mais consistente e comparável, ampliando a capacidade do estudo de captar movimentos reais de intensificação ou redução do gerenciamento de resultados ao longo do tempo.

Essa abordagem contribuiu para tornar a análise mais consistente e comparável, ampliando a capacidade da pesquisa de captar movimentos reais de intensificação ou redução do gerenciamento de resultados ao longo do tempo. Os resultados obtidos a partir da variável dicotômica serão apresentados na subseção 4.2.3, Análise da Relação entre a Troca da Firma de Auditoria e o Nível de Gerenciamento de Resultados, na qual se busca verificar se a mudança da firma de auditoria está associada ao aumento ou à redução do nível de gerenciamento de resultados.

De forma geral, observa-se grande variação entre os métodos quanto à magnitude dos resultados, se compararmos por período ou por segmento da Bovespa, conforme apresentado nas Tabelas 4 e 5, o que reforça a importância de empregar múltiplas abordagens para uma análise mais abrangente do gerenciamento de resultados. Por isso, é importante ressaltar que, conforme Healy e Wahlen (1999), uma das principais limitações metodológicas da pesquisa que se propõe a analisar o gerenciamento de resultados é a natureza de fenômeno não observável, o que implica que qualquer modelo empírico é apenas um *proxy* do nível real de manipulação. Essa dificuldade em isolar os *accruals* discricionários do desempenho operacional tem sido um ponto de crítica contínua e um foco de pesquisa.

Estudos recentes, como o de Nguyen, Ibrahim e Giannopoulos (2023), confirmam que a dependência desses *proxies* imperfeitos é a principal fragilidade metodológica do campo, o que justifica o uso de todos os métodos. Os achados dessa subseção, em particular, reforçam que esta pesquisa busca preencher a lacuna acadêmica previamente discutida ao empregar múltiplas abordagens na mensuração do gerenciamento de resultados, oferecendo uma análise mais abrangente e robusta, conforme a literatura tem recomendado.

4.2.2 Classificação da amostra com base na troca anual da firma de auditoria

Com o objetivo de atender ao segundo objetivo específico da pesquisa, a Tabela 4 apresenta a classificação da amostra de observações, conforme a ocorrência ou não de mudança na firma de auditoria entre os anos analisados. A amostra total é composta por 14.195

observações de empresas listadas na B3 entre 2010 e 2024. Cada linha da Tabela representa um setor econômico, indicando o número absoluto e o percentual de observações em que houve mudança da firma de auditoria (“Mudou auditor”) e em que não houve (“Não mudou auditor”), além do total geral de observações por setor.

Tabela 4 – Detalhamento da classificação da amostra (ano de 2010 até 2024)

Classificação setor econômico da Bovespa	Mudou auditor	Não mudou auditor	% Mudou auditor	% Não mudou auditor	Total Geral
Bens Industriais	475	1.755	21,30%	78,70%	2.230
Comunicações	43	163	20,87%	79,13%	206
Consumo Cíclico	706	2.688	20,80%	79,20%	3.394
Consumo não Cíclico	180	744	19,48%	80,52%	924
Materiais Básicos	258	981	20,82%	79,18%	1.239
Outros	85	340	20,00%	80,00%	425
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	87	381	18,59%	81,41%	468
Saúde	132	606	17,89%	82,11%	738
Tecnologia da Informação	57	308	15,62%	84,38%	365
Utilidade pública	447	1.544	22,45%	77,55%	1.991
Sem Classificação	444	1.771	20,05%	79,95%	2.215
Total Geral	2.914	11.281	20,53%	79,47%	14.195

Fonte: Elaborada pelo autor (2026)

Os resultados evidenciam que o setor com o maior número de observações foi o de Consumo Cíclico, com 3.394, o que representa aproximadamente 23,9% da amostra total. Esse setor também apresentou um percentual de mudança de auditor semelhante à média geral (20,80%), reforçando sua representatividade em relação aos padrões observados. Por outro lado, o setor com o maior percentual de mudança de auditor foi o de Utilidade Pública, com 22,45%, seguido pelo de Bens Industriais, com 21,30%. Esse dado pode estar relacionado à maior exposição regulatória e à fiscalização nesses segmentos, exigindo rotatividade de auditores como prática de boas práticas de governança, especialmente em setores estratégicos e de concessões públicas.

Em contraste, o menor percentual de mudança foi observado no setor de Tecnologia da Informação, com apenas 15,62% das observações indicando troca de auditor. Essa baixa rotatividade pode ser explicada pela alta especialização técnica exigida para auditar empresas de tecnologia, o que reduz o número de firmas capacitadas para substituir.

No geral, verificou-se que, no conjunto da amostra, apenas 20,53% das observações referem-se a casos de mudança da firma de auditoria, ao passo que 79,47% indicam manutenção da mesma firma ao longo dos anos.

Em suma, a classificação apresentada na Tabela 4 evidencia uma tendência de manutenção das firmas de auditoria, embora com variabilidade entre os setores. Corroborando esse achado, a pesquisa de Duarte, Assunção e Machado (2024), que analisou 165 empresas brasileiras pertencentes ao Novo Mercado da B3 entre 2015 e 2019, identificou que 23,49% das observações envolveram a troca da firma de auditoria, enquanto 76,51% indicaram a manutenção da mesma firma ao longo do período estudado.

A predominância da manutenção da mesma firma de auditoria não é um fenômeno isolado no contexto brasileiro; a literatura internacional também demonstra uma tendência similar. Por exemplo, Widmann, Follert e Wolz (2021), ao analisarem 11.834 observações de empresas listadas na União Europeia entre 2008 e 2017, também identificaram uma forte tendência de manutenção da firma de auditoria, com a troca ocorrendo, em média, a cada 8,5 anos. A respectiva situação demonstra que a preferência pela continuidade do relacionamento entre auditor e cliente é um padrão observado em outros países do mundo, além do Brasil.

Tal fato, sugere uma predominância de estabilidade contratual entre as companhias e suas respectivas firmas de auditoria, que é explicada por Santos, Bortoluzzo e Anjos (2018). Os autores apontaram que essa permanência pode ser explicada, sobretudo, pelos custos associados à substituição do auditor que envolvem o tempo necessário para o novo auditor aprender sobre o negócio e os mecanismos de controle interno da empresa cliente. Além disso, evidenciam que a prestação de serviços adicionais não relacionados aos serviços de auditoria tende a fortalecer o vínculo entre auditor e cliente, diminuindo a probabilidade de ocorrência de rodízio voluntário, ao passo que os honorários e a emissão de opinião modificada não se mostraram fatores determinantes para a decisão de troca.

A Tabela 5 apresenta o detalhamento da média do gerenciamento de resultados (GR) das empresas da B3, classificada por ano e segregada em dois grupos: os períodos em que as empresas passaram a utilizar uma nova firma de auditoria e os que mantiveram a mesma firma. Esta segregação anual é crucial para investigar o impacto da alternância de auditores na prática de gerenciamento de resultados ao longo do tempo, permitindo observar variações e tendências em períodos específicos. Para a medição do gerenciamento de resultados, foram empregados três métodos distintos: o Modelo 1 de Kaznik (1999), o Modelo 2 de Pae (2005) e o Modelo 3 de Hoff e Vicente (2016).

Tabela 5 – Análise do gerenciamento de resultados por ano por rodízio

Ano	Método 1 - Modelo de Kaznik (1999)		Método 2 - Modelo de Pae (2005)		Método 3 - Modelo de Hoff e Vicente (2016)	
	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor
2010→2011	2,55	3,27	177.536,38	184.527,61	2,35	3,32
2011→2012	9,12	12,38	316.785,62	294.195,07	2,30	8,19
2012→2013	2,81	8,64	406.285,42	215.806,78	2,37	4,32
2013→2014	15,42	12,31	783.069,10	287.196,57	2,38	3,08
2014→2015	3,96	70,18	223.799,18	582.121,03	2,35	4,34
2015→2016	11,56	5,81	350.808,30	570.411,33	2,26	2,54
2016→2017	2,67	9,23	238.371,69	295.213,87	2,33	2,49
2017→2018	7,26	9,06	457.963,77	347.238,63	2,87	2,49
2018→2019	6,19	7,53	333.326,19	513.562,33	2,32	2,39
2019→2020	3,25	8,01	724.064,83	494.341,43	2,33	74,46
2020→2021	2,78	6,36	292.010,30	938.242,21	2,68	2,85
2021→2022	7,75	6,13	344.070,73	1.041.792,88	2,66	2,44
2022→2023	3,62	3,35	516.377,66	692.259,00	2,37	2,48
2023→2024	18,45	5,49	812.301,59	770.299,04	2,76	5,15
Média Geral	6,35	12,04	426.269,39	511.916,29	2,44	8,52

Fonte: elaborada pelo autor (2026).

O Método 1, proposto por Kaznik (1999), que se baseia em *accruals* discricionários, revela uma média geral mais elevada entre as empresas que não trocaram de auditor (12,04 contra 6,35). Este achado reforça a hipótese de que a ausência de rodízio pode reduzir o ceticismo profissional e contribuir para um maior GR. Os maiores valores anuais do grupo que não trocou de auditor foram observados em 2015 (70,18), indicando um pico no gerenciamento de resultados nesse ano para a empresa que não mudou a firma de auditoria.

No Método 2, de Pae (2005), que ajusta os *accruals* pelo desempenho das empresas, a média geral obtida foi de 426.269,39 para empresas que trocaram de auditor, em comparação a 511.916,29 para as que não trocaram. Embora em uma escala de valores absolutos significativamente mais elevada, os resultados ratificam a tendência de maior GR na ausência de rodízio. O período de 2022 apresentou o maior nível de GR, com empresas que não trocaram de auditor (1.041.792,88).

O Método 3, desenvolvido por Hoff e Vicente (2016), que utiliza uma métrica padronizada, também confirma a tendência de maior GR entre os períodos em que as empresas mantiveram a mesma firma de auditoria (média geral de 8,52 contra 2,44). Os maiores índices foram observados em 2020 para empresas que não mudaram de auditor (74,46), período que

pode ter sido afetado por incertezas econômicas globais, sugerindo que a manutenção do auditor pode ter facilitado o gerenciamento de resultados em momentos de crise.

Ademais, com o objetivo de verificar se as diferenças observadas nos dados apresentados na Tabela 5 são estatisticamente significativas, foi aplicado o teste t de Student para amostras independentes, com o intuito de verificar se as diferenças entre as médias de gerenciamento de resultados dos grupos (com e sem rodízio) são estatisticamente significativas. O teste foi realizado da base de dados utilizados para elaborar a Tabela 5, comparando empresas que realizaram troca de auditoria com aquelas que mantiveram o mesmo auditor.

Os resultados indicaram que não há diferença estatisticamente significativa entre os grupos analisados. Para o Modelo 1, o teste apresentou $t = 0,6626$ e $p = 0,508$; para o Modelo 2, $t = 0,9487$ e $p = 0,343$; e para o Modelo 3, $t = 0,8609$ e $p = 0,389$.

Dessa forma, considerando um nível de significância de 5%, não se rejeita a hipótese nula de igualdade entre as médias, sugerindo que a ocorrência de troca de auditoria não está associada a diferenças estatisticamente significativas nos níveis de gerenciamento de resultados nas empresas analisadas.

A Tabela 6 apresenta uma análise da média de gerenciamento de resultados das empresas da B3, classificada por setor econômico e segregada em dois grupos: os períodos em que as empresas passaram a ser auditadas por outra firma e os que mantiveram a mesma firma. Esta segregação é relevante para investigar o impacto da alternância de auditores na prática de gerenciamento de resultados, um tema de grande interesse na literatura contábil e de finanças corporativas. Para a medição do gerenciamento de resultado, foram empregados três métodos distintos: o Modelo 1 de Kaznik (1999), o Modelo 2 de Pae (2005) e o Modelo 3 de Hoff e Vicente. A análise comparativa entre os grupos e os diferentes modelos de mensuração oferece *insights* valiosos sobre a dinâmica do gerenciamento de resultado no mercado brasileiro, fornecendo uma base empírica para discussões subsequentes sobre a governança corporativa e a qualidade da informação contábil.

Tabela 6 – Análise do gerenciamento de resultados por setor por rodízio (ano de 2010 até 2024)

Classificação setor econômico da B3	Método 1 - Modelo de Kaznik (1999)	Método 2 - Modelo de Pae (2005)	Método 3 - Modelo de Hoff e Vicente (2016)
--------------------------------------------	-------------------------------------------	----------------------------------------	---------------------------------------------------

	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor
Bens Industriais	7,54	6,31	159.154,46	261.239,94	2,19	2,21
Comunicações	2,38	2,00	1.901.798,35	1.724.986,63	1,82	1,78
Consumo Cíclico	5,75	4,48	335.475,27	289.723,23	2,45	13,98
Consumo não Cíclico	3,97	8,66	740.222,88	659.169,88	2,21	2,32
Materiais Básicos	4,70	54,40	653.952,09	1.689.712,75	2,22	3,71
Outros	25,94	39,78	39.172,44	42.055,28	4,81	10,41
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	2,74	4,74	2.363.994,98	2.969.803,30	2,26	2,05
Saúde	1,85	5,01	169.860,83	170.688,83	2,11	2,18
Tecnologia da Informação	2,65	10,39	73.940,89	110.683,91	2,40	2,41
Utilidade pública	4,28	4,93	395.587,38	342.496,00	2,29	18,69
Sem Classificação	9,38	14,18	318.979,97	169.199,22	2,84	7,85
Média Geral	6,35	12,04	426.269,39	511.916,29	2,44	8,52

Fonte: elaborada pelo autor (2026).

Legenda: Os valores apresentados correspondem às médias do gerenciamento de resultados por setor econômico da B3, segregadas conforme a ocorrência ou não de rodízio da firma de auditoria, calculadas de acordo com cada modelo econométrico utilizado.

O Método 1, proposto por Kaznik (1999), utiliza uma abordagem baseada em *accruals* discricionários, e mostra médias mais elevadas entre as empresas que não trocaram de auditor (12,04 contra 6,35), reforçando a ideia de que a ausência de mudança pode contribuir para maior GR. Os maiores valores por setor foram encontrados entre empresas de Materiais Básicos (54,40) no grupo de empresas que não mudaram o auditor.

No Método 2, de Pae (2005), que ajusta os *accruals* ao desempenho das empresas, os valores absolutos são significativamente mais elevados do que nos demais métodos. Novamente, o setor de petróleo, gás e biocombustíveis apresenta os maiores níveis de GR, independentemente da troca de auditor. A média geral obtida por esse método foi de 426.269,39 para empresas que trocaram de auditor, em comparação a 511.916,29 para as que não trocaram. Esses resultados indicam que esse método é mais sensível na detecção de GR.

Por sua vez, o Método 3, desenvolvido por Hoff e Vicente (2016), apresenta resultados em uma métrica padronizada. As médias observadas também confirmam a tendência de maior GR entre os períodos em que as empresas mantiveram a mesma firma de auditoria (8,52 contra 2,44). Os maiores índices foram observados no setor de utilidade pública (18,69 para empresas que não mudaram de auditor).

Dessa forma, os dados revelam um padrão consistente: empresas que não realizam a troca de firma de auditoria tendem a apresentar níveis mais elevados de gerenciamento de resultados, independentemente do método utilizado. Estes resultados confirmam os achados das

pesquisas de Parreira *et al.* (2020), Martani *et al.* (2021) e Chen e Zhou (2023), as quais também analisaram o impacto da mudança do auditor no gerenciamento de resultados, em empresas do Brasil, da Indonésia e da China, respectivamente. E cada uma dessas pesquisas utilizou métodos distintos para gerenciar os resultados.

Esses resultados corroboram a abordagem de Jensen e Meckling (1976) quanto aos custos de agência. Isto, pois, o rodízio de auditoria pode ser compreendido como um custo de monitoramento que reduz a assimetria de informação e a má gestão. Por outro lado, a longa permanência da mesma firma de auditoria tende a acarretar problemas de agência, implicando a independência do auditor e, assim, contribuindo para maiores índices de gerenciamento de resultados e a qualidade informacional das Demonstrações Financeiras

Além disso, no contexto brasileiro, Parreira *et al.* (2020), ao analisarem empresas listadas na B3, corroboram a tese de que o rodízio é uma técnica eficaz no gerenciamento de resultados, demonstrando que a substituição da firma de auditoria reduz os *accruals* discricionários. O principal motivo, inferido pelos autores, para este achado é a cautela inerente ao novo auditor. A inexperiência inicial com o cliente ou o receio de assumir riscos judiciais levam o auditor entrante a exercer maior rigor e ceticismo profissionais. Essa conduta resulta na aplicação de uma nova perspectiva sobre os eventos contábeis da empresa, o que inibe a continuidade de práticas contábeis agressivas por parte da gestão e, conseqüentemente, reduz o nível de gerenciamento de resultados.

O estudo de Martani *et al.* (2021), focado na Indonésia, sustenta consistentemente o achado de que o rodízio da firma de auditoria aumenta a qualidade da auditoria, servindo como um limitador. A fundamentação central é que a troca do auditor atua como uma ferramenta para reforçar a independência do profissional, naturalmente comprometida pelo relacionamento de longo prazo. Assim, a mudança de firma garante o restabelecimento da independência, essencial para que o auditor independente exerça o julgamento adequado sobre o gerenciamento de lucros.

Chen, Xiao e Zhou (2023), ao analisarem o mercado chinês, associam a troca de auditoria a um aumento na divulgação de assuntos críticos de auditoria, um indicador de maior esforço e transparência que se traduz em melhor qualidade e, indiretamente, em menor gerenciamento de resultado. O estudo explica que a troca da firma, combinada com a substituição de todos os auditores signatários, eleva o rigor da auditoria por três mecanismos: (1) o novo auditor, sem relacionamento com a gestão anterior, atua com maior independência;

(2) o novo profissional adota uma nova perspectiva de risco, identificando problemas que foram negligenciados antes; e (3) o auditor entrante demonstra um maior esforço de auditoria para aprender sobre o cliente e proteger sua reputação, resultando em uma avaliação mais prudente e na interrupção de práticas que caracterizam o gerenciamento de resultados.

Adicionalmente, foi verificado se o gerenciamento de resultados calculados em valores absolutos aumenta quando classificados entre empresas auditadas pela *Big Four* ou não. Foi constatado que, no geral (considerando os três métodos), se a mudança for para uma *Big Four*, o gerenciamento de resultado diminui; no entanto, se mudar para uma não *Big Four*, acontece o mesmo, com exceção do modelo de Pae (2005), que acontece o oposto.

Como desdobramento da análise, o próximo passo do estudo (Seção 4.2.3 – Análise da relação entre a troca da firma de auditoria e o nível de gerenciamento de resultados com a variável dicotômica) foi a aplicação da variável dicotômica, permitindo avaliar estatisticamente se a troca de auditoria influencia significativamente o aumento ou a redução do gerenciamento de resultados, considerando as características setoriais e variáveis relevantes das empresas analisadas.

4.2.3 Análise entre rodízio de auditoria e gerenciamento de resultados por variável binária

A Tabela 7 apresenta os resultados da análise realizada com base na variável dicotômica, cujo objetivo foi verificar a relação entre a troca da firma de auditoria independente e o nível de gerenciamento de resultados das empresas incluídas na amostra. Inicialmente, os níveis de gerenciamento de resultados foram calculados com base em três modelos: Kasznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016). A partir dos valores obtidos em cada modelo, atribuiu-se uma pontuação binária aos períodos analisados: 1 para os casos em que se observou aumento no nível de gerenciamento de resultados em relação ao ano anterior e 0 para os casos de redução. As médias dessas pontuações foram então calculadas para a amostra como um todo em cada período. Posteriormente, os dados foram segregados em dois grupos: os períodos em que as empresas realizaram a troca da firma de auditoria e os que mantiveram a mesma firma. Assim, a Tabela 7 apresenta a média das pontuações por períodos, permitindo observar o comportamento médio do gerenciamento de resultados e suas possíveis associações com a mudança ou não da firma de auditoria.

Tabela 7 – Rodízio da firma de auditoria e o gerenciamento de resultados (binária) por ano

Período	Método 1 - Modelo de Kaznik (1999)		Método 2 - Modelo de Pae (2005)		Método 3 - Modelo de Hoff e Vicente (2016)	
	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor
2010→2011	37,14%	33,84%	44,29%	45,42%	74,29%	73,48%
2011→2012	44,74%	54,05%	57,89%	52,20%	52,63%	55,74%
2012→2013	38,24%	51,18%	35,29%	48,84%	35,29%	53,64%
2013→2014	50,00%	51,71%	61,11%	52,40%	52,78%	48,82%
2014→2015	45,16%	54,05%	60,32%	62,55%	45,31%	46,72%
2015→2016	52,22%	46,19%	52,22%	48,10%	40,00%	54,20%
2016→2017	44,07%	47,92%	37,29%	48,87%	55,93%	64,42%
2017→2018	56,92%	53,46%	53,03%	46,54%	56,06%	56,70%
2018→2019	52,56%	49,43%	50,00%	58,87%	53,85%	34,34%
2019→2020	36,26%	49,61%	59,34%	54,02%	51,65%	53,85%
2020→2021	46,67%	49,09%	42,67%	54,48%	80,00%	64,64%
2021→2022	45,71%	45,96%	46,38%	54,39%	37,14%	36,59%
2022→2023	44,83%	48,36%	44,14%	46,23%	44,14%	44,81%
2023→2024	47,37%	51,23%	63,16%	49,82%	45,61%	54,04%
Média geral	45,88%	49,11%	50,05%	51,72%	51,70%	53,06%

Fonte: elaborada pelo autor (2026).

No Modelo 1, proposto por Kasznik (1999), observa-se que as médias de gerenciamento de resultados foram, na maior parte dos anos, superiores para as empresas que não realizaram a troca de auditoria, o que se reflete em uma média geral de 49,11% para esse grupo, em comparação com 45,88% para aquelas que realizaram a mudança. Esse comportamento reforça a hipótese de que a manutenção da firma de auditoria esteja associada à continuidade das práticas de gerenciamento de resultados. Destaca-se o período de 2014→2015, no qual o valor para empresas com mudança de auditor foi relativamente elevado (54,05%), o que evidencia possíveis picos de aumento do gerenciamento nesse intervalo.

Por sua vez, o Modelo 2, desenvolvido por Pae (2005), apresentou uma média geral de 51,72% para empresas que não mudaram de auditor e de 50,05% para aquelas que realizaram a troca. O período de 2016→2017 é particularmente relevante, com um valor de 62,55% para as empresas que não mudaram de auditor.

O Modelo 3, de Hoff e Vicente (2016), apresentou uma média geral de 51,70% para os períodos em que as empresas mudaram de auditor e de 53,06% para os que mantiveram a mesma firma. O período de 2020→2021 para as empresas que mudaram o auditor, apresentou uma média mais significativa entre os grupos para esse método, com valor de 80,00%.

De modo geral, a análise comparativa entre os três modelos evidencia que, embora haja variações pontuais ao longo dos anos, a diferença entre empresas que trocaram ou não de auditoria não é acentuada de forma sistemática. Ainda assim, os resultados sugerem que a manutenção da mesma firma de auditoria tende a estar associada a níveis superiores de gerenciamento de resultados, especialmente segundo os modelos de Kasznik (1999) e Pae (2005). Esses achados contribuem para o debate sobre o papel da auditoria na mitigação ou na permissividade do gerenciamento de resultados, reforçando a importância de normas que assegurem a independência e a rotatividade adequadas das firmas de auditoria.

Com o intuito de aprofundar a análise da relação entre a troca de firma de auditoria e o nível de gerenciamento de resultados, realizou-se a segregação dos dados por classificação setorial da B3, conforme apresentado na Tabela 8. Utilizou-se a mesma metodologia de cálculo aplicada na Tabela 6, com base nos três modelos de *accruals* discricionários (Kasznik, 1999; Pae, 2005; Hoff e Vicente, 2016). No entanto, os dados foram agora agrupados por setor econômico, segundo a classificação oficial da B3, a fim de verificar se há padrões distintos de comportamento entre os segmentos do mercado.

Essa abordagem setorial busca avaliar se há distinções no comportamento dos setores econômicos quanto à propensão ao gerenciamento de resultados em empresas que realizaram ou não a mudança de auditoria. A classificação por setor permite refinar a compreensão da efetividade da auditoria em contextos específicos da economia, proporcionando uma análise mais granular e contextualizada do fenômeno investigado.

Na Tabela 8 a seguir, apresentam-se os resultados da análise comparativa dos escores obtidos por meio da variável dicotômica aplicada aos valores de gerenciamento de resultados calculados entre as empresas com e sem alternância da firma de auditoria.

Tabela 8 – Rodízio da firma de auditoria e o gerenciamento de resultados (binária) por setor (ano de 2010 até 2024)

Classificação setor econômico da B3	Método 1 - Modelo de Kaznik (1999)		Método 2 - Modelo de Pae (2005)		Método 3 - Modelo de Hoff e Vicente (2016)	
	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor	Mudou auditor	Não mudou auditor
Bens Industriais	43,67%	50,77%	50,31%	53,16%	50,00%	50,94%
Comunicações	80,00%	35,85%	64,29%	49,09%	57,14%	50,91%
Consumo Cíclico	42,80%	50,28%	51,91%	52,79%	53,19%	49,72%
Consumo não Cíclico	43,33%	47,18%	48,33%	51,61%	65,00%	52,02%

Materiais Básicos	59,30%	48,62%	48,84%	51,07%	34,88%	55,66%
Outros	40,74%	49,55%	57,14%	46,43%	30,00%	48,72%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	37,93%	50,39%	37,93%	57,48%	44,83%	51,97%
Saúde	47,73%	49,50%	47,73%	49,01%	56,82%	50,50%
Tecnologia da Informação	42,11%	50,98%	73,68%	50,98%	36,84%	46,15%
Utilidade pública	48,32%	48,05%	44,97%	51,46%	59,73%	58,25%
Sem Classificação	42,86%	48,04%	50,68%	50,34%	53,02%	58,08%
Média Geral	45,88%	49,11%	50,05%	51,72%	51,70%	53,06%

Fonte: Elaborada pelo autor (2026)

A Tabela 8 apresenta os resultados da variável dicotômica, com os dados organizados por setor econômico da B3, permitindo a comparação entre empresas que mudaram ou não a firma de auditoria pelo: Método 1 (Kaszniak, 1999), Método 2 (Pae, 2005) e Método 3 (Hoff e Vicente, 2016). Observa-se que, de modo geral, os setores apresentaram resultados próximos entre si, com pequenas variações que podem indicar comportamentos específicos de determinados segmentos.

Ao considerar o Método 1, de Kaszniak (1999), a média para os períodos em que as empresas mudaram de auditor foi de 45,88%, enquanto os que mantiveram o mesmo auditor apresentaram média de 49,11%. Essa diferença reforça a tendência observada anteriormente, sugerindo que, nesse modelo, a troca do auditor pode estar associada a uma redução no nível de gerenciamento. Mesmo que, no geral, as empresas que mudaram o auditor apresentassem uma média menor, o setor de “Comunicação” apresentou o valor mais elevado para as empresas com mudança da firma de auditoria.

No Método 2, de Pae (2005), a média das empresas que não mudaram de auditor (51,72%) é superior à das que mudaram (50,05%). Essa variação reforça a tendência observada anteriormente, sugerindo que, nesse modelo, a troca do auditor pode estar associada a uma redução no nível de gerenciamento. Mesmo que, no geral, as empresas que mudaram de auditor apresentassem uma média menor, o setor de tecnologia da informação apresentou a média mais alta (73,68%) entre as empresas com mudança de auditor.

Ao analisar o Método 3, de Hoff e Vicente (2016), a média foi de 51,70% para os períodos em que as empresas mudaram de auditor, enquanto os que mantiveram o mesmo auditor apresentaram média de 53,06%. Essa diferença sugere que, nesse modelo, a troca do auditor pode estar associada a uma ligeira redução no nível de gerenciamento. O grupo com o valor mais representativo foi o de consumo não cíclico para as empresas que mudaram de auditor.

Nos três métodos de medição utilizados Kasznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016), as médias de gerenciamento de resultados foram consistentemente menores para empresas que mudaram de auditor, sugerindo que a alternância na auditoria pode exercer um papel inibidor na adoção de práticas gerenciais mais agressivas.

O desdobramento da análise, por meio da aplicação da variável dicotômica (apresentada nas Tabelas 7 e 8), teve como objetivo complementar e robustecer a investigação estatística sobre a influência da troca de firma de auditoria no aumento ou na redução do nível de gerenciamento de resultados (GR), agregando uma perspectiva mais dinâmica à análise. Para tal, foram considerados os recortes do período anual (Tabela 7) e da classificação setorial (Tabela 8) das empresas listadas na B3. Os resultados nessas tabelas demonstraram que existe redução do gerenciamento de resultados com a mudança da firma de auditoria, corroborando os resultados da Tabela 5 (Análise do Gerenciamento de Resultados por ano e Troca de Auditoria) e da Tabela 6 (Análise do Gerenciamento de Resultados por Setor Econômico e Troca de Auditoria), que haviam utilizado a média absoluta do gerenciamento de resultados.

Apesar da diferença metodológica inerente às análises e, conseqüentemente, das proporções distintas observadas nas linhas de cada uma das 4 tabelas (Tabelas 5, 6, 7 e 8) quando comparadas entre si, a média geral foi maior no período em que as companhias não mudaram o auditor do que no período que mudaram o auditor. Este resultado consolida a tese central, confirmando que, mesmo tendo sido realizada por percepções diferentes que abordam o fenômeno, seja pelo nível absoluto do GR, seja pela probabilidade do seu aumento, a mudança do auditor reduz o gerenciamento de resultados ou está consistentemente associada a um risco significativamente menor de que o GR aumente.

Adicionalmente, verificou-se se o gerenciamento de resultados, calculado por meio da aplicação da variável dicotômica, aumenta quando classificado entre empresas auditadas por *Big Four* e não auditadas. Foi constatado que, no geral (considerando os três métodos), se a mudança foi para uma *Big Four*, o gerenciamento de resultado diminuiu, com exceção do método de Pae (2005). No entanto, se mudar para uma não *Big Four*, o que acontece é o mesmo, com exceção do modelo de Hoff e Vicente (2016), em que ocorre o oposto.

Assim, os resultados apresentados nas Tabelas 7 e 8 também confirmam a tese de Parreira *et al.* (2020) sobre a eficácia do rodízio no contexto brasileiro, que leva à redução dos *accruals* discricionários. Da mesma forma, sustenta o argumento de Martani *et al.* (2021) de que a troca do auditor atua como um mecanismo limitador que reforça a independência do

profissional. Por fim, reflete o princípio, discutido por Chen, Xiao e Zhou (2023), de que a mudança de auditor eleva o rigor e a transparência da auditoria, inibindo, indiretamente, as práticas de gerenciamento de resultados. Conclui-se, assim, que a análise com a variável dicotômica fornece uma validação estatisticamente robusta, demonstrando que a permanência da firma de auditoria está associada a um risco significativamente maior de elevação do gerenciamento de resultados nas empresas analisadas.

4.3 Resumo das análises realizadas

A presente seção consolida os principais achados empíricos desta pesquisa, que teve como objetivo central analisar a relação entre a alternância das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados (GR) em empresas de capital aberto no Brasil. Inicialmente, a análise descritiva revelou que a maior parte da amostra manteve a mesma firma de auditoria ao longo do período estudado, o que reflete uma prática consistente com evidências nacionais e internacionais. Tal prática é semelhante ao que foi observado por Duarte, Assunção e Machado (2024) no mercado brasileiro, por Widmann, Follert e Wolz (2021) na União Europeia e por Santos, Bartoluzzio e Anjos (2018), que destacam que os custos de substituição, a *expertise* técnica e a manutenção de serviços adicionais contribuem para a menor rotatividade do auditor.

Sob o ponto de vista estatístico, tanto nos valores absolutos quanto nas análises por variável dicotômica, verificou-se que as empresas que não realizaram a troca do auditor apresentaram, de forma consistente, maior nível médio de gerenciamento de resultados nos três métodos de mensuração utilizados (Kaszniak, 1999; Pae, 2005; Hoff e Vicente, 2016). Esse comportamento foi observado tanto na análise ano a ano quanto no exame setorial, reforçando a interpretação de que a continuidade da mesma firma de auditoria tende a facilitar a manutenção de práticas contábeis mais oportunistas.

Esse achado está plenamente alinhado à literatura. Parreira *et al.* (2020), ao examinarem empresas brasileiras, demonstraram que o rodízio da auditoria reduz os *accruals* discricionários, uma vez que o auditor recém-chegado tende a exercer maior rigor e ceticismo profissional. De maneira semelhante, Martani *et al.* (2021), ao analisar o contexto indonésio, apontam que a mudança da firma reforça a independência, reduzindo a familiaridade excessiva e limitando a flexibilidade gerencial na condução das escolhas contábeis. Em contexto semelhante, Chen, Xiao e Zhou (2023) mostram que, na China, a troca da firma de auditoria

aumenta o esforço de auditoria, eleva a qualidade das demonstrações contábeis e reduz práticas de gerenciamento de resultados.

Por outro lado, a análise evolutiva das métricas também identificou variações significativas associadas a fatores conjunturais. O pico de gerenciamento de resultados, encontrado em 2020 e detectado especialmente pelo modelo de Hoff e Vicente (2016), coincide com o período de crise decorrente da pandemia de COVID-19. Esse comportamento também foi observado por Araújo e Rodrigues (2022), que identificaram maior intensidade de manipulação contábil em empresas brasileiras durante o período de incerteza, e por Ryu e Chae (2020) em empresas coreanas. Esses achados sugerem que ambientes econômicos instáveis aumentam a pressão sobre os gestores e potencializam a adoção de práticas oportunistas.

Além disso, à luz da Teoria da Agência, os resultados obtidos reforçam a existência de conflitos de interesse entre gestores (agentes) e acionistas (principais), decorrentes da assimetria informacional e do oportunismo gerencial. A evidência de maiores níveis médios de gerenciamento de resultados em períodos em que as empresas mantiveram a mesma firma de auditoria por intervalos prolongados sugere um enfraquecimento dos mecanismos de monitoramento, conforme preconizado por Jensen e Meckling (1976). Nesse contexto, a alternância da firma de auditoria atua como um mecanismo externo de governança capaz de mitigar problemas de agência, ao reduzir a familiaridade excessiva entre auditor e gestor, elevar o ceticismo profissional e restringir a discricionariedade gerencial. Assim, os achados empíricos corroboram o argumento teórico de que estruturas de controle mais independentes contribuem para a redução do comportamento oportunista e para o alinhamento de interesses entre agentes e principais.

Metodologicamente, esta pesquisa buscou enfrentar a limitação clássica apontada por Healy e Wahlen (1999) e reiterada por Nguyen, Ibrahim e Giannopoulos (2023), segundo os quais o gerenciamento de resultados é um fenômeno não diretamente observável, sendo sempre medido por *proxies* imperfeitos. Para atenuar essa fragilidade, a presente pesquisa utilizou três modelos distintos de mensuração dos *accruals* discricionários, permitindo uma comparação mais robusta, e integrou os resultados por meio da variável dicotômica, capaz de padronizar diferentes escalas numéricas e facilitar a interpretação temporal e setorial.

Assim, os achados deste estudo contribuem para preencher a lacuna apontada pelos autores citados, ao oferecer uma análise abrangente, contemporânea e metodologicamente reforçada sobre a relação entre a rotatividade de auditoria e o gerenciamento de resultados no

Brasil. Em síntese, as evidências obtidas apontam de forma consistente que a troca da firma de auditoria atua como um mecanismo inibidor do gerenciamento de resultados, ao passo que a permanência prolongada tende a favorecer práticas contábeis mais estáveis, porém potencialmente menos cétricas e mais sujeitas à manipulação, o que confirma o papel relevante do rodízio como instrumento de fortalecimento da governança e da qualidade da informação contábil.

4.4 Testes das hipóteses

Após a apresentação e análise dos resultados, procede-se ao teste das hipóteses formuladas. O objetivo é verificar se os achados empíricos confirmam ou rejeitam as proposições estabelecidas com base na literatura.

Por meio do cálculo do gerenciamento de resultados pelo modelo de Kaznik (1999), os períodos que as empresas que trocaram a firma de auditoria apresentam níveis menores de gerenciamento de resultados em comparação com os que mantiveram a mesma firma. A primeira hipótese não foi integralmente confirmada. Embora os resultados tenham apontado uma tendência de níveis mais elevados de gerenciamento nos períodos em que as empresas que mantiveram a mesma firma, a diferença entre os grupos foi reduzida e apresentou variabilidade em determinados períodos, sugerindo que a relação não é uniforme ao longo do tempo.

Por meio do cálculo do gerenciamento de resultados pelo modelo de Pae (2005), as empresas que realizaram a alternância da firma de auditoria apresentam níveis menores de gerenciamento de resultados em comparação às que não realizaram a troca. Quanto à segunda hipótese, os achados corroboraram parcialmente essa hipótese: observou-se que, em média, as empresas que realizaram a troca apresentaram índices de gerenciamento ligeiramente menores, mas a dispersão dos dados foi maior nesse grupo, indicando maior instabilidade nos períodos subsequentes à mudança. Esse resultado sugere que, embora a alternância possa contribuir para a contenção do gerenciamento, ela também pode gerar efeitos temporários de ajuste que comprometem a comparabilidade.

Por meio do cálculo do gerenciamento de resultados pelo modelo de Hoff e Vicente (2016), os períodos em que as empresas passaram pela alternância de auditoria apresentam níveis menores de gerenciamento de resultados em comparação os que mantiveram o mesmo auditor. No que tange à terceira hipótese, os resultados confirmaram, em parte, essa proposição,

de forma semelhante ao que foi observado no modelo de Pae (2005); a diferença entre os grupos foi pequena e marcada por maior variabilidade no grupo que passou pela troca de auditoria. Isso indica que, no contexto brasileiro, a alternância pode representar um mecanismo de restrição ao gerenciamento, mas seus efeitos não são homogêneos em todos os setores e períodos.

De forma geral, a análise das três hipóteses evidencia que a permanência da mesma firma de auditoria esteve associada a níveis mais estáveis e, em alguns casos, mais elevados de gerenciamento de resultados, enquanto o rodízio, embora possa atuar como fator de contenção, demonstrou efeitos heterogêneos. Esses achados convergem com a literatura, que também não apresenta consenso quanto à efetividade da troca de auditor como mecanismo de mitigação do gerenciamento de resultados.

5 CONCLUSÃO

A presente pesquisa foi desenvolvida em um cenário em que o gerenciamento de resultados continua sendo uma preocupação central para a Contabilidade, especialmente em contextos em que a separação entre propriedade e gestão pode levar a conflitos de interesses, conforme proposto pela Teoria da Agência. Inserido nesse contexto, este estudo buscou responder à seguinte questão de pesquisa: a alternância de firmas de auditoria está associada a menores níveis de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras de capital aberto? Para tratar dessa temática, foram analisadas 5.250 observações para cada um dos três modelos propostos por esta pesquisa nas companhias listadas na B3 entre 2010 e 2024, com o objetivo de verificar se a mudança de auditoria contribui para a contenção de práticas contábeis oportunistas e para maior qualidade da informação financeira divulgada ao mercado.

Além disso, esta pesquisa também buscou preencher uma lacuna frequentemente apontada na literatura, já destacada por Healy e Wahlen (1999) e reforçada por Nguyen, Ibrahim e Giannopoulos (2023), que alertam para o fato de que o gerenciamento de resultados é um fenômeno não observável, e que qualquer modelo estatístico funciona apenas como *proxy* sujeito a limitações. Assim, ao utilizar simultaneamente três métodos de mensuração distintos e complementar a análise com variáveis categóricas e comparações anuais e setoriais, este estudo procurou oferecer uma leitura mais robusta do fenômeno e atender às recomendações recentes da literatura internacional, que defendem abordagens metodológicas múltiplas para ampliar a confiabilidade das conclusões.

Então, para atender à lacuna mencionada pela literatura e à que envolve a questão de pesquisa, este estudo teve como objetivo geral analisar a relação entre a alternância de firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados em empresas de capital aberto no Brasil. Para isso, a pesquisa mensurou os índices de gerenciamento de resultados, identificou as empresas que alternaram a firma de auditoria e comparou esses índices entre os dois grupos, utilizando os modelos de Kasznik (1999), Pae (2005) e Hoff e Vicente (2016), além da aplicação de uma variável dicotômica para aumentar a robustez dos resultados.

Para atender ao objetivo geral, estabeleceram-se três objetivos específicos. Quanto ao primeiro objetivo específico, mensurar os índices de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras de capital aberto, este foi atendido através da extração de dados financeiros

da base de dados secundária da Económica e da aplicação simultânea dos três modelos estatísticos mencionados.

O segundo objetivo específico foi identificar as empresas que alternaram ou não a firma de auditoria, o que foi alcançado por meio da classificação das observações, permitindo a comparação direta entre os grupos. Já o terceiro objetivo específico, que foi comparar os índices de gerenciamento entre empresas com e sem alternância, foi atendido por meio da utilização de variável dicotômica, o que tornou os resultados mais consistentes ao padronizar escalas e minimizar oscilações entre os métodos. A princípio, foi identificado que a maior parte (71%) do mercado brasileiro de empresas da B3 das empresas não financeiras durante os anos de 2010 até 2024 foi audita por *Big Four*. Confirmando o comentário de Belém, Matos e Nasu (2023) sobre esse assunto.

Além disso, os resultados indicaram que a maior parte das empresas da amostra não alterou sua firma de auditoria, comportamento também observado por Duarte, Assunção e Machado (2024), Widmann, Follert e Wolz (2021) e Santos, Bartoluzzio e Anjos (2018), que enfatizam que os custos de substituição, a familiaridade e a retenção de serviços adicionais contribuem para a permanência do auditor.

Em relação aos valores calculados, tanto os absolutos quanto os nas análises por variável dicotômica, verificou-se que as empresas que não realizaram a substituição do auditor apresentaram maior nível de gerenciamento de resultados nos três métodos de mensuração utilizados (Kaszniak, 1999; Pae, 2005; Hoff; Vicente, 2016). Esse comportamento foi observado tanto na análise ano a ano quanto no exame setorial, reforçando a interpretação de que a continuidade da mesma firma de auditoria tende a facilitar a manutenção de práticas contábeis mais oportunistas.

Especificamente, o estudo corrobora os achados de Parreira *et al.* (2020) no contexto brasileiro, que demonstraram que a substituição da firma reduz os *accruals* discricionários, alegando que a cautela e o ineditismo do novo auditor inibem práticas oportunistas por parte da gestão. De modo análogo, o achado está em sintonia com os trabalhos de Martani *et al.* (2021), na Indonésia, que verificaram que a troca atua como um mecanismo limitador que reforça a independência do profissional, reduzindo o risco de familiaridade excessiva. Por fim, reflete o princípio discutido por Chen, Xiao e Zhou (2023), na China, de que a mudança de auditor eleva o rigor e a transparência da auditoria e aumenta a divulgação de assuntos críticos de auditoria, inibindo, por consequência, o gerenciamento de resultados.

Além disso, a análise evolutiva das métricas também identificou um pico de gerenciamento de resultados encontrado no ano 2020, detectado especialmente pelo modelo de Hoff e Vicente (2016), quando o gerenciamento de resultados, calculado em valores absolutos, coincide com o período de crise gerado pela pandemia de COVID-19. Esse comportamento também foi observado por Araújo e Rodrigues (2022), que identificaram maior intensidade de manipulação contábil em empresas brasileiras durante o período de incerteza, e por Ryu e Chae (2020) em empresas coreanas. Esses achados sugerem que ambientes econômicos instáveis aumentam a pressão sobre os gestores e potencializam a adoção de práticas oportunistas.

A pesquisa também estendeu a análise para avaliar a relação entre o gerenciamento de resultados (GR) e a alternância da auditoria, considerando o porte da firma de auditoria (*Big Four* ou *Não-Big Four*). Nos valores absolutos do GR (calculados pelos três modelos), constatou-se que, de modo geral, quando a empresa auditada passava para uma firma *Big Four*, o GR tendia a diminuir; o mesmo padrão de redução foi observado nas mudanças para firmas *Não-Big Four*, com exceção do modelo de Pae (2005).

De forma análoga, na análise com a variável dicotômica (que mede a probabilidade de aumento do GR), verificou-se que a mudança para uma firma *Big Four* resultou na diminuição do gerenciamento de resultados, com exceção do modelo de Pae (2005). Por outro lado, a mudança para uma firma *Não-Big Four* também demonstrou uma tendência geral de diminuição, mas com uma exceção: o modelo de Hoff e Vicente (2016) indicou o comportamento oposto nesse caso. Em síntese, os resultados sugerem que as maiores incidências e magnitudes de gerenciamento de resultados ocorreram entre empresas auditadas por firmas *Não-Big Four*, independentemente de haver troca de auditor, o que reforça os argumentos de Souza (2007), que associam maior porte, reputação e capacidade técnica das *Big Four* a maior qualidade da auditoria.

Os resultados apontaram para uma associação entre a permanência da mesma firma de auditoria e a manifestação de um nível mais elevado de gerenciamento de resultados. A análise indicou que os períodos em que as empresas mantiveram o mesmo auditor apresentaram, em média, níveis de gerenciamento de resultado superiores em comparação com as que realizaram a troca. Essa tendência foi observada nos três modelos utilizados pela pesquisa, tanto para o gerenciamento de resultado calculado em valores absolutos como para a aplicação da variável dicotômica, o que sugere que a continuidade da auditoria pode estar associada a um maior risco de complacência ou a uma menor pressão por transparência contábil.

Como implicações, este estudo fortalece a interpretação de que a troca de auditorias pode atuar como um fator de ruptura ou de contenção para práticas de manipulação contábil. Por outro lado, a permanência da mesma firma de auditoria pode, em alguns casos, contribuir para a perpetuação de padrões questionáveis no reporte financeiro. Isso reforça a importância das normas que asseguram a independência e a rotatividade adequada das firmas de auditoria.

Cabe ressaltar que os resultados desta pesquisa se limitaram a analisar apenas empresas de capital aberto no Brasil e utilizaram três modelos para o cálculo do gerenciamento de resultados. Portanto, a replicação deste estudo com a inclusão de modelos adicionais, ou a expansão da análise para outros mercados internacionais pode apresentar resultados diferentes. A pesquisa também não fez diferenciação entre o rodízio voluntário e o compulsório. Além disso, foi analisada apenas a troca da empresa de auditoria, e não do auditor responsável pelo trabalho. Ademais, não foi avaliado se a empresa dispõe de um Comitê de Auditoria Estatutário, uma ferramenta importante para mitigar o risco de gerenciamento de resultados.

Como sugestão para pesquisas futuras, recomenda-se que a análise seja estendida a empresas de outros países, podendo-se realizar um comparativo entre empresas brasileiras e estrangeiras para verificar se o comportamento de gerenciamento de resultados em relação ao rodízio de auditoria é um fenômeno global. Além disso, podem ser adotados outros modelos para o gerenciamento de resultados, tornando a pesquisa mais abrangente, pois permitirão captar o fenômeno sob diferentes perspectivas. Sugere-se que estudos futuros considerem, além da troca da firma de auditoria, a substituição do auditor responsável pelo trabalho, uma vez que a mudança do profissional encarregado pode igualmente influenciar a independência, a qualidade da auditoria e, conseqüentemente, o nível de gerenciamento de resultados.

Com o intuito de realizar uma análise mais aprofundada, pesquisas posteriores podem levar em consideração, em sua análise, se o rodízio da empresa de auditoria foi realizado de forma voluntária ou compulsória, assim, podendo realizar uma análise mais detalhada a respeito do assunto. Além disso, pesquisas futuras podem analisar se há diferenças nos níveis de gerenciamento de resultados quando ocorre mudança da firma de auditoria entre empresas pertencentes ao grupo *Big Four* e firmas não *Big Four*. Também pode ser incorporada à análise a variável relacionada ao tempo de permanência da empresa com a mesma firma de auditoria antes da mudança (por exemplo, um, dois ou mais anos), independentemente de a substituição ocorrer de forma voluntária ou compulsória. Ademais, poderia ser considerado uma das variáveis da pesquisa verificar se a empresa possui Comitê de Auditoria Estatutário (CAE),

analisando seu impacto na redução do gerenciamento de resultados. Por fim, o período analisado pode ser ampliado, de modo a capturar efeitos de longo prazo e os de ciclos econômicos no gerenciamento de resultados.

Os resultados desta pesquisa contribuem para fundamentar a importância do rodízio de auditoria, ao evidenciarem que a troca da firma auditora tende a reduzir o comportamento oportunista do agente e, conseqüentemente, os níveis de gerenciamento de resultados. Em contrapartida, a permanência prolongada da mesma firma de auditoria associa-se a uma maior propensão ao oportunismo, o que caracteriza um possível custo de agência.

Adicionalmente, os achados podem auxiliar a tomada de decisão dos usuários da informação contábil, uma vez que a longa permanência da firma de auditoria pode servir como sinal de alerta quanto à qualidade da informação e à fidedignidade das Demonstrações Financeiras. Por fim, o estudo reforça evidências sobre a importância do rodízio do auditor na redução do gerenciamento de resultados, contribuindo para uma maior qualidade informacional das demonstrações financeiras.

REFERÊNCIAS

- AGUSTINI, T.; SIREGAR, D. L. Pengaruh Fee Audit, Audit Tenure Dan Rotasi Audit Terhadap Kualitas Audit Di Bursa Efek Indonesia. **Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi**, [S. l.], v. 8, n. 1, p. 637-646, 2020.
- AL-FARYAN, Mamdouh Abdulaziz Saleh. Agency theory, corporate governance and corruption: an integrative literature review approach. **Cogent Social Sciences**, [S.L.], v. 10, n. 1, p. 1-29, 18 abr. 2024. Informa UK Limited.
<http://dx.doi.org/10.1080/23311886.2024.2337893>.
- AMORIM, Isabel Camargo de *et al.* Contabilidade gerencial: suavização do lucro contábil uma análise sob o reconhecimento da perda pelo Impairment Test. **HUMANIDADES E TECNOLOGIA (FINOM)**, v. 29, n. 1, p. 69-83, 2021.
- ARAÚJO, K. R. A.; RODRIGUES, JOMAR MIRANDA. Qualidade da informação contábil: uma investigação quanto ao gerenciamento de resultados em tempos de Covid-19. In: **Anais do IXX Congresso USP da Iniciação Científica em Contabilidade**. 2022.
- BAKI, Ali. Relationship with Independent Audit quality and Financial performance. **Quantrade Journal of Complex Systems in Social Sciences**, v. 3, n. 2, p. 36-44, 2021.
- BELÉM, Israel Vila Verde; DE MATOS, Eduardo Bona Safe; NASU, Vitor Hideo. CONCENTRAÇÃO DE AUDITORIA POR SEGMENTO NAS EMPRESAS LISTADAS NA B3 DE 2013 A 2022. **Revista Universo Contábil**, v. 19, n. 1, 2023.
- BERNSTEIN, L. 1993. **Financial Statement Analysis**. 5th ed. Homewood, IL: Irwin.
- BODDY, Clive R. Enron scandal. In: Encyclopedia of business and professional ethics. Cham: **Springer International Publishing**, 2023. p. 648-651.
- BRONSTEIN, Michelle Muniz. Levantamento Bibliométrico: Governança Corporativa, Teoria da Agência e Teoria dos *Stakeholders* no Campo da Administração. **Revista Cadernos de Negócios**, v. 1, n. 1, 2020.
- CARDOSO, Jaqueline Silveira; ALBERTON, Luiz; FERREIRA, Denize Demarche Minatti. Influência do Rodízio de Auditores nos Honorários e nos PAAs/Influence of Auditor Rotation on Fees and PAAS. **Revista FSA (Centro Universitário Santo Agostinho)**, v. 19, n. 7, p. 92-114, 2022.
- CARDOSO, Ricardo Lopes. **Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde suplementar brasileiro**. 2005. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- CARDOSO, Ricardo Lopes; SOUZA, Flavio Sergio Rezende Nunes de; DANTAS, Manuela Moura. IMPACTOS DA ADOÇÃO DO IFRS NA ACUMULAÇÃO DISCRICIONÁRIA E NA PESQUISA EM GERENCIAMENTO DE RESULTADOS NO BRASIL. **Revista Universo Contábil**, [S. l.], v. 11, n. 2, p. 65–84, 2015. Disponível em:

<https://ojsrevista.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/4161>. Acesso em: 24 nov. 2025.

CARVALHO, Ana Lúcia Rodrigues Alves *et al.* Auditoria independente das Lojas Americanas: culpada ou inocente?. **Revista de Ciências Sociais Aplicadas**, v. 3, n. 2, p. 18-36, 2022.

CHEN, Lihong; XIAO, Tingting; ZHOU, Jia. Do auditor changes affect the disclosure of critical audit matters? Evidence from China. **Economic Modelling**, [S.L.], v. 122, p. 106245, maio 2023. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106245>.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 00 (R2): Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro**. Brasília, DF: CFC, [2019]. Disponível em: [http://www.cpc.org.br/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://www.cpc.org.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf). Acesso em: 24 nov. 2025.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 06 (R2) – Arrendamentos**. Brasília: CPC, 2017. Disponível em: <http://www.cpc.org.br>. Acesso em: 17 ago. 2025.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 48 – Instrumentos Financeiros**. Brasília: CPC, 2016. Disponível em: <https://www.cpc.org.br>. Acesso em: 17 ago. 2025.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). *NBC TA 300 - Planejamento da auditoria independente*. Resolução CFC nº 1.486/2021, de 26 de novembro de 2021. **Diário Oficial da União**, Brasília, 10 dez. 2021, Seção 1, p. 156. Disponível em: <https://www.cfc.org.br/wp-content/uploads/2022/01/NBC-TA-300.pdf>. Acesso em: 26 março 2025.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). *NBC TA 510 - Trabalho inicial - Saldos de abertura*. Resolução CFC nº 1.393/12, de 25 de outubro de 2012. **Diário Oficial da União**, Brasília, 29 out. 2012. Seção 1, p. 143. Disponível em: https://www.cfc.org.br/wp-content/uploads/2013/01/NBC_TA_510.pdf. Acesso em: 26 março 2025.

COOPER, K.; FARGHER, I. Accounting for corruption: Abuse of rank and privilege. **Critical Perspectives on Accounting Conference**, [s. l.], p. 1-34, 2011

CORRÊA, Luis Felipe Ferreira dos Santos Trindade *et al.* Mudanças de Firmas de Auditoria Independente: Por que Elas Ocorrem no Brasil?. **Pensar Contábil**, v. 23, n. 80, 2021.

CUNHA, Claudio Marcio Pereira da; BARROS, Pedro Paulo Furbino Bretas. O efeito sobre o BTB da adoção das IFRS e do fim do regime tributário de transição (RTT) no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 33, p. 96-111, 2021.

CUNHA, Paulo Roberto; LEITE, Maurício; MORAS, Vânia Regina. Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. **Contabilidad y Negocios: Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas**, v. 14, n. 28, p. 70-87, 2019.

DECHOW, P.; GE, W.; SCHRAND, C. Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. **Journal of accounting and economics**, v. 50, n. 2-3, p. 344- 401, 2010.

DIMITRIJEVIC, Dragomir; JOVKOVIC, Biljana; MILUTINOVIC, Suncica. The scope and limitations of external audit in detecting frauds in company's operations. **Journal of Financial Crime**, v. 28, n. 3, p. 632-646, 2021.

DUARTE, Jheneffer Silva Santos; ASSUNÇÃO, Artur Ribeiro de; MACHADO, Lúcio de Souza. O impacto do rodízio de auditoria no gerenciamento de resultados em empresas brasileiras com auditoria especializada e não especializada. **Enfoque: Reflexão Contábil**, [S.L.], v. 43, n. 1, p. 116-132, 7 fev. 2024. Universidade Estadual de Maringá. <http://dx.doi.org/10.4025/enfoque.v43i1.61820>.

EISENHARDT, Kathleen M. Teoria da agência: uma avaliação e revisão. **RGC-Revista de Governança Corporativa**, v. 2, n. 1, 2015.

ESTEVÃO, Glaucielly Rayane Dias. **Fraude e auditoria no caso Americanas S.A.:** uma análise à luz das normas brasileiras de contabilidade. 2024. 47 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2024.

EVALINA, Evlin; GUSNI, Gusni. Institutional Ownership, Firm Size, and Agency Cost: A Moderating Role of Leverage. **Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)**, v. 14, n. 1, p. 105-116, 2024.

FANTINELLI, Niomar; LANA, Jeferson. Teoria da agência aplicada ao setor público: uma pesquisa bibliométrica e agenda de pesquisa. **Revista Brasileira de Administração Científica**, [S.L.], v. 13, n. 2, p. 267-279, 8 jan. 2023. Editoriales Iberoamericanos. <http://dx.doi.org/10.6008/cbpc2179-684x.2022.002.0018>.

FARINELLI, Eric Aleksander Correia; SAQUETTO, Pedro Henrique Meireles. A auditoria externa na prevenção e detecção de fraudes e erros contábeis. **Revista Scientia Alpha**, v. 3, n. 3, 2024.

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical Research on Accounting Choice. **Journal of Accounting and Economics**, n.31, p. 255-307, 2001.

FRANCHI, Guillaume; TRUQUET, Lionel. Theory and inference for multivariate autoregressive binary models with an application to absence-presence data in ecology. **arXiv preprint arXiv:2407.10260**, 2024.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

GPA. **Comunicado ao Mercado**. São Paulo: GPA, 2019. Disponível em: https://mz-prod-cvm.s3.amazonaws.com/14826/IPE/2019/a5fcd1b0-54c5-41e6-8c34-ea51781d8d41/20191213004622092885_14826_726191.pdf.pdf. Acesso em: 30 jul. 2025.

HEALY, Paul M.; WAHLEN, James M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HIDAYATI, Rafika Ifitah; DJAMIL, Nasrullah. Pengaruh Fee Audit, Audit Tenure, Rotasi Audit dan Reputasi Auditor Terhadap Kualitas Audit pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang Terdaftar di Indonesia Tahun 2020-2022: The Effect of Audit Fees, Audit Tenure, Audit Rotation and Auditor Reputation on Audit Quality in Miscellaneous Industry Sector Manufacturing Companies Listed in Indonesia in 2020-2022. **JAAMTER: Jurnal Audit Akuntansi Manajemen Terintegrasi**, v. 2, n. 2, p. 393-405, 2024.

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), p. 64–81. doi:10.9771/rc-ufba.v10i2.17027.

INSTRUÇÃO, C. V. M. n° 308, de 14 de maio de 1999. (1999). Dispõe sobre o registro e o exercício da atividade de auditoria independente no âmbito do mercado de valores mobiliários, define os deveres e as responsabilidades dos administradores das entidades auditadas no relacionamento com os auditores independentes, e revoga as Instruções CVM, (216).

JELINEK, Kate; STUERKE, Pamela S. The nonlinear relation between agency costs and managerial equity ownership: Evidence of decreasing benefits of increasing ownership. **International Journal of Managerial Finance**, v. 5, n. 2, p. 156-178, 2009.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, p.305-360, 1976.

JOHANNES, Pauline; LEFEBVRE, Vivien. Higher agency costs in smaller firms? The role of size and reporting requirements in agency conflicts. **European Management Review**, v. 22, n. 2, p. 352-378, 2025.

JONG, Bas de; HIJINK, Steven; VELD, Lars In 'T. Mandatory Audit Firm Rotation for Listed Companies: the effects in the netherlands. **European Business Organization Law Review**, [S.L.], v. 21, n. 4, p. 937-966, 3 ago. 2020. Springer Science and Business Media LLC. <http://dx.doi.org/10.1007/s40804-020-00193-w>.

KASSEM, Rasha; HIGSON, Andrew W. External auditors and corporate corruption: Implications for external audit regulators. **Current Issues in Auditing**, v. 10, n. 1, p. P1-P10, 2016.

KASZNIK, Ron. On the association between voluntary disclosure and earnings management. **Journal of accounting research**, v. 37, n. 1, p. 57-81, 1999.

KIM, Kevin H.; OLER, Derek; OLER, Mitchell. *Big Bath and Earnings Manipulation*. Available at SSRN 4884343, 2024.

KRAUSPENHAR, J. H.; ROVER, S.. A relevância da fraude contábil ocorrida na Via Varejo S.A.: um estudo de eventos. *Revista Brasileira de Administração Científica*, v.11, n.3, p.242-257, 2020. DOI: <http://doi.org/10.6008/CBPC2179-684X.2020.003.0017>

KUEPPERS, Robert J.; SULLIVAN, Kristen B. How and why an independent audit matters. **International Journal of disclosure and governance**, v. 7, n. 4, p. 286-293, 2010.

KUMAR, Sumit; BAAG, Pankaj Kumar. Erosão ética no mercado de capitais: estudo de caso do Repo 105 do Lehman Brothers. **AIMS-18**, março, v. 4, 2021.0

LINH, Nguyen Thi. Agency Theory in Management Accounting: A Systematic Literature Review. **International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Study**, v. 4, n. 1, p. 1124-1127, 2024.

LOHWASSER, Eric; ZHOU, Yaou. Earnings Management, Auditor Changes and Ethics: Evidence from Companies Missing Earnings Expectations: E. Lohwasser, Y. Zhou. **Journal of Business Ethics**, v. 191, n. 3, p. 551-570, 2024.

LOPES, Amanda Silva *et al.* O efeito da fraude ou erros contábeis no gerenciamento de resultado em companhias do subsetor de comércio listadas na B3. **REFAS: Revista FATEC Zona Sul**, v. 11, n. 2, p. 4, 2024.

LOSI FILHO, Oswaldo Godoy. **Manipulação de informações contábeis: diferenças de gerenciamento de resultados por meio de *accruals* discricionários entre empresas com matriz interna e externa**. 2021. Trabalho Aplicado (Mestrado em Gestão para a Competitividade) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2021.

MARCELINO, Carla Andréia Alves da Silva. **Metodologia de pesquisa**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 21 abr. 2025.

MARTANI, Dwi *et al.* Impact of audit tenure and audit rotation on the audit quality: *Big Four* vs non *Big Four*. **Cogent economics & finance**, v. 9, n. 1, p. 1901395, 2021.

MARTINEZ, A. L. “Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 154 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo, 2001.

MARTINEZ, A. L.; CARDOSO, R. L. Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. **REAd. Revista Eletrônica de Administração**, v. 15, n. 3, p. 1-27, 2009.

MATTOS, Viviane Leite Dias de; AZAMBUJA, Ana Maria Volkmer de; KONRATH, Andréa C. **Introdução à Estatística - Aplicações em Ciências Exatas**. Rio de Janeiro: LTC, 2017. *E-book*. p.283. ISBN 9788521633556. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788521633556/>. Acesso em: 15 dez. 2024.

- MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e conseqüências. **Contabilidade Gestão e Governança**, Brasília-DF, v. 10, n. 1, 2009. Disponível em: <https://revistacgg.org/index.php/contabil/article/view/151>. Acesso em: 19 out. 2025.
- MENDES, Thiago Silva; DE OLIVEIRA, Célio Roberto Isídio. Assimetria informacional: um estudo de caso sob a ótica da Teoria da Agência em empresa do segmento de prestação de serviços contábeis no Estado de Pernambuco. **Caderno Discente**, v. 3, n. 1, 2018.
- MOTA, J. L. do N.; BRAGA, A. E. L. de M.; ANDRADE, R. L. O ativismo dos acionistas, a teoria da agência e governança corporativa no mercado de ações / Shareholder activism, agency theory and corporate governance in the stock market. **Brazilian Journal of Business**, [S. l.], v. 3, n. 3, p. 2333–2348, 2021. DOI: 10.34140/bjbv3n3-023. Disponível em: <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BJB/article/view/33922>. Acesso em: 26 out. 2025.
- MIATO, B.; MATOS, T. Americanas desaba na bolsa após descoberta de rombo de R\$ 20 bilhões; entenda o caso. **Portal G1**, [s. l.], 12 jan. 2023. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2023/01/12/americanas-desaba-na-bolsa-apos-descoberta-de-rombo-de-r-20-bilhoes-entenda-o-caso.ghtml>. Acesso em: 30 jul. 2025.
- NGUYEN, Thi Thu Ha; IBRAHIM, Salma; GIANNOPOULOS, George. Detecting earnings management: a comparison of accrual and real earnings manipulation models. **Journal of Applied Accounting Research**, v. 24, n. 2, p. 344-379, 2023.
- NOGA, Leidiane; RIBEIRO, Flávio; GERIGK, Willson. A relação entre o gerenciamento de resultados e os níveis de governança corporativa: um estudo em empresas do segmento de energia elétrica da BM&FBOVESPA. **Revista UNEMAT de contabilidade**, v. 10, n. 19, p. 145-169, 2021.
- NOGUEIRA, Tatiane Batista Boeno Pêno *et al.* Governança em uma cooperativa de créditos à luz da teoria da agência e do manual de boas práticas de governança. **COLÓQUIO - Revista do Desenvolvimento Regional**, v. 19, n. 3, jul./set., p. 182-196, 2022.
- OHLSON, J. A. *Accruals*: an overview. **China Journal of Accounting Research**, [S. l.], v. 7, n. 2, p. 65-80, 2014.
- OLIVEIRA, Daniel Eduardo; OLIVEIRA, Daniel Eduardo; PINHEIRO, Laura Edith Taboada; PINHEIRO, Juliano Lima. Rodízio de Auditoria Independente e Gerenciamento de Resultados: Uma Análise do Setor Agropecuário brasileiro. **XVII Congresso Anpcont**, São Paulo, p. 109-128, 29 nov. 2023.
- PAE, J. 2005. Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, 24(1), p. 5–22.
- PARREIRA, Marco Túlio Santos; NASCIMENTO, Eduardo Mendes; PUPPIN, Lorenza; MURCIA, Fernando dal Ri. Rodízio de auditoria independente e gerenciamento de resultados: uma investigação entre empresas de capital aberto no Brasil. Enfoque: Reflexão Contábil,

[S.L.], v. 40, n. 1, p. 67-86, 19 nov. 2020. Universidade Estadual de Maringá.
<http://dx.doi.org/10.4025/enfoque.v40i1.44318>.

PRAMUKTI, Andika. Internal Audit versus External Audit: A Qualitative Perspective. **Golden Ratio of Auditing Research**, v. 4, n. 2, p. 78-88, 2024.

ROCHMATILAH, S.; SUSANTO, B.; PURWANTINI, AH. O Efeito da Taxa de Auditoria, Rotação de Auditores, Reputação da Firma de Auditoria e Especialização do Auditor na Qualidade da Auditoria. **JIFA (Journal of Islamic Finance and Accounting)**, [S. l.], v. 4, n. 1, p. 26–40, 2021. DOI: 10.22515/jifa.v4i1.3005. Disponível em: <https://ejournal.uinsaid.ac.id/jifa/article/view/3005>. Acesso em: 13 nov. 2025.

RYU, Haeyoung; CHAE, Soo-Joon. The Impact of COVID-19 on Earnings Management in the Distribution and Service Industries. **Journal Of Distribution Science**, [S.L.], v. 20, n. 4, p. 95-100, 30 abr. 2022. Korea Distribution Science Association.

<http://dx.doi.org/10.15722/JDS.20.04.202204.95>. SALEHI, Mahdi *et al.* The effect of mandatory audit firm rotation on earnings management and audit fees: Evidence from Iran. **Journal of Risk and Financial Management**, v. 15, n. 3, p. 102, 2022.

SALGADO, N. D. N. B.; SOUZA, P. V. S. de. O efeito da tempestividade contábil no gerenciamento de resultados de empresas brasileiras listadas na B3. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 14, p. 39-55, 2021.

SCHIPPER, K. Commentary on earnings management. **Accounting Horizons**, v. 3, n. 4, p. 91-102. 1989.

SANTOS, Milena Rayane Lopes dos; BARTOLUZZIO, Alann Inaldo Silva de Sá; ANJOS, Luiz Carlos Marques dos. Fatores que Influenciam o Rodízio Voluntário da Firma de Auditoria Independente em Companhias Abertas Brasileiras. In: USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 18., 2018, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FIPECAFI, 2018. p. 1-17. Disponível em: www.congressousp.fipecafi.org. Acesso em: 22 nov. 2025.

SENA, Michele Cristina Bueno de Sena Tomaz; OLIVEIRA, Daniel Eduardo de Oliveira; PINHEIRO, Laura Edith Taboada Pinheiro; PINHEIRO, Juliano Lima Pinheiro; FRANCISCO, José Roberto de Souza Francisco. Rodízio de Auditoria Independente e Gerenciamento de Resultados. **Revista Mineira de Contabilidade**, [S.L.], v. 26, n. 1, p. 80-92, 16 maio 2025. Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais.
<http://dx.doi.org/10.51320/rmc.v26i1.1603>.

SENA RIOS, Thiago; FREITAS CALHEIRA DE, Sheizi; SANTANA JUNIOR, Jorge Luiz. Gerenciamento de resultados e legibilidade das notas explicativas: manipulações nas evidenciações contábeis. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, [S. l.], v. 17, n. 1, 2023. DOI: 10.17524/repec.v17i1.3214. Disponível em: <https://www.repec.org.br/repec/article/view/3214>. Acesso em: 23 mar. 2025.

SILVA, N. C. C. da *et al.* Escândalo Contábil: uma Investigação sobre Práticas de Gerenciamento de Resultados e a Efetividade do Modelo Jones no Caso Americanas S.A.

Revista Paraense de Contabilidade, [S. l.], v. 9, n. 1, p. 64-78, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.36562/rpc.v9i1.156>. Acesso em: 30 jul. 2025.

SILVESTRE, Adalene Olivia; COSTA, Cristiano Machado; KRONBAUER, Clóvis Antônio. Rodízio de auditoria e a qualidade dos lucros: Uma análise a partir dos *accruals* discricionários. **BBR. Brazilian Business Review**, v. 15, p. 410-426, 2018.

SILVEIRA, Jan Felipe. Teoria Da Agência E Compliance. **e3—Revista de Economia, Empresas e Empreendedores na CPLP**, v. 8, n. 1, p. 005-015, 2022.

SOUSA, Allison Manoel de; RIBEIRO, Alex Mussoi; VICENTE, Ernesto Fernando Rodrigues. The impact of audit rotation on the comparability of financial reports. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 32, p. 413-428, 2021.

SOUZA, Antônio Artur; FONSECA Pires, Simone; MARTUCHELI, Camila. Qualidade das informações contábeis, governança corporativa e desempenho financeiro: uma análise comparativa de empresas brasileiras e francesas. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, n. 21, p. 93, 2022.

SOUZA, A. A. de; FONSECA, S. E.; REZENDE, L. D. Análise comparativa da qualidade das informações contábeis entre empresas francesas, brasileiras e latino americanas. **REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL - Universidade Federal do Rio Grande do Norte - ISSN 2176-9036**, [S. l.], v. 16, n. 2, p. 24–43, 2024. DOI: 10.21680/2176-9036.2024v16n2ID32914. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/32914>. Acesso em: 24 mar. 2025.

SOUZA, Carlos Mello e . Accounting quality versus auditor choice under strong tax-gaap conformity: the case of Brazil. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 18, n. 43, p. 84-96, 2007.

SOUZA, Paulo Vitor Souza de; GONÇALVES, Rodrigo de Souza; SILVA, César Augusto Tibúrcio. O impacto da IFRS 15 na qualidade dos *accruals* e no gerenciamento de resultados das empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 24, n. 4, p. 675-691, 2022.

SOUZA, Paulo Vitor Souza de; SILVEIRA, Elmo Dias da; BRITTO, Paulo Augusto Pettenuzzo de. Fraude corporativa e gerenciamento de resultados em companhias abertas brasileiras. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 26, n. 1, p. 3-19, 2023.

SOUZA NETO, Adolpho Cyriaco Nunes de; SAMPAIO, Joelson de Oliveira; FLORES, Eduardo. Alterações de CEOs e o gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. **Brazilian Review Of Finance**, [S.L.], v. 19, n. 1, p. 97-124, 6 mar. 2021. Fundacao Getulio Vargas. <http://dx.doi.org/10.12660/rbfin.v19n1.2021.81397>.

TAKAMATSU, Renata Turola. **Accruals contábeis, persistência dos lucros e retorno das ações**. 2011. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

TAYEH, Mohammad; MUSTAFA, Rafe'; BINO, Adel. Ownership structure and agency costs: evidence from the insurance industry in Jordan. **Journal Of Economics, Finance And**

Administrative Science, [S.L.], v. 28, n. 56, p. 287-302, 6 nov. 2023. Emerald.
<http://dx.doi.org/10.1108/jefas-12-2021-0257>.

TRAPP, Adriana Cristina Garcia. **A relação do conselho fiscal como componente de controle no gerenciamento de resultados contábeis**. São Paulo, 2009. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuaria, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

TABOGA, Marco. *Lectures on probability theory and mathematical statistics*. [S. l.]: StatLect, 2021. Disponível em: <https://www.statlect.com/>. Acesso em: 19 ago. 2025.

VALLIM, Eduardo Lopes; MACEDO, Marcelo Álvaro da Silva; KOLOZSVARI, Ana Carolina. Qualidade da informação contábil: O impacto das diferenças temporais do alongamento dos *accruals* em sua capacidade preditiva. **Pensar Contábil**, 2020.

VARGAS, Lucas Antônio; MAGRO, Cristian Baú Dal; MAZZIONI, Sady. Influência do gerenciamento de resultados e da governança corporativa no custo de capital de terceiros. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, [S. l.], v. 18, n. 46, p. 32–46, 2021. DOI: 10.5007/2175-8069.2021.e67387. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/view/67387>. Acesso em: 25 jul. 2025.

WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. **Fundamentos da administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Makron Books, 2004.

PRATIWI, Caecilia Widi *et al.* DETERMINANTES DA QUALIDADE DA AUDITORIA (ESTUDO DE CASO DE EMPRESAS FABRICANTES LISTADAS NA IDX). **Journal of Syntax Literate**, v. 7, n. 6, 2022. Acesso em: 12. nov. 2025.

WIDMANN, Markus; FOLLERT, Florian; WOLZ, Matthias. On the political decision of audit market regulation: Empirical evidence of audit firm tenure and maximum durations within the European Union. **Economies**, v. 9, n. 2, p. 79, 2021.

WOLFFENBÜTTEL, Cristina Rolim. PESQUISA QUALITATIVA E QUANTITATIVA: compreendendo as abordagens e construindo possíveis combinações. **Conhecimento e Divulgação Científica: Investigação e transformação para popularização da ciência**, Volume 1, [S.L.], p. 39-53, 24 abr. 2023. Editora e-Publicar.
<http://dx.doi.org/10.47402/ed.ep.c20231583747>.