

**REMUNERAÇÃO DE EXECUTIVOS E SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS: evidências do mercado brasileiro de capitais**

**ALAN SANTOS DE OLIVEIRA**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

**MARÍLIA GABRIELLY SANTOS DE SOUZA**

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE JOÃO PESSOA (UNIPÊ)

**JUSSELI INGRIDY BRASILIANO INÁCIO**

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE JOÃO PESSOA (UNIPÊ)

### **REMUNERAÇÃO DE EXECUTIVOS E SUAUIZACÃO DE RESULTADOS: evidências do mercado brasileiro de capitais**

#### **Introdução**

Este estudo ajuda a preencher lacunas relacionadas ao entendimento da remuneração dos executivos que tendem a influenciar a suavização de resultados. Especificamente, considera-se que os conflitos de agência, favorece a adoção de práticas de suavização de resultados relacionadas a (i) decisões operacionais e (ii) adoção de práticas discricionárias na divulgação dos lucros (RIBEIRO; COLAUTO, 2016). Ressalta-se que não foram encontrados estudos no cenário nacional sobre a junção destes temas, representando, portanto, uma possibilidade profícua de discussão com amplo impacto teórico e empírico.

#### **Problema de Pesquisa e Objetivo**

De que maneira a remuneração dos executivos está associada às práticas referentes a suavização de resultados em empresas do mercado brasileiro de capitais? Assim, o objetivo geral da pesquisa é verificar a relação existente entre a remuneração dos executivos e a suavização de resultados em empresas do mercado brasileiro de capitais.

#### **Fundamentação Teórica**

De acordo com Código Brasileiro das Melhores Práticas de Governança Corporativa, a remuneração da diretoria deve ser um meio de atrair, motivar e garantir a preservação e continuidade dos executivos na organização e assegurar o alinhamento de seus interesses com os da empresa. Suas práticas envolvem a vinculação da remuneração dos executivos com os resultados que objetivam a geração de valor econômico para organização (IBGC, 2015). Assim, a remuneração dos executivos e suavização de resultados corroboram com a relação de agência, onde as partes interessadas podem gerenciar resultados.

#### **Metodologia**

O universo do presente trabalho é composto por todas as empresas não financeiras listadas na B3, durante o período de 2010 a 2017. A amostra da pesquisa correspondeu a um conjunto de 227 empresas, totalizando 1816 observações. Foi utilizado o Modelo de Eckel (1981) para mensurar a suavização de resultados, para então aplicação do modelo de regressão.

#### **Análise dos Resultados**

Os resultados indicaram a variável de interesse DSR, proxy de suavização, não apresentou relação direta e estaticamente significativa, corroborando que a remuneração dos executivos não sofre influência das práticas de suavização de resultados. Ou seja, a remuneração dos executivos brasileiros não é afetada por possíveis manipulações de resultados.

#### **Conclusão**

Portanto, conclui-se que os executivos não gerenciam os lucros suavizando os resultados para obter ganhos que maximizem sua utilidade pessoal, ou seja, não foi identificado conflitos de Agência, conforme Jensen e Meckling (1976), que justificassem uma influência significativa na remuneração dos executivos.

#### **Referências Bibliográficas**

ECKEL, N. The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, v. 17, n.1, p. 28-40, 1981. IBGC. Código das melhores práticas de governança corporativa. São Paulo: IBGC, 2015. JENSEN, M. C; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, v.3, n. 4, p. 305-360, 1976. RIBEIRO, F.; COLAUTO, R. D. A Relação entre Board Interlocking e as Práticas de Suavização de Resultados. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, v. 27, n. 70, p. 55-66, 2016.