

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 SUAVIZAÇÃO 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.