

EFEITO MODERADOR DA EXPERTISE FINANCEIRA NA RELAÇÃO ENTRE O EXCESSO DE CONFIANÇA E A QUALIDADE DA EVIDENCIAÇÃO CONTÁBIL

Micheli Aparecida Lunardi¹
 Ilse Maria Beuren²
 Roberto Carlos Klann³

Resumo

Objetivo: A pesquisa busca analisar o efeito moderador da expertise financeira do conselho de administração na relação entre o excesso de confiança dos executivos e a qualidade da evidenciação contábil.

Método: Foi realizada uma pesquisa documental, considerando dados relativos ao período temporal de 2011 a 2017, e aplicação de técnicas estatísticas de correlação e regressão linear múltipla. A amostra compõe-se das 146 companhias abertas com dados disponíveis para operacionalizar as variáveis.

Resultados: Os resultados revelaram que nas empresas em que o conselho de administração possui expertise financeira, o excesso de confiança dos executivos é minimizado. A expertise financeira modera positivamente a relação entre o excesso de confiança e a qualidade da evidenciação contábil. Os resultados sugerem que o conhecimento financeiro do conselho de administração reflete na qualidade da evidenciação contábil, mesmo que o executivo denote excesso de confiança e minimize a qualidade da evidenciação contábil.

Contribuições: O estudo contribui ao auxiliar os investidores e reguladores contábeis no entendimento de como os traços de personalidade dos executivos e o conhecimento do conselho de administração podem interferir na qualidade dos relatórios contábeis.

Palavras-chave: Excesso de confiança. Expertise financeira. Qualidade da evidenciação contábil.

¹ micheli.lunardi@yahoo.com.br. Universidade Regional de Blumenau, Blumenau-SC. Brasil. <https://orcid.org/0000-0003-0622-928X>

² ilse.beuren@gmail.com. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis-SC. Brasil. <https://orcid.org/0000-0003-4007-6408>

³ klann@furb.br. Universidade Regional de Blumenau, Blumenau-SC. Brasil. <https://orcid.org/0000-0002-3498-0938>

▪ DOI: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2021140101>

▪ Artigo submetido em: 24/06/2020. Revisões requeridas: 04/08/2020. Aceito em: 07/04/2021.

1 INTRODUÇÃO

Na literatura econômica tem-se que os agentes são tomadores de decisões racionais, que buscam a máxima utilidade, mas na área da psicologia documenta-se que os indivíduos tendem a ser excessivamente confiantes e otimistas (Malmendier, Tate & Yan, 2011). Acreditam que eventos futuros favoráveis são mais prováveis do que realmente são (Wei, Min & Jiaying, 2011), e que possuem um conhecimento mais preciso sobre eventos futuros do que realmente possuem (Malmendier et al., 2011). Executivos são particularmente propensos a exibir esses vieses comportamentais, de excesso de confiança (Larwood & Whittaker, 1977; Guedes & Gonçalves, 2019). Executivos com excesso de confiança têm expectativas exageradamente altas do desempenho futuro da empresa (Hackbarth, 2009) e a crença de que podem garantir que o alto desempenho seja alcançado (Malmendier & Tate, 2015). Superestimam a precisão de suas próprias crenças ou subestimam o processo de risco na empresa (Ben-David, Graham & Harvey, 2007).

Os vieses cognitivos (Barros & Silveira, 2008) e de conhecimento podem impactar decisões corporativas (Barros & Silveira, 2008; Markarian & Parbonetti, 2009). Diversas pesquisas da psicologia do julgamento de indivíduos são apontadas por Barros e Silveira (2008) para desmitificar o paradigma da racionalidade em finanças. Relatam experimentos que focalizaram o excesso de confiança dos participantes em diferentes contextos comportamentais e que os resultados indicaram uma tendência deles confiar exageradamente em suas estimativas subjetivas. E que experimentos observaram associação do excesso de confiança com o viés do otimismo, em que o indivíduo julga que suas probabilidades de passar por experiências positivas são superiores a de seus pares (Barros & Silveira, 2008).

Vieses dos indivíduos também podem moldar as políticas contábeis da empresa (Andriosopoulos, Andriosopoulos & Hoque, 2013). O excesso de confiança gerencial pode, por exemplo, influenciar a política contábil e de divulgação da informação financeira da empresa (Hirshleifer & Teoh, 2009). Estudos revelam que o excesso de confiança gerencial tem associação negativa com a qualidade do relatório contábil (Schrand & Zechman, 2012; Ahmed & Duellman, 2013), no entanto, a expertise financeira do conselho de administração pode suavizar essa relação.

Pesquisas revelaram associação do excesso de confiança gerencial com a qualidade das previsões de lucros (Libby & Rennekamp, 2012), suavização de resultados (Bouwman, 2014), conservadorismo (Ahmed & Duellman, 2013) e qualidade das demonstrações financeiras (Schrand & Zechman, 2012; Ahmed & Duellman, 2013; Berry-Stolzle, Eastman & Xu, 2018). Outros apontaram associação entre a expertise financeira do conselho de administração e a qualidade da evidenciação contábil (Klein, 2002; Levrau & Van Den Berghe, 2007; Felo, 2009). Hirshleifer e Teoh (2009) alertam que para capturar determinadas características da contabilidade, deve-se ir além do pressuposto da racionalidade dos indivíduos.

No entanto, os fatores comportamentais que norteiam as decisões dos gestores são quase inacessíveis aos pesquisadores, devido principalmente a complexidade de identificar valores e bases cognitivas dos indivíduos (Hambrick, 2007). Na última década, tem-se observado um fluxo de pesquisa que busca identificar as características observáveis dos gestores que afetam as decisões contábeis (Almeida & Lemes, 2019). Neste sentido, Schrand e Zechman (2012) argumentam que o comportamento dos gestores com excesso de confiança pode ser percebido pelo excesso de investimento, excesso de aquisições, política de endividamento e debêntures conversíveis em ações preferenciais dos gestores.

As organizações, em geral, compreendem relações sociais de diferentes atores por meio do conselho de administração. Esses conselheiros possuem diferentes identidades e interesses socialmente

constituídos (Aguilera & Jackson, 2010), além de expertises diversas, que podem moldar as decisões corporativas. Schrand e Zechman (2012) sugerem que empresas que apresentam conselheiros com determinada expertise exibem expectativas mais realistas, devido ao conhecimento que possuem. Assim, os indivíduos com expertise financeira dentro da organização, por intermédio do conselho de administração podem impactar na qualidade da evidenciação contábil (Markarian & Parbonetti, 2009).

Nesta perspectiva, a pergunta que norteia esta pesquisa é a seguinte: Qual é o efeito moderador da expertise financeira do conselho da administração na relação entre o excesso de confiança dos executivos e a qualidade da evidenciação contábil? Utilizou-se para determinar o excesso de confiança o modelo proposto por Schrand e Zechman (2012), para a expertise financeira avaliou-se o conhecimento financeiro do conselho de administração e para a qualidade da evidenciação contábil o modelo de Cormier e Magnan (2016). A pesquisa documental do período de 2011 a 2017 de empresas brasileiras listadas na Brasil, Bolsa e Balcão (B3) apresentou evidências de que a expertise do conselho da administração possui relação com o excesso de confiança e que a expertise financeira modera positivamente a relação entre o excesso de confiança e a qualidade da evidenciação contábil.

A relevância da pesquisa está em analisar a influência do excesso de confiança e da expertise financeira dos executivos na qualidade dos relatórios contábeis. A divulgação de informações mais detalhadas reduz a assimetria e aumenta a precisão das informações evidenciadas nas demonstrações financeiras, portanto, fornece aos investidores mais subsídios na tomada de decisões (Chen, Miao & Shevlin, 2015). A qualidade da evidenciação aumenta a credibilidade dos relatórios contábeis da empresa e oferece menor grau de liberdade aos gestores para gerenciar as informações reportadas (D'Souza, Ramesh & Shen, 2010).

O estudo contribui para a literatura ao identificar características específicas dos executivos que afetam a qualidade dos relatórios contábeis. Psicólogos sugerem, por exemplo, que os indivíduos são confiantes sobre os resultados que acreditam estar sob seu controle (Langer, 1975) e com os quais estão altamente comprometidos (Weinstein & Klein, 1995). Contribuiu-se ainda para a literatura na medida em que se investiga a influência dos vieses comportamentais nas políticas contábeis corporativas (Leng, Ozkan & Trzeciakiewicz, 2018). Nesse aspecto, presume-se que os executivos superconfiantes e conselhos de administração com expertise financeira afetam a qualidade da evidenciação contábil.

Os resultados da pesquisa também apresentam contribuição prática ao demonstrar que o conhecimento do conselho de administração e os traços de personalidade dos executivos afetam a qualidade da evidenciação contábil, o que é de interesse de investidores, reguladores contábeis, entre outros (Berry-Stolzle et al., 2018). Os reguladores não se preocupam apenas com as informações disponibilizadas publicamente aos investidores, mas com a forma como são evidenciadas (Hirshleifer & Teoh, 2009). Assim, o estudo oferece insights aos formuladores de políticas contábeis interessados em aumentar a credibilidade dos relatórios contábeis (Habib & Hossain, 2013).

Um aspecto substancialmente alterado pela adoção das International Financial Reporting Standards (IFRS) é a divulgação dos relatórios contábeis, como notas explicativas e relatório da administração, com um nível maior de detalhes. Cormier e Magnan (2016) aduzem que o maior detalhamento das notas explicativas é percebido pelo aumento do número de notas e páginas dos relatórios. No entanto, esse aumento no detalhamento pode criar alguma confusão (Abernathy, Guo, Kubick & Masli, 2019). De fato, o International Accounting Standards Board (IASB) está engajado em uma iniciativa de divulgação à luz de críticas sobre sobrecarga de informação. Porém, há sólidas evidências empíricas de que o maior

detalhamento dos relatórios contábeis se traduz em melhorias no ambiente de informações (Cormier & Magnan, 2016; Blankespoor, 2019; Krishnan & Zhang, 2019).

Além desta primeira seção introdutória, o artigo apresenta, na seção 2, a base teórica e hipóteses de pesquisa. Na seção 3, apresenta a metodologia da pesquisa. Na seção 4, apresenta a descrição e análise dos resultados. Na seção 5, apresenta a conclusão do estudo e recomendações para pesquisas futuras.

2 BASE TEÓRICA E HIPÓTESES

Os seres humanos possuem vieses cognitivos, sendo um deles o excesso de confiança. Na literatura da psicologia social, esse viés é determinado como o efeito melhor do que a média (Chen, Crossland & Luo, 2015). O excesso de confiança é definido como a tendência dos indivíduos de superestimar suas habilidades (Hill, Kern & White, 2012), levando a expectativas de resultados mais desejáveis do que uma avaliação realista sugere (Bhandari & Deaves, 2006). Os indivíduos acreditam que suas habilidades, capacidades, dotações e probabilidades de sucesso na carreira são superiores aos demais (Harrison & Shaffer, 1994).

Indivíduos excessivamente confiantes tendem a superestimar os resultados esperados de empreendimentos incertos, seja por causa da tendência geral de esperar bons resultados, seja porque superestimam sua própria eficácia em obter sucesso (Hirshleifer & Teoh, 2009; Libby & Rennekamp, 2012). Na literatura financeira, um gestor superconfiante é visto como aquele que superestima os retornos futuros dos projetos ou superestima a probabilidade e o impacto de eventos favoráveis sobre os fluxos de caixa da empresa (Ahmed & Duellman, 2013). Um dos primeiros a utilizar esse conceito em finanças foi Roll (1986), para denotar fusões que destroem o valor da empresa (Ahmed & Duellman, 2013).

Indivíduos com excesso de confiança acreditam que são mais competentes do que outros, que podem controlar os riscos fora de seu alcance e que suas previsões são mais precisas do que na realidade são (Chen, Lai, Liu & McVay, 2014). Kahneman e Lovallo (1993) observaram que o excesso de confiança ou otimismo é melhor avaliado pela introdução de monitoramentos.

O conselho de administração é um importante mecanismo de monitoramento das ações dos executivos dentro da organização, visto que pode reduzir a assimetria de informação entre as partes interessadas, como por exemplo, reduzir conflitos com órgãos reguladores e garantir o cumprimento das responsabilidades legais (Andrés & Vallelado, 2008; Guedes & Gonçalves, 2019). De maneira geral, o conselho de administração monitora as operações realizadas pelos executivos.

Neste aspecto, reguladores enfatizam a necessidade de especialistas financeiros nos conselhos de administração, sob o argumento de que eles levarão a uma melhor supervisão do conselho e servirão aos interesses dos acionistas (Güner, Malmendier, & Tate, 2008). Entre os diretores independentes, os especialistas em finanças têm custos mais baixos na aquisição de informações sobre a complexidade e os riscos associados às transações financeiras e, portanto, são capazes de monitorar com maior eficiência a alta administração (Harris & Raviv, 2008).

Para Call, Campbell, Dhaliwal e Moon Jr. (2017), indivíduos com expertise financeira devem demonstrar expectativas mais realistas. Ben-David et al. (2007) e Schrand e Zechman (2012) constataram associação entre o excesso de confiança e a expertise financeira. Portanto, o conselho de administração com expertise financeira minimiza o excesso de confiança, por demonstrar conhecimentos financeiros e monitorar as atividades dos gestores. Assim, formulou-se a primeira hipótese da pesquisa:

H1: Existe relação negativa entre a expertise financeira do conselho de administração e o excesso de confiança dos executivos.

Executivos excessivamente confiantes são mais propensos a cometer fraudes contábeis (Schrand & Zechman, 2012), e emitir previsões de lucros com maior erro e viés otimista (Hribar & Yang, 2010). Esses executivos, ao fornecerem previsões voluntárias com expectativas de continuarem a melhorar o desempenho no futuro, podem ter maior probabilidade de recorrer ao gerenciamento de lucros e possivelmente à fraudes se em algum momento perceberem que não conseguem mais atender essas expectativas (Hribar & Yang, 2010; Libby & Rennekamp, 2012; Schrand & Zechman, 2012). Schrand e Zechman (2012) constataram associação positiva entre excesso de confiança do gestor e incidência de fraudes.

De acordo com Biddle, Hilary e Verdi (2009), quando os executivos se envolvem em atividades destruidoras de valor, serão mais propensos a evidenciar menos informações nos relatórios contábeis para mascarar resultados ruins de suas decisões. Ao perceberem erroneamente projetos negativos como projetos positivos em função do excesso de confiança, podem relutar em divulgar comentários negativos sobre os projetos (Ahmed & Duellman, 2013). Assim, os executivos podem usar a divulgação voluntária para ressaltar informações contábeis positivas e transmitir suas crenças otimistas sobre os projetos, manipulando as informações (Kim, Wang & Zhang, 2016). Neste sentido, Chen et al. (2014) destacam que executivos com excesso de confiança tendem a superestimar sua própria capacidade e acreditam que podem controlar eventos que estão, na verdade, fora de seu controle. Desse modo, formulou-se a segunda hipótese de pesquisa:

H2: Existe relação negativa entre o excesso de confiança dos executivos e a qualidade da evidenciação contábil.

Executivos com excesso de confiança tendem a se engajarem em atividades que maximizam o valor da empresa, como excesso de investimento e aquisições (Hribar, Kim, Wilson & Yang, 2013). Executivos superconfiantes tendem a ver as perdas de lucros como temporárias (Hribar et al., 2013), e, portanto, estão mais inclinados à fornecerem relatórios contábeis de menor qualidade. Neste caso, o conselho de administração pode servir como balizador das informações contábeis, minimizando a manipulação das informações contábeis (Klein, 2002).

Levrau e Van Den Berghe (2007) mencionam que o conselho de administração possui potencial de oferecer diferentes expertises, e os membros tendem a ter uma variedade de experiências que podem representar conhecimentos e habilidades mais especializadas. Roberts, McNulty, & Stiles (2005) destacam que os conselheiros podem trazer ao conselho de administração objetividade, devido à relativa distância dos problemas rotineiros da companhia. Felo (2009) aponta que maior quantidade de conselheiros com expertise financeira nas empresas está relacionada com a melhora na transparência das informações contábeis. Assim, formulou-se a terceira hipótese de pesquisa:

H3: A expertise financeira do conselho de administração possui relação positiva com a qualidade da evidenciação contábil.

Especialistas em finanças costumam ter capacidade para analisar os controles contábeis e os relatórios financeiros da empresa, de forma a evitar possíveis falhas de relatórios, litígios e escrutínio por parte dos formuladores de políticas (Garcia-Sanchez, Martinez-Ferrero & Garcia-Meca, 2017). Desse modo, conselheiros com expertise financeira tendem a estar mais aptos a monitorar e aconselhar empresas, porque seus conhecimentos financeiros lhes fornecem vantagem. Sob essa conjectura, os conselhos de administração com expertise financeira tendem a apresentar relatórios contábeis com maior qualidade, mesmo quando o gestor possui viés comportamental de excesso de confiança.

Neste sentido, Habib e Hossain (2013) e Almeida e Lemes (2019) argumentam que as características comportamentais e de conhecimento dos executivos podem afetar a qualidade dos relatórios contábeis.

Assim, espera-se que o excesso de confiança influencie negativamente a qualidade das demonstrações financeiras, mas que essa influência seja minimizada pela expertise financeira do conselho de administração. Assim, formulou-se a terceira hipótese da pesquisa:

H4: A expertise financeira modera positivamente a relação entre o excesso de confiança e a qualidade da evidenciação contábil.

3 METODOLOGIA

3.1 População e Amostra da Pesquisa

A população da pesquisa compõe-se das companhias abertas listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3) e a amostra compõe-se de 146 empresas, resultando em 1.022 observações (dados balanceados). Empresas financeiras foram retiradas da amostra, devido ao setor possuir um sistema de normas contábeis próprias que se diferencia dos demais setores. Ainda, a amostra compreende as empresas que apresentaram os dados necessários para operacionalizar as variáveis do estudo, no período temporal de 2011 a 2017. O ano inicial de 2011 para a coleta dos dados justifica-se por ser o ano imediatamente posterior ao da obrigatoriedade da implementação dos padrões internacionais de contabilidade, as International Financial Reporting Standards (IFRS), no Brasil.

Na Tabela 1, apresenta-se a quantidade de executivos da amostra identificada com excesso de confiança e membros do conselho da administração com expertise financeira.

Tabela 1. Amostra da pesquisa segregada por excesso de confiança e expertise financeira

Classificação	Amostra Total	Quantidade de executivos do conselho de administração						
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Excesso de confiança	319	45	46	44	53	50	39	42
Expertise financeira	706	101	101	101	102	102	98	101

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 1 que as empresas analisadas possuem uma quantidade elevada de conselheiros com expertise financeira, sendo que das 1.022 observações, 706 são de empresas com executivos que denotam expertise financeira. Os dados da pesquisa relativos às variáveis foram coletados de modo a atender a mensuração proposta.

3.2 Procedimentos de coleta e análise dos dados

Os dados coletados são os relacionados às variáveis da pesquisa, conforme demonstrado na Tabela 2.

Tabela 2. Variáveis da pesquisa

Variáveis/ Definição		Fórmula	Coleta	Autores
Variável dependente	Qualidade da Evidenciação Contábil (QE)	Números páginas / Números de notas	B3 Relatório da Administração	Cormier e Magnan (2016); Outa, Ozili & Eisenberg (2017); Blankespoor (2019).
Variáveis independentes	Excesso de confiança (EC)	Gestores excessivamente confiantes 1 e 0, caso o contrário	Econômica	Schrand e Zechman (2012); Ahmed e Duellman (2013); Malmendier & Tate (2015); Berry-Stölzle et al. (2018).
	Expertise (EXPE)	Conselheiros de administração com expertise financeira 1 e 0, caso o contrário	B3 Formulário de referência	Ben-David et al. (2007) Schrand e Zechman (2012); Bamber, John, & Wang (2010); Call et al., (2017).
Variáveis de Controle	Tamanho (TAM)	Log do ativo total	Econômica	Hermalin e Weisbach (2012); Ahmed e Duellman (2013); Chen et al. (2014); Brockman, Campbell, Lee, & Salas (2018); Berry-Stölzle et al. (2018).
	Endividamento (END)	PC+PNC/Ativo Total		Ahmed e Duellman (2013); Berry-Stölzle et al. (2018).
	Crescimento das vendas (CRESC)	Receita _t - Receita _{t-1} /Receita _{t-1}		Ahmed e Duellman (2013); Chen et al. (2014); Brockman et al. (2018); Berry-Stölzle et al. (2018).
	Nível de Governança Corporativa (GC)	Tradicional, Novo Mercado, Nível 1 e Nível 2		Ahmed e Duellman (2013); Chen et al. (2014); Brockman et al. (2018)
	Market-to-book (MTB)	Valor de Mercado/ Patrimônio Líquido		Ahmed e Duellman (2013); Hsieh, Bedard & Johnstone (2014); Brockman et al. (2018); Berry-Stölzle et al. (2018).

Legenda: PC = Passivo Circulante; PNC = Passivo não Circulante.

Fonte: Dados da pesquisa

A variável expertise financeira foi coletada no Formulário de Referência, no website da B3, e estabelecida a partir da análise do currículo de cada membro do conselho de administração das empresas analisadas. Desse modo, aqueles com participação no conselho de administração e com experiência em instituições financeiras foram caracterizados como tendo expertise financeira (Markarian & Parbonetti, 2009).

A qualidade da evidenciação contábil foi mensurada conforme o estudo de Cormier e Magnan (2016), que consideraram o nível de detalhes do relatório contábil, determinado pelo número de notas e o número de páginas dos relatórios contábeis. No presente estudo, a qualidade da evidenciação foi determinada pela divisão do número de páginas pelo número de notas das notas explicativas. As notas explicativas possuem como principal finalidade apresentar informações úteis e dar maior transparência aos interessados na empresa.

Por um lado, esse procedimento não é totalmente isento de subjetividade. Palavras desnecessárias podem ofuscar o significado da divulgação, números desnecessários podem aumentar o ruído que os participantes do mercado precisam filtrar. Além disso, essa medida não captura a importância das informações adicionais para os participantes do mercado. Por outro lado, maior detalhamento dos relatórios contábeis fornece aos participantes do mercado diferentes informações, o que captura um aspecto da profundidade e qualidade da divulgação de uma empresa (Cormier & Magnan, 2016; Outa et al., 2017; Blankespoor, 2019).

O excesso de confiança foi analisado com base em quatro construtos do estudo de Schrand e Zechman (2012): excesso de investimento, excesso de aquisições, política de endividamento e debêntures conversíveis em ações preferenciais. A empresa que apresentava pelo menos dois desses construtos acima da mediana do setor econômico de atuação era classificada com valor 1 (executivos excessivamente confiantes), caso contrário valor 0. Entretanto, dada a dificuldade de obter dados acerca das dívidas conversíveis em ações preferenciais, optou-se por usar apenas as três primeiras métricas.

Ben-David et al. (2007) destacam que gestores excessivamente confiantes superestimam os fluxos de caixa de um projeto de investimento e subestimam o risco dos retornos. Malmendier e Tate (2005) aduzem que executivos excessivamente confiantes investem mais quando os recursos internos são suficientes para financiar investimentos. O excesso de investimento foi determinado pelo resíduo da regressão entre o crescimento dos ativos e o crescimento das vendas, comparado com a mediana dos resíduos do setor da empresa. O resíduo da regressão maior que a mediana do setor para o ano indica excesso de confiança. A métrica de detecção foi a seguinte:

$$\Delta \text{Receita}_{it} = \Delta \text{ATIVOS}_{it}$$

Onde:

$$\Delta \text{RECEITA}_{it} = \text{Variação da receita};$$

$$\Delta \text{ATIVOS}_{it} = \text{Variação dos ativos};$$

$$\text{RESIDUOS}_{it} = \text{Determina o excesso de investimento.}$$

Malmendier e Tate (2015) apontam que gestores excessivamente confiantes são mais propensos a se engajarem em aquisições. Para Ahmed e Duellman (2013), um executivo com excesso de confiança é confiante sobre a rentabilidade futura da empresa, o que influencia na compra de ações. O excesso de aquisições foi determinado pelas aquisições, identificadas na demonstração dos fluxos de caixa. As aquisições acima da mediana do setor no ano sugerem excesso de confiança, conforme Schrand e Zechman (2012). A métrica de detecção foi a seguinte:

$$\text{EXA}_{it} = \ln(\text{Aquisições}_{it})$$

Onde:

$$\text{EXA}_{it} = \text{Excesso de aquisições};$$

$$\ln(\text{Aquisições}_{it}) = \text{Logaritmo natural das aquisições, obtido na DFC (fluxo de caixa de investimento).}$$

O excesso de confiança causa uma avaliação otimista dos retornos dos investimentos, o que impacta no financiamento de investimentos (Hackbarth, 2009; He, Chen, & Hu, 2019). A política de endividamento foi determinada pelo índice da dívida em relação ao patrimônio líquido da empresa comparado com o setor. A dívida de longo prazo foi dividida pelo valor de mercado da empresa, e comparada com a mediana do setor para o ano, o que indica o excesso de endividamento da empresa. Quando o valor da métrica se apresentava superior à mediana do setor, recebia o valor "1", e "0" nos demais casos. A métrica de detecção foi a seguinte:

$$\text{E_Capital}_{it} = \text{PNC}_{it} / \text{VME}_{it}$$

Onde:

$$\text{E_Capital}_{it} = \text{Estrutura de capital};$$

$$\text{PNC}_{it} = \text{Passivo não circulante};$$

$$\text{VME}_{it} = \text{Valor de mercado.}$$

Para maior robustez do modelo, como variáveis de controle avaliou-se o tamanho, pelos argumentos de Hermalin e Weisbach (2012), de que as empresas maiores adotam regras de divulgação mais rigorosas

do que as menores. Controlou-se ainda a governança corporativa, pelo fato do excesso de confiança poder alterar-se na presença da governança corporativa (Schrand & Zechman, 2012; Berry-Stölzle et al. 2018).

Empresas com maior market-to-book tendem a ter maior qualidade da evidenciação contábil, pois possuem o objetivo de atingir o mercado demonstrando seu desempenho (Meek, Roberts & Gray, 1995). Tais pressupostos são esperados para o crescimento da empresa, sendo que empresas em crescimento tendem a apresentar maior evidenciação das informações contábeis, para demonstrar seu crescimento. Relação inversa é esperada para empresas endividadas, que tendem a apresentar menor evidenciação das informações contábeis.

Com os dados do excesso de confiança e da expertise financeira e as variáveis de controle testou-se a H1, por meio do seguinte modelo de regressão:

Equação 1

$$EC_{it} = \beta_0 + \beta_1 EXPE_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 CRESC_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \sum Efeito_fixo_setor_t + \sum Efeito_fixo_ano_t + \varepsilon_{it}$$

Onde:

- EC_{it} = Excesso de confiança da empresa *i* no período *t*;
- $EXPE_{it}$ = Expertise financeira da empresa *i* no período *t*;
- TAM_{it} = Tamanho da empresa *i* no período *t*;
- END_{it} = Endividamento da empresa *i* no período *t*;
- $CRESC_{it}$ = Crescimento da empresa *i* no período *t*;
- GC_{it} = Nível de governança corporativa da empresa *i* no período *t*;
- MTB_{it} = Market to book da empresa *i* no período *t*;
- ε_{it} = Erro da regressão.

Alinhado com a H2, que prevê relação entre o excesso de confiança e a qualidade da evidenciação contábil, tem-se que:

Equação 2

$$QE_{it} = \beta_0 + \beta_1 EC_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 CRESC_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \sum Efeito_fixo_setor_t + \sum Efeito_fixo_ano_t + \varepsilon_{it}$$

Onde:

QE_{it} = Qualidade da evidenciação contábil da empresa *i*.

Para testar a H3, que a expertise financeira do conselho de administração possui relação positiva com a qualidade da evidenciação contábil, tem-se que:

Equação 3

$$QE_{it} = \beta_0 + \beta_1 EXPE_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 CRESC_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 MTB_{it} + \sum Efeito_fixo_setor_t + \sum Efeito_fixo_ano_t + \varepsilon_{it}$$

Na perspectiva da H4, que analisa a relação conjunta do excesso de confiança e da expertise financeira com a qualidade da evidenciação contábil, tem-se que:

Equação 4

$$QE_{it} = \beta_0 + \beta_1 EC_{it} + \beta_2 EXPE_{it} + \beta_3 EC_{it} * EXPE_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 END_{it} + \beta_6 CRESC_{it} + \beta_7 GC_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \sum Efeito_fixo_setor_t + \sum Efeito_fixo_ano_t + \varepsilon_{it}$$

Nos modelos testados, consideraram-se os pressupostos aplicados na regressão: multicolinearidade, autocorrelação dos resíduos, distribuição normal dos resíduos e homoscedasticidade. As regressões foram realizadas pela Least Squares Regression (OLS), no software Statistics Data Analysis (Stata® 13.0), fixando o ano e o setor e erros padrões robustos para capturar características inatas e estáticas que

podem afetar tanto a qualidade da evidenciação contábil como o excesso de confiança e a expertise financeira (Ahmed & Duellman, 2013). Para os problemas de heterocedasticidade, os modelos foram rodados com erros padrões robustos.

Na Figura 1 apresenta-se o modelo teórico da pesquisa, que destaca a influência do excesso de confiança (mensurada pelo excesso de investimento e de aquisições e a política de endividamento) na qualidade da evidenciação contábil, moderada pela expertise financeira.

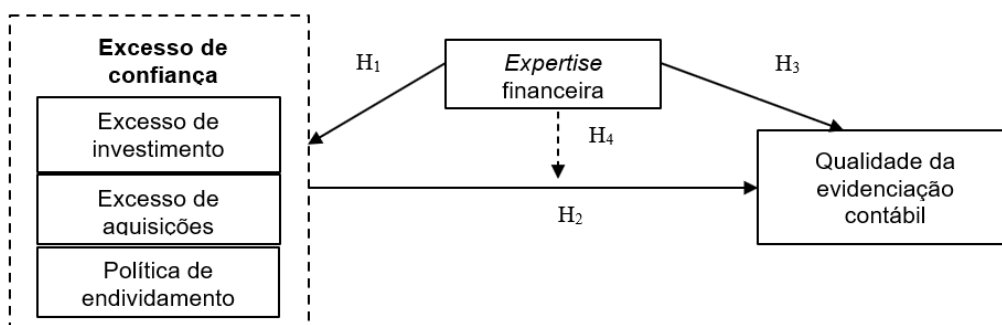


Figura 1. Modelo teórico da pesquisa
Fonte: Elaboração própria.

Estudos anteriores sugerem efeito direto das características comportamentais dos executivos na qualidade da informação contábil (Oliveira & Soares, 2018). No entanto, características de conhecimento apresentadas pelo conselho de administração podem interferir nesta relação (Habib & Hossain, 2013). Assim, o argumento subjacente ao proposto neste estudo é que o excesso de confiança dos gestores, percebido através do excesso de investimento, excesso de aquisições e política de endividamento, exerce efeito na qualidade da evidenciação contábil, porém, seu efeito pode ser influenciado pela expertise do conselho de administração (Felo, 2009; Habib & Hossain, 2013).

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Estatísticas descritivas e teste das hipóteses da pesquisa

A estatística descritiva das variáveis analisadas neste estudo é demonstrada na Tabela 3.

Tabela 3. Estatísticas descritivas das variáveis

Variáveis	Estatísticas descritivas						
	Média	Mediana	Desvio Padrão	Máximo	Mínimo	Percentil 25%	Percentil 75%
Qualidade da evidenciação contábil	1,95	1,93	0,95	5,65	0,00	1,30	2,53
Excesso de Confiança	0,31	0,00	0,46	1,00	0,00	0,00	1,00
Expertise Financeira	0,70	1,00	0,45	1,00	0,00	0,00	1,00
Tamanho	6,65	6,64	0,71	8,95	4,58	6,11	7,12
Endividamento	0,83	0,80	0,34	2,83	0,12	0,61	0,99
Crescimento	0,17	0,07	1,90	56,46	-3,90	-0,04	0,16
Governança Corporativa	3,45	4,00	1,69	5,00	1,00	1,00	5,00
Market-to-book	2,22	1,28	4,36	70,70	-17,71	0,69	2,31

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 3, verificam-se as estatísticas descritivas das variáveis financeiras das empresas. No que se refere à média do excesso de confiança (0,31), na amostra investigada poucos gestores apresentaram essa característica. Por sua vez, a expertise financeira do conselho de administração revelou uma média de 0,70, o que indica que nas empresas investigadas o conselho de administração possui alta quantidade de conselheiros com conhecimentos financeiros.

Verifica-se ainda que o crescimento de algumas empresas no período analisado foi negativo, ou seja, houve redução nas receitas. As empresas apresentaram alta variação para market-to-book, valores negativos e positivos, o que é confirmado pelo alto valor do desvio padrão (4,36).

Em seguida, calculou-se a intensidade e o sentido das relações entre as variáveis, pelo coeficiente de correlação de Pearson, para verificar possíveis problemas de multicolinearidade. Na Tabela 4, apresentam-se os resultados da correlação de Pearson.

Tabela 4. Correlação de Person

Variável	EC	EXPE	QE	TAM	END	CRES	MTB	GC	SETOR
EC	1	-0,054*	0,086**	0,192**	0,220**	0,084**	-0,023	-0,022	0,028
EXPE		1	0,192**	0,310**	-0,066*	-0,037	0,071*	0,044	-0,164**
QE			1	0,430**	0,062*	-0,020	-0,026	0,186**	-0,099**
TAM				1	-0,033	-0,014	-0,033	0,141**	-0,054
END					1	-0,005	0,227**	-0,037	0,070*
CRES						1	-0,009	0,034	-0,049
MTB							1	0,098**	0,001
GC								1	-0,181**
SETOR									1

Legenda: EC = Excesso de confiança; EXPE = Expertise financeira; QE = Qualidade da Evidenciação Contábil; TAM = Tamanho; END = Endividamento; CRES = Crescimento; MTB = Market-to-book; GC = Nível de governança corporativa.

Nota. Níveis de significância *p<0,10; **p<0,05; ***p<0,01.

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 4, que o excesso de confiança dos gestores se correlaciona de forma significativa e negativa com a expertise financeira (-0,0054, p<0,05). Esse resultado demonstra que empresas que possuem conselhos com expertise financeira tendem a ter gestores com menor excesso de confiança. Por sua vez, observa-se correlação significativa e positiva entre o excesso de confiança e a qualidade da evidenciação contábil (0,086, p<0,006). Excesso de confiança também apresenta correlação positiva e significativa com tamanho da empresa, endividamento e crescimento das vendas. Isso sugere que empresas com qualidade de evidenciação contábil, maior tamanho, endividamento e crescimento nas vendas tendem a possuir gestores com maior excesso de confiança.

A expertise financeira apresenta correlação positiva e significativa com a qualidade da evidenciação contábil (0,192, p<0,000). Desse modo, empresas com maior qualidade de evidenciação contábil tendem a possuir conselhos com conhecimentos financeiros. A expertise financeira também se correlaciona positiva e significativamente com tamanho da empresa e market-to-book, e negativa e significativamente com endividamento e setor da empresa. Sendo assim, empresas com maior tamanho e market-to-book e menor endividamento apresentam conselhos de administração com conhecimentos financeiros.

Observa-se que não há correlação elevada entre as variáveis explicativas analisadas no estudo. Isso denota não haver problemas elevados de multicolinearidade que possam afetar os resultados do modelo de Regressão OLS (Hair Jr., Black, Babin, Anderson & Tatham, 2009). Assim, as variáveis podem ser utilizadas para explicar a relação que analisa os efeitos do excesso de confiança e da expertise financeira dos executivos na qualidade da evidenciação contábil das empresas pesquisadas.

Para o teste das hipóteses aplicou-se a regressão OLS, controlando o ano e o setor econômico. Os resultados estão resumidos na Tabela 5, sendo que na parte inferior encontram-se os resultados dos testes VIF, Durbin-Watson e Shapiro-Wilk.

Tabela 5. Regressão entre o excesso de confiança e qualidade da evidenciação contábil

Dep.	EC (Equação 1)	QE (Equação 2)	QE (Equação 3)	QE (Equação 4)
	Coef. (Teste t)	Coef. (Teste t)	Coef. (Teste t)	Coef. (Teste t)
Constante	0,611*** (-2,80)	-2,170*** (-5,04)	-2,075*** (-4,93)	0,068*** (3,75)
EXPE	-0,092** (-2,52)	-	0,106* (1,62)	-0,008 (-0,12)
EC	-	-0,024** (-2,47)	-	-0,257** (-2,56)
EC * EXPE	-	-	-	0,351** (2,81)
TAM	0,118*** (4,26)	0,557*** (11,19)	0,536*** (9,93)	0,540*** (10,22)
END	0,351** (7,92)	0,405*** (4,68)	0,401*** (5,99)	0,404*** (5,78)
CRESC	0,019** (3,17)	-0,018*** (-1,12)	-0,017*** (-3,70)	-0,014*** (-3,16)
MTB	-0,008** (-1,92)	-0,008* (-1,58)	-0,009** (-1,80)	-0,009* (-1,90)
GC	-0,003 (-0,35)	0,067*** (3,71)	0,068*** (3,75)	0,068*** (3,82)
Efeito Fixo de setor e ano	Sim	Sim	Sim	Sim
Sig. Estat. F	0,000	0,000	0,000	0,000
R ²	17,31	33,94	34,11	34,66
VIF	1,01 a 3,37	1,04 a 3,65	1,03 a 1,86	1,01 a 1,20
Durbin-Watson	1,178	1,372	1,386	1,184
Shapiro-Wilk	0,000	0,000	0,000	0,000
Nº observações	1.022	1.022	1.022	1.022

Legenda: EC = Excesso de confiança; EXPE = Expertise financeira; QE = Qualidade da Evidenciação Contábil; TAM = Tamanho; END = Endividamento; CRESC = Crescimento; MTB = Market-to-book; GC = Nível de governança corporativa. VIF:

Variance Inflation Factor:

Nota: Níveis de significância: * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Regressão OLS com efeitos fixos de setor e ano e erros padrões robustos.

Fonte: Dados da pesquisa

Observa-se na Tabela 5, que o Durbin-Watson apresentou valor acima de 1,178 para ambas equações testadas. Tais resultados demonstram que a independência dos erros nos dados analisados é satisfeita e que não existe autocorrelação entre os resíduos (Marôco, 2011).

No teste de Shapiro-Wilk, que verifica a normalidade dos dados, os resultados mostram que a distribuição dos resíduos não é normal, pois houve significância ao nível de 1%. No entanto, o teste de multicolinearidade (VIF) demonstra a não existência de problemas de multicolinearidade nos dados analisados, visto que os valores ficaram dentro dos parâmetros estabelecidos na literatura, entre 1 e 10 (Hair Jr. et al., 2009).

4.2 Discussão dos resultados

A H1, que o excesso de confiança possui relação negativa com a expertise financeira do conselho de administração, apresenta suporte para não ser rejeitada. A expertise financeira apresentou relação negativa e significativa com o excesso de confiança (-0,092, $p < 0,5$), o que sugere que quanto menor a expertise financeira do conselho de administração maior o excesso de confiança dos executivos.

De acordo com Schrand e Zechman (2012), executivos com maior excesso de confiança acreditam que são melhores do que a média em suas funções. Os indivíduos que apresentam o viés de excesso de confiança acreditam que são mais competentes e que suas previsões e decisões são mais precisas do que na realidade são (Chen et al., 2014), mas esta característica é minimizada quando o conselho de administração apresenta experiência e conhecimento financeiro.

Para Call et al. (2017), indivíduos com expertise financeira devem demonstrar expectativas mais realistas aos gestores na tomada de decisão. Executivos com excesso de confiança, com propensão a decisões e investimentos arriscadas (Schrand & Zechman, 2012), tendem a ter esse viés minimizado na tomada de decisões se o conselho de administração apresenta maior conhecimento financeiro.

Estudos anteriores revelam que gestores que possuem excesso de confiança acreditam na sua competência e capacidade de decisão e gestão de maneira otimista (Hribar & Yang, 2010; Malmendier et al., 2011; Hill et al., 2012). Porém, os resultados do estudo apontam que o monitoramento realizado pelo conselho de administração com experiência financeira influencia no comportamento otimista dos executivos nas tomadas de decisões e operações da empresa.

Ao analisar a relação do excesso de confiança com as variáveis de controle, observa-se relação positiva e significativa com tamanho da empresa (0,118, $p < 0,01$), endividamento (0,351, $p < 0,01$), crescimento das vendas (0,019, $p < 0,01$), e relação negativa com market-to-book (-0,008, $p < 0,10$). Tal resultado pode contribuir para explicar dissonâncias na comparação com os resultados do estudo de Schrand e Zechman (2012), que encontraram relação entre a expertise do conselho de administração e a qualidade dos relatórios contábeis.

Os achados do estudo sugerem que empresas com executivos com excesso de confiança são maiores e evidenciam maior crescimento de vendas, mas possuem maiores níveis de endividamento, conforme Hackbarth (2009). Além disso, verifica-se que as empresas que possuem executivos com excesso de confiança apresentam menor valor de mercado, cuja evidência pode ser suportada pelo fato de que executivos com excesso de confiança tendem a realizar investimentos mais arriscados (Ahmed & Duellman, 2013; Malmendier & Tate, 2015), o que pode resultar em aumento da dívida da empresa (Hackbarth, 2009), fazendo com que os investidores não injetem recursos na empresa.

No que se refere a H2, percebe-se relação negativa e significativa entre o excesso de confiança e a qualidade da evidenciação contábil, o que permite não rejeitar essa hipótese. Essa evidência sugere que a divulgação de informações contábeis é de qualidade menor quando os executivos apresentam o viés comportamental de excesso de confiança. Os achados do estudo corroboram o observado nas pesquisas de Ahmed e Duellman (2013), Chen et al. (2014) e Oliveira e Soares (2018), de que gestores superconfiantes fornecem informações de pior qualidade aos acionistas e ao conselho de administração.

Executivos com excesso de confiança têm expectativas altas sobre o desempenho futuro e acreditam que são melhores do que a média dos seus pares, o que leva a não se preocuparem com a evidenciação das informações contábeis da empresa (Hackbarth, 2009; Oliveira & Soares, 2018). Outra razão para a relação negativa entre excesso de confiança e qualidade da evidenciação contábil é que o conselho de administração pode não perceber o excesso de confiança de alguns de seus executivos. Quando o conselho não é capaz de identificar executivos superconfiantes, tende a não exigir maior qualidade da evidenciação nos relatórios contábeis para compensar efeitos adversos do excesso de confiança (Ahmed & Duellman, 2007; Ahmed & Duellman, 2013).

A expertise financeira possui relação positiva com a qualidade da evidenciação contábil, o que permite não rejeitar a H3. Isso indica que em ambientes empresariais onde o conselho de administração possui conhecimento financeiro, as notas explicativas apresentam maior detalhamento, o que indica

maior qualidade da evidenciação contábil. Esses resultados se alinham aos apresentados por Roberts et al. (2005), Levrau e Van Den Berghe (2007) e Felo (2009), que o conselho de administração com membros de maior expertise possui maiores habilidades e experiências, o que reflete em maior qualidade dos relatórios contábeis.

A H4, que o excesso de confiança do executivo, moderado pela expertise financeira do conselho de administração, possui relação positiva com a qualidade da evidenciação contábil, apresenta suporte para não ser rejeitada. Depreende-se que se os executivos possuem excesso de confiança e expertise financeira, os relatórios contábeis possuem maior qualidade. Tal fato é constatado na relação entre excesso de confiança, expertise financeira e qualidade da evidenciação (0,351, $p < 0,01$).

Nota-se que o excesso de confiança do executivo influencia negativamente na qualidade da evidenciação contábil, mas quando a empresa possui um conselho de administração com expertise financeira, a má qualidade da informação contábil é minimizada. Sendo assim, mesmo o gestor apresentando o viés comportamental de excesso de confiança, as características de conhecimento do conselho de administração contribuem para maior qualidade da informação contábil. Desse modo, o conselho de administração pode trazer maior objetividade e melhor transparência das informações contábeis (Roberts et al., 2005; Felo, 2009).

Verifica-se ainda que a qualidade da evidenciação apresenta relação positiva e significativa com tamanho (0,540, $p < 0,01$) e endividamento (0,404, $p < 0,01$) das empresas, e relação negativa e significativa com crescimento das vendas (-0,014, $p < 0,01$) e market-to-book (-0,009, $p < 0,10$). Esses dois últimos diferem dos achados de Hsieh et al. (2014).

Observa-se também relação positiva e significativa com a governança corporativa. Tais resultados corroboram com o demonstrado por Ahmed e Duellman (2013) e Brockman et al. (2018), que a governança corporativa contribui para a maior qualidade da evidenciação contábil. Desse modo, a governança corporativa é um determinante para que as empresas apresentem relatórios com maior detalhamento e, conseqüentemente, maior qualidade.

De maneira geral, depreende-se que nas empresas que possuem executivos com maior excesso de confiança, os conselheiros apresentam menor expertise financeira. Além disso, nas empresas em que o conselho de administração denota expertise financeira, observa-se maior qualidade da evidenciação contábil, mesmo a empresa possuindo gestores com excesso de confiança. Isso sugere que fatores como conhecimento podem minimizar o comportamento de excesso de confiança na apresentação dos relatórios contábeis. Esses achados contribuem ao demonstrar a importância de considerar as características dos executivos e do conselho de administração, visto que são determinantes da qualidade da evidenciação contábil.

5 CONCLUSÕES

Os resultados da pesquisa revelaram que a expertise financeira do conselho de administração possui relação negativa e significativa com o excesso de confiança dos gestores, o que indica quanto menor o conhecimento financeiro do conselho de administração maior o excesso de confiança dos gestores. A análise da relação entre os fatores explicativos e o excesso de confiança revelou que tamanho da empresa, crescimento das vendas e endividamento possuem relação positiva, enquanto market-to-book relação negativa. Portanto, essas variáveis revelam capacidade de contribuir para explicar a relação entre o excesso de confiança e a expertise financeira do conselho de administração nas empresas investiga-

das. Isso indica que empresas maiores, com crescimento das vendas, maior endividamento e menor market-to-book possuem gestores com maior excesso de confiança.

No que tange à análise da relação do excesso de confiança e da expertise financeira do conselho de administração com a qualidade da evidenciação contábil, os resultados mostraram que o a qualidade da evidenciação contábil apresenta relação negativa com o excesso de confiança, o que indica que gestores que possuem excesso de confiança minimizam a qualidade dos relatórios contábeis. No entanto, quando analisados em conjunto o excesso de confiança e a expertise financeira, há relação positiva e significativa. Isso indica que a qualidade da evidenciação contábil é influenciada de maneira negativa pelo excesso de confiança dos gestores. Além disso, gestores com maior excesso de confiança e com expertise financeira influenciam positivamente a qualidade dos relatórios contábeis.

De maneira geral, percebe-se que o detalhamento das notas explicativas, neste estudo, entendido como qualidade da evidenciação contábil, pode ser impulsionado por diferentes antecedentes. Neste sentido, o maior detalhamento das notas explicativas pode ser impulsionado pelo conhecimento financeiro do conselho de administração. Além disso, o viés cognitivo dos executivos também apresenta-se como um fator que interfere na qualidade dos relatórios apresentados aos usuários da informação contábil.

Conclui-se que a expertise financeira do conselho de administração possui relação negativa com o excesso de confiança dos gestores, o que denota que o conselho de administração com expertise financeira, ao impactar no comportamento de confiança dos executivos, tende a um menor excesso de confiança (Ben-David et al., 2007, Schrand & Zechman, 2012). Tamanho da empresa, endividamento, crescimento das vendas e market-to-book afetam a relação entre excesso de confiança e expertise financeira dos executivos, portanto, diferentes características da empresa impactam nas características comportamentais dos executivos. Ainda, a qualidade da evidenciação contábil é influenciada negativamente pelo excesso de confiança, porém, quando os executivos possuem expertise financeira a qualidade da evidenciação dos relatórios contábeis aumenta.

Os resultados deste estudo contribuem para a literatura que examina o comportamento dos executivos no que concerne às implicações do excesso de confiança gerencial na qualidade da divulgação de informações, conforme a lacuna apontada por Ahmed e Duellman (2013) e Berry-Stolzle et al. (2018). Além disso, os achados do estudo contribuem para compreender como os executivos tentam moldar o ambiente de informação global das empresas, a partir do seu excesso de confiança e expertise financeira. O estudo também apresenta insights sobre como os participantes do mercado de capitais podem receber as informações contábeis. A análise do conhecimento do conselho da administração pode ser compreendida como um fator importante para a qualidade da evidenciação dos relatórios contábeis. Além disso, vieses cognitivos dos executivos, neste caso, excessivamente confiantes, refletem em relatórios com menor qualidade da informação contábil.

Dadas as limitações da pesquisa, destaca-se inicialmente a impossibilidade da generalização dos resultados, visto que foram analisadas apenas as empresas listadas na Brasil, Bolsa e Balcão (B3) com informações na base de dados Economática, no período de 2011 a 2017. Além disso, para quantificar o excesso de confiança não existe um instrumento que mensure diretamente um traço de personalidade (Brown & Sarma, 2007). É possível também que o excesso de confiança seja impulsionado por uma variável não identificada e que esteja afetando os resultados da empresa (Chen et al., 2014). Assim, recomenda-se para futuras pesquisas que as limitações apresentadas sejam de alguma forma desafiadas.

REFERÊNCIAS

- Aguilera, R. V., & Jackson, G. (2010). Comparative and international corporate governance. *Academy of Management annals*, 4(1), 485-556.
- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2007). Accounting conservatism and board of director characteristics: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Economics*, 43(2-3), 411-437. Doi: 10.1016/j.jacceco.2007.01.005.
- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 51(1), 1-30. Doi: 10.1111/j.1475-679X.2012.00467.x
- Abernathy, J. L., Guo, F., Kubick, T. R., & Masli, A. (2019). Financial statement footnote readability and corporate audit outcomes. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 38(2), 1-26. Doi: 10.2308/ajpt-52243
- Almeida, N. S., & Lemes, S. (2019). Determinants of accounting choice: do CFOs' characteristics matter? *Management Research Review*, 43(2), 185-203. Doi: 10.1108/MRR-02-2019-0076
- Andrés, P., & Vallelado, E. (2008). Corporate governance in banking: The role of the board of directors. *Journal of banking & finance*, 32(12), 2570-2580. Doi: 10.1016/j.jbankfin.2008.05.008
- Andriosopoulos, D., Andriosopoulos, K., & Hoque, H. (2013). Information disclosure, CEO overconfidence, and share buyback completion rates. *Journal of Banking & Finance*, 37(12), 5486-5499. Doi: 10.1016/j.jbankfin.2013.04.011.
- Bamber, L.S., John, J. and Wang, I.Y. (2010), "What's my style? The influence of top managers on voluntary corporate financial disclosure", *Accounting Review*, Vol. 85 No. 4,
- Barros, A. B. D. C., & Silveira, A. D. M. (2008). Excesso de confiança, otimismo gerencial e os determinantes da estrutura de capital. *Revista Brasileira de Finanças*, 6(3), 293-323.
- Ben-David, I., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2007). Managerial overconfidence and corporate policies. NBER Working Paper No. 1371. National Bureau of Economic Research.
- Berry-Stölzle, T. R., Eastman, E. M., & Xu, J. (2018). CEO Overconfidence and earnings management: Evidence from property-liability insurers' loss reserves. *North American Actuarial Journal*, 22(3), 380-404. Doi: 10.1080/10920277.2017.1421977
- Biddle, G. C., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2009). How does financial reporting quality relate to investment efficiency?. *Journal of Accounting and Economics*, 48(2-3), 112-131. Doi: 10.1016/j.jacceco.2009.09.001
- Bhandari, G., & Deaves, R. (2006). The demographics of overconfidence. *The Journal of Behavioral Finance*, 7(1), 5-11. Doi: 10.1207/s15427579jpfm0701_2
- Blankespoor, E. (2019). The impact of information processing costs on firm disclosure choice: Evidence from the XBRL mandate. *Journal of Accounting Research*, 57(4), 919-967. Doi: 10.1111/1475-679X.12268
- Bouwman, C. H. S. (2014). Managerial optimism and earnings smoothing. *Journal of Banking & Finance* 41(4), 283-303. Doi: 10.1016/j.jbankfin.2013.12.019
- Brockman, P., Campbell, J., Lee, H. S., & Salas, J. (2018). CEO Experience and financial reporting quality: Evidence from management forecasts. *Journal of Business Finance & Accounting*. Doi: 10.1111/jbfa.12361
- Brown, R., & Sarma, N. (2007). CEO overconfidence, CEO dominance and corporate acquisitions. *Journal of Economics and Business*, 59(5), 358-379. Doi: 10.1016/j.jeconbus.2007.04.002
- Call, A. C., Campbell, J. L., Dhaliwal, D. S., & Moon Jr, J. R. (2017). Employee quality and financial reporting outcomes. *Journal of Accounting and Economics*, 64(1), 123-149. Doi: 10.1016/j.jacceco.2017.06.003

- Chen, G., Crossland, C., & Luo, S. (2015). Making the same mistake all over again: CEO overconfidence and corporate resistance to corrective feedback. *Strategic Management Journal*, 36(10), 1513-1535. Doi: 10.1002/smj.2291
- Chen, S., Miao, B., & Shevlin, T. (2015). A new measure of disclosure quality: The level of disaggregation of accounting data in annual reports. *Journal of Accounting Research*, 53(5), 1017-1054. Doi: 10.1111/1475-679X.12094
- Chen, S., Lai, S., Liu, C., McVay, S. (2014). Overconfident managers and internal controls. Working paper, National Taiwan University and University of Washington. Doi: 10.2139/ssrn.2510137.
- Cormier, D., & Magnan, M. L. (2016). The advent of IFRS in Canada: incidence on value relevance. *Journal of International Accounting Research*, 15(3), 113-130. Doi: 10.2308/jiar-51404
- D'Souza, J., Ramesh, K., & Shen, M. (2010). Disclosure of GAAP line items in earnings announcements. *Review of Accounting Studies*, 15(1), 179-219. Doi: 10.1007/s11142-009-9100-0
- Felo, A. J. (2009). Voluntary disclosure transparency: Board independence and expertise, and CEO duality. In: 2009 American Accounting Association Annual Meeting.
- Garcia-Sanchez, I. M., Martinez-Ferrero, J., & Garcia-Meca, E. (2017). Gender diversity, financial expertise and its effects on accounting quality. *Management Decision*. Doi: 10.1108/MD-02-2016-0090
- Guedes, M. J., & Gonçalves, V. C. (2019). Top managers' characteristics as causal explanations for self-reported performance. *Journal of Business Research*, 101, 869-874. Doi: 10.1016/j.jbusres.2018.11.014
- Güner, A. B., Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Financial expertise of directors. *Journal of financial Economics*, 88(2), 323-354.
- Habib, A., & Hossain, M. (2013). CEO/CFO characteristics and financial reporting quality: A review. *Research in Accounting Regulation*, 25(1), 88-100. Doi: 10.1016/j.racreg.2012.11.002
- Hackbarth, D. (2009). Determinants of corporate borrowing: A behavioral perspective. *Journal of Corporate Finance*, 15(4), 389-411. 10.1016/j.jcorpfin.2009.02.001
- Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada dos dados* (6. ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Hambrick D. C. (2007). Upper echelons theory: an update. *Academy of Management Review*, 32(2), 334-343.
- Harrison, D. A., & Shaffer, M. A. (1994). Comparative examinations of self-reports and perceived absenteeism norms: Wading through Lake Wobegon. *Journal of Applied Psychology*, 79(2), 240.
- Harris, M., & Raviv, A. (2008). A theory of board control and size. *The Review of Financial Studies*, 21(4), 1797-1832.
- He, Y., Chen, C., & Hu, Y. (2019). Managerial overconfidence, internal financing, and investment efficiency: Evidence from China. *Research in International Business and Finance*, 47, 501-510. Doi: 10.1016/j.ribaf.2018.09.010
- Hermalin, B. E., & Weisbach, M. S. (2012). Information disclosure and corporate governance. *The Journal of Finance*, 67(1), 195-233.
- Hill, A. D., Kern, D. A., & White, M. A. (2012). Building understanding in strategy research: The importance of employing consistent terminology and convergent measures. *Strategic Organization*, 10(2), 187-200. Doi: 10.1177/1476127012445239
- Hribar, P., & Yang, H. (2010). Does CEO overconfidence affect management forecasting and subsequent earnings management. Unpublished working paper.
- Hribar, P., Kim, J., Wilson, R., & Yang, H. I. H. (2013). Counterparty responses to managerial overconfidence. *Research Collection School of Accountancy*, p. 1-42.

- Hirshleifer, D., & Teoh, S. H. (2009). The psychological attraction approach to accounting and disclosure policy. *Contemporary Accounting Research*, 26(4), 1067-1090. Doi: 10.1506/car.26.4.3
- Hsieh, T. S., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO overconfidence and earnings management during shifting regulatory regimes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(9-10), 1243-1268. Doi: 10.1111/jbfa.12089
- Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management science*, 39(1), 17-31.
- Kim, J. B., Wang, Z., & Zhang, L. (2016). CEO overconfidence and stock price crash risk. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1720-1749. Doi: 10.1111/1911-3846.12217
- Krishnan, G. V., & Zhang, J. (2019). Does mandatory adoption of IFRS enhance earnings quality? Evidence from closer to home. *The International Journal of Accounting*, 54(1), 1950003. Doi: 10.1142/S1094406019500033
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 375-400.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311-328. Doi: 10.1037/0022-3514.32.2.311
- Larwood, L., & Whittaker, W. (1977). Managerial myopia: Self-serving biases in organizational planning. *Journal of Applied Psychology*, 62(2), 194-198. Doi: 10.1037/0021-9010.62.2.194
- Leng, J., Ozkan, A., & Trzeciakiewicz, A. (2018). CEO Overconfidence and the probability of corporate failure: Evidence from the UK. SSRN. Doi: 10.2139/ssrn.3184199
- Levrau, A., & Van den Berghe, L. A. (2007). Corporate governance and board effectiveness: beyond formalism. *ICFAI Journal of Corporate Governance*, 6(4), 58-85.
- Libby, R., & Rennekamp, K. (2012). Self-serving attribution bias, overconfidence, and the issuance of management forecasts. *Journal of Accounting Research*, 50(1), 197-231. Doi: 10.1111/j.1475-679X.2011.00430.x
- Malmendier, U. & Tate, G. (2015). Behavioral CEOs: The role of managerial overconfidence. *Journal of Economic Perspectives*, 29 (4), 37-60. Doi: 10.1257/jep.29.4.37
- Malmendier, U., Tate, G., & Yan, J. (2011). Overconfidence and early-life experiences: the effect of managerial traits on corporate financial policies. *The Journal of Finance*, 66(5), 1687-1733. Doi: 10.1111/j.1540-6261.2011.01685.x
- Markarian, G., & Parbonetti, A. (2009). Financial interlocks and earnings management: evidence from Italy. Available at SSRN 1396299.
- Marôco, J. (2011). *Análise estatística com o SPSS statistics (5. ed.)*. Pero Pinheiro: Report Number.
- Meek, G., Roberts, C., & Gray, S. (1995). Factors influencing voluntarily annual report disclosure by US, UK and continental European multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, 26(3), 555-572.
- Oliveira, A. M., & Soares, R. O. (2018). Gestores excessivamente confiantes e otimistas gerenciam resultados? Evidências em companhias listadas na B3. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 11(3), 410-429. Doi: 10.14392/asaa.2018110303. Doi: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2018110303>
- Outa, E. R., Ozili, P., & Eisenberg, P. (2017). IFRS convergence and revisions: value relevance of accounting information from East Africa. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 7(3), 352-368. Doi: <https://doi.org/10.1108/JAEE-11-2014-0062>
- Roberts, J., McNulty, T., & Stiles, P. (2005). Beyond agency conceptions of the work of the non-executive director: Creating accountability in the boardroom. *British Journal of Management*, 16, S5-S26.
- Roll, R. (1986). The hubris hypothesis of corporate takeovers. *The Journal of Business*, 59(2), 197-216.

Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 311-329. Doi: 10.1016/j.jacceco.2011.09.001

Wei, J., Min, X., & Jiaying, Y. (2011). Managerial overconfidence and debt maturity structure of firms: Analysis based on China's listed companies. *China Finance Review International*, 1(3), 262-279. Doi: 10.1108/20441391111144112

Weinstein, N. D., & Klein, W. M. (1995). Resistance of personal risk perceptions to debiasing interventions. *Health Psychology*, 14(2), 132-140.