

**UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
NÍVEL DOUTORADO**

MOISÉS OZÓRIO DE SOUZA NETO

**RECONHECIMENTO DE ATIVOS FISCAIS DIFERIDOS DECORRENTES DE
PREJUÍZOS FISCAIS: UM ESTUDO SOBRE O GERENCIAMENTO DE
RESULTADOS E OBSERVÂNCIA ÀS NORMAS**

Porto Alegre

2023

MOISÉS OZÓRIO DE SOUZA NETO

**RECONHECIMENTO DE ATIVOS FISCAIS DIFERIDOS DECORRENTES DE
PREJUÍZOS FISCAIS: UM ESTUDO SOBRE O GERENCIAMENTO DE
RESULTADOS E OBSERVÂNCIA ÀS NORMAS**

Tese apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Ciências Contábeis, pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS.

Orientador: Prof. Dr. Clóvis Antônio Kronbauer

Porto Alegre

2023

S729r

Souza Neto, Moisés Ozório de.

Reconhecimento de ativos fiscais diferidos decorrentes de prejuízos fiscais : um estudo sobre o gerenciamento de resultados e observância às normas / por Moisés Ozório de Souza Neto. – 2023.

94 f. : il. ; 30 cm.

Tese (doutorado) — Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Porto Alegre, RS, 2023.

“Orientador: Dr. Clóvis Antônio Kronbauer”.

1. Ativos fiscais diferidos. 2. Prejuízos fiscais.
3. Gerenciamento de resultados. 4. Empresas. I. Título.

CDU: 657.42

MOISÉS OZÓRIO DE SOUZA NETO

**RECONHECIMENTO DE ATIVOS FISCAIS DIFERIDOS DECORRENTES DE
PREJUÍZOS FISCAIS: UM ESTUDO SOBRE O GERENCIAMENTO DE
RESULTADOS E OBSERVÂNCIA ÀS NORMAS**

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Clóvis Antônio Kronbauer
Orientador

Prof. Dr. Ernani Ott
Examinador Interno

Profa. Dra. Taciana Mareth
Examinadora Interna

Prof. Dr. Anailson Márcio Gomes
Examinador Externo

Prof^ª Dra. Clari Schu
Examinadora Externa

Dedico esta tese à minha esposa e meus filhos, que me dão forças e inspiração para enfrentar os problemas do dia a dia.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, no qual eu acredito e temo, à minha família, em especial meus pais, que sempre me deram suporte para priorizar os estudos. À minha esposa amada Suênia sempre ao meu lado, e meus filhos lindos, Murilo e Sofia.

A todos os professores do programa, em nome do meu orientador Clóvis Antônio Kronbauer, aos meus colegas da turma e alguns professores do curso de Ciências Contábeis de UFERSA, entre os quais destaco o professor Kleber Formiga Miranda. Aos professores da banca pelas valorosas contribuições.

Não existe sucesso sem esforço, não existe esforço com comodidade
(Luiz Queiroz, S/D).

RESUMO

A presente pesquisa aborda a relação das empresas com ativos fiscais diferidos oriundos de prejuízos fiscais com o gerenciamento de resultado e cumprimento das normas. O objetivo geral desse estudo é analisar a relação existente entre o reconhecimento de AFD decorrentes de prejuízos fiscais e o gerenciamento de resultados. Os dados foram obtidos por meio da Economática® e na página eletrônica da Brasil, Bolsa e Balcão (B3). O período de análise compreendeu 2010 a 2022, que compreende o início do vigor do CPC 32 que trata sobre reconhecimento de ativos fiscais diferidos, até o último exercício social concluído até o presente estudo. Para analisar as estratégias de gerenciamento de resultado, utilizou-se o modelo de Kothari (2005) e Roychowdhury (2006), sendo tratados como escolhas contábeis e atividades reais, respectivamente. As empresas foram divididas em grupos conforme demonstravam prejuízos ou não, no grupo com prejuízo foi observado o cumprimento das normas, gerando variáveis *Dummy*, sendo viável o uso da regressão logística e de estatística descritiva. A amostra perfaz o número de 73 empresas, sendo 700 observações para cada regressão. Os principais resultados apontam que as empresas com prejuízos tendem a fazer mais uso de gerenciamento de Resultado e de forma positiva, no intuito de aumentar o lucro ou diminuir prejuízo. Em relação aos modelos de GR utilizados, tanto o de escolhas contábeis, representado nesse estudo pelo modelo de Kothari (2005), quanto o de atividades reais, proposto por Roychowdhury (2006), foram utilizados, com o primeiro tendo nível suavemente maior de forma positiva, o que prevaleceu na maioria dos testes, com exceção de quando se tratou de despesas do período, uma das atividades reais; outro achado sobre esse assunto foi ausência de relação entre gerenciamento de resultados com o cumprimento das normas. , as empresas com prejuízos, além de maiores índices de GR, estão em direções contrárias das empresas que não têm prejuízos: enquanto uma gerencia tentando aumentar o lucro, a outra busca diminuição, talvez para se pegar menos tributos sobre o lucro. Ao término da análise dos resultados encontrados e evidenciados neste estudo, esta pesquisa tem hipóteses aceitas e outras rejeitadas, uma vez que os achados nem sempre mostraram indicações favoráveis às hipóteses teóricas. Com base nisso, essa tese com seus achados responde ao problema de pesquisa e objetivos propostos.

Palavras-chave: *Ativos fiscais diferidos. Prejuízos fiscais. Gerenciamento de resultados.*

ABSTRACT

This research addresses the relationship of companies with deferred tax assets arising from tax losses with earnings management and compliance with regulations. The general objective is to analyze the relationship between the recognition of AFD arising from tax losses and earnings management. Data were obtained through Economática® and on the website of Brasil, Bolsa e Balcão (B3). The period of analysis comprised 2010 to 2022, which comprises the beginning of the effectiveness of CPC 32, which deals with the recognition of deferred tax assets, until the last fiscal year concluded until the present study. To analyze earnings management strategies, the Kothari (2005) and Roychowdhury (2006) model was used, being treated as accounting choices and actual activities, respectively. The companies were divided into groups according to whether they showed losses or not, in the group with losses compliance with the rules was observed, generating Dummy variables, making it feasible to use logistic regression and descriptive statistics. The sample makes up the number of 73 companies, with 700 observations for each regression. The main results indicate that companies with losses tend to use earnings management more and in a positive way, in order to increase profit or reduce losses. Regarding the GR models used, both the accounting choices model, represented in this study by the Kothari (2005) model, and the real activities model, proposed by Roychowdhury (2006), were used, with the former having a slightly higher level of form. positive, which prevailed in most tests, with the exception of when it came to period expenses, one of the actual activities; another finding on this subject was the lack of relationship between earnings management and compliance with standards. , companies with losses, in addition to higher GR indices, are in opposite directions from companies that do not have losses: while one manages trying to increase profit, the other seeks a decrease, perhaps to pay less taxes on profit. At the end of the analysis of the results found and evidenced in this study, this research has hypotheses accepted and others rejected, since the findings did not always show favorable indications to the theoretical hypotheses. Based on this, this thesis with its findings responds to the research problem and proposed objectives.

Keywords: *Deferred tax assets. Tax losses. Earnings management.*

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Modalidades de Gerenciamento de Resultado	41
Figura 2: Esquema Metodológico	54

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Estudos após CPC 32	26
Quadro 2: Exemplos de evidências que influenciam na decisão do reconhecimento do AFD	29
Quadro 3: Estudos sobre GR	36
Quadro 4: Prejuízos da manipulação das informações contábeis.	38
Quadro 5: Resumo dos incentivos e tipologias das práticas de gerenciamento de resultados	40
Quadro 6: Evidências de gerenciamento de resultados por atividades reais	44
Quadro 7: Pesquisas relacionadas ao gerenciamento de resultados	45
Quadro 8: Divulgação nas Notas Explicativas - <i>Checklist</i>	50
Quadro 9: Variáveis Dummy	50
Quadro 10: Variáveis do Estado	51

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: População por setores	48
Tabela 2: Amostra por setores	48
Tabela 3: Observações conforme Prejuízo por ano	57
Tabela 4: AFD Prejuízo – Conformidade com Norma	58
Tabela 5: Estratégias de Gerenciamento de Resultados	61
Tabela 6: Teste de diferenças de medianas Prejuízo x Diferença temporal - Kothari	65
Tabela 7: Expectativas de GR pela AFDprej conformidade com a norma	67
Tabela 8: Teste de diferenças de médias cumpriu x não cumpriu	68
Tabela 9: Teste da diferença de medianas IAFD	70
Tabela 10: Regressão prejuízo - Kothari	71
Tabela 11: Regressão prejuízo - CFO	73
Tabela 12: Regressão prejuízo – PROD	75
Tabela 13: Regressão prejuízo – DISEXP	75
Tabela 14: Dados gerais	77
Tabela 15: Resumo das Hipóteses	79

LISTA DE SIGLAS

AFD	Ativo Fiscal Diferido
AFD DT	Ativo Fiscal Diferido – Diferenças temporais
AFD PREJ	Ativo Fiscal Diferido – Prejuízos Fiscais
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
B3	Brasil, Bolsa, Balcão
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
GR	Gerenciamento de Resultados
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real
IFAD	Índice de Ativo Fiscal Diferido
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Contextualização do Tema e Problema.....	15
1.2 Objetivos.....	17
1.2.1 Objetivo Geral	17
1.2.2 Objetivos Específicos.....	17
1.3 Delimitação do Tema.....	18
1.4 Justificativa do Estudo.....	18
1.5 Tese.....	20
1.6 Estrutura.....	20
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	21
2.1 Ativos Fiscais Diferidos	21
2.1.1 Prejuízo Fiscal	27
2.2 Teoria Institucional	30
2.3 Teoria da Agência	31
2.4 Gerenciamento de Resultados.....	34
2.4.1 Gerenciamento de Resultados por Escolhas contábeis	42
2.4.2 Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais.....	43
2.5 Hipóteses do Estudo.....	46
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	47
3.1 Classificação da Pesquisa.....	47
3.2 População e Amostra.....	47
3.3 Coleta, tratamento e análise dos dados.....	49
3.4 Limitações do Método.....	55

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	56
4.1 Amostra e Observações no Período Analisado	56
4.2 Estratégias de Gerenciamento de Resultado	60
4.3 Modelo de Regressão Logística	70
4.4 Estatística Descritiva.....	77
4.5 Resultado das Hipóteses.....	79
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	81
REFERÊNCIAS	83

1 INTRODUÇÃO

Nesse capítulo são apresentados a contextualização do tema e o problema, além dos objetivos, a delimitação do tema, a justificativa do estudo, a declaração de tese e a estrutura da mesma.

1.1 Contextualização do Tema e Problema

A análise do resultado contábil é de fundamental importância para os usuários das informações, pois a qualidade desses dados é essencial para o processo de decisão. Diante de incentivos e outras formas possíveis que possibilitam que as empresas alterem esse resultado, o tema torna-se atrativo para a pesquisa, sem contar que cada usuário pode ter interesses específicos na informação.

Uma dessas alternativas é o crédito de Ativos Fiscais Diferidos (AFD) tratado na norma NBC TG 32 (CPC 32), no âmbito brasileiro. O reconhecimento dos Ativos Fiscais Diferidos (AFD) pode melhorar o resultado da empresa e ser compreendido como valores de tributos recuperáveis sobre lucros de exercícios futuros, relacionados com diferenças temporárias dedutíveis e prejuízos fiscais compensáveis.

A NBC TG 32 R4 (2017) rege que um ativo fiscal diferido deve ser reconhecido para o registro de prejuízos fiscais não utilizados e créditos fiscais não utilizados na medida em que seja provável que estarão disponíveis lucros tributáveis futuros para aproveitamento dos créditos adquiridos.

Os AFD podem surgir de diferenças temporárias, em razão de determinadas despesas na apuração do resultado do exercício, em critérios contábeis de acordo com padrões societários não serem dedutíveis no mesmo momento da apuração do resultado para fins tributários. A realização desses ativos ou créditos ocorrerá quando, no período permitido, for possível reduzir a base de apuração do lucro fiscal, materializando-se o benefício reconhecido como ativo. Além disso, os AFD também podem surgir de prejuízos fiscais, desde que exista previsão legal permitindo sua compensação em eventual lucro tributável futuro (SHIELD, 1957; NURNBERG, 1971; KAM, 1990; BROWN; COLLINS; THORNTON, 1993; WOLK; DODD; ROZYCKI, 2008).

O Brasil conta, além da norma contábil, com norma fiscal que regulamenta o crédito de prejuízos fiscais provenientes da normativa do Regulamento de Importo de Renda (RIR).

Os prejuízos fiscais poderão ser compensados independentemente de qualquer prazo, observado em cada período de apuração o limite de 30% (trinta por cento) do lucro líquido ajustado (RIR, 2018). O valor creditado é aquele apurado no Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR).

Como a regulamentação contábil é uma regra (instituição) formal, a incorporação das regras e procedimentos é base da teoria institucional, buscando a legitimidade frente aos ambientes externo e interno mediante processos igualitários. A teoria institucional considera que os atores agem segundo padrões socialmente construídos e compartilhados e que os mecanismos institucionais, coercitivos, normativos e miméticos conformam seu comportamento (FONTES FILHO, 2014).

Porém, incentivos, brechas e flexibilização que as normas permitem podem levar os gestores das empresas a gerenciar os resultados, usando técnicas como a persistência e suavização dos lucros, gerando boas expectativas para o futuro da empresa. A persistência nos resultados implica discernimento de retornos futuros e de fluxos de caixa, evidenciando desempenho satisfatório contínuo. O gerenciamento de resultados pode ser visto como a alteração dos resultados contábeis visando a atender à motivação particular (OLIVEIRA *et al.*, 2008). A manipulação de resultados para torná-los persistentes de forma intencional é denominada suavização de resultados (MIRANDA; LUCENA, 2016).

De acordo com Jones (2011), o gerenciamento de resultados ocorre dentro de um arcabouço regulatório no qual os gestores usam a flexibilidade das normas, ao passo que a fraude acontece deliberadamente fora do arcabouço regulatório para dar uma falsa ideia das contas. Nessa direção, Cappellessso (2017) argumenta que essas definições demonstram o gerenciamento de resultados em função da interferência/julgamento intencional dos gestores sobre as demonstrações contábeis, podendo levar ao entendimento de que essa é uma prática ilegal e fraudulenta, embora não seja exatamente assim.

Vários são os conceitos de gerenciamento de resultados presentes na literatura. Martinez (2013) define o gerenciamento de resultados como a prática de utilizar escolhas contábeis discricionárias (reconhecimento e mensuração), decisões operacionais e/ou a seleção de critérios para apresentação das demonstrações contábeis (divulgação), nos limites dos padrões contábeis, para modificar os resultados divulgados de modo a influenciar as percepções sobre os fatos econômicos subjacentes. Em seu estudo, Walker (2013) define que o gerenciamento de resultados é o uso pelos gestores de discricionariedade, nos limites estabelecidos pelos *Generally Accepted Accounting Principles* (Princípios Contábeis

Geralmente Aceitos), representando, portanto, as escolhas contábeis adotadas, as decisões de caráter econômico que influenciam eventos futuros e opções por relatórios contábeis desde que reflitam ao menos em uma medida de resultado da empresa que adota.

Em vista disso, Fasan e Carlo (2018) mencionam que um mecanismo que pode explicar a escolha contábil é o oportunismo gerencial. Os modelos tradicionais de agência pressupõem que os gerentes oportunistas são motivados por interesses próprios e recompensas extrínsecas. O esperado é que o agente (gestor) tome decisões que otimizem os interesses do principal (acionista). Nesse contexto, se insere a Teoria da Agência, que se refere a um problema clássico das relações entre administradores (agentes) e proprietários ou acionistas (principais), quando estes não compartilham dos mesmos objetivos, pois a questão central é induzir o agente a maximizar o interesse do principal, dada a assimetria informacional entre eles, razão pela qual nas organizações é preciso acionar mecanismos que permitam diminuir os conflitos de interesse existentes (JENSEN; MECKLING, 1976).

A suavização de resultados é uma prática usada no gerenciamento das contas de resultado, por gestores que tendem a diminuir variações no resultado divulgado pela empresa. Jung, Soderstrom e Yang (2013) defendem que os gestores suavizam o lucro para alterar a percepção das agências de crédito sobre o verdadeiro risco da empresa, buscando diminuir o custo de captação de recursos financeiros e atender seus próprios interesses

Assim, o Reconhecimento do AFD pode estar sendo praticado no intuito de gerenciar os resultados, em busca da suavização dos lucros. Nesse sentido, o presente estudo busca responder o seguinte problema: **Qual a relação existente entre o reconhecimento de AFD decorrentes de prejuízos fiscais e o gerenciamento de resultados?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a relação existente entre o reconhecimento de AFD decorrentes de prejuízos fiscais e o gerenciamento de resultados.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para atender o objetivo geral, devem ser alcançados os seguintes objetivos específicos:

- Examinar o alinhamento entre as divulgações relativas ao reconhecimento de AFD e as normas contábil e fiscal;

- Comparar o índice de GR das empresas com prejuízos fiscais com aquelas que não os apresentam.
- Investigar qual modelo de GR é usado pelas empresas que apresentam AFD.
- Averiguar se o GR tem relação com o cumprimento das Normas.

1.3 Delimitação do Tema

O tema foi abordado sob a ótica do AFD oriundo de Prejuízos Fiscais, relacionando o reconhecimento desse Ativo com o Gerenciamento de Resultados, sob a ótica da Teoria Institucional e da Teoria de Agência, pois se fez a relação das normas contábeis, fiscais e regras vigentes com modelos de gerenciamento de resultados. A NBC TG 32 estabelece os critérios para o reconhecimento desses ativos.

1.4 Justificativa do Estudo

No estudo realizado por Gaganis, Hasan e Pasiouras (2015), a importância do gerenciamento de resultados está no fato de que várias partes interessadas, como investidores, credores e reguladores, usam demonstrações contábeis para tomar decisões. No entanto, em casos de manipulação excessiva, os tomadores de decisão não podem mais confiar nas demonstrações contábeis para avaliar o desempenho financeiro econômico da entidade. Além disso, a apresentação das demonstrações financeiras de forma distorcida pode ser extremamente custosa para os acionistas.

A distorção das informações contábeis normalmente surge em razão da existência de critérios alternativos de reconhecimento, mensuração e evidenciação. Isso oportuniza aos administradores a escolha entre duas ou mais alternativas disponíveis e válidas, para evidenciar as informações da forma mais conveniente, podendo, desse modo, distorcer a análise do desempenho por parte dos *stakeholders*. Esse fato, em tese, poderá ser mais favorável a partir da aplicação de normas baseadas em princípios, como é o caso do padrão IFRS (SILVA, 2017).

Destarte, é rica para a classe contábil, acadêmica e sociedade de modo geral a abordagem dada a este tema, porque a diferença entre resultado contábil e fiscal ficou explícito ao término do estudo. Logo, a NBC TG32 e as normas fiscais trarão o debate para o cenário nacional, além de poder ser considerado relevante relacionar o gerenciamento do

resultado por parte dos empresários. Conforme Covarsi e Ramírez (2003) e Rojas *et al.* (2010), a redução do índice de endividamento é a motivação encontrada para o reconhecimento de Ativos Fiscais Diferidos.

AFD são vistos como auxílio fiscal e entender o real motivo para o uso desse benefício traz dados bastante válidos para argumentações. Pesquisas nesta área caracterizam-se por um aumento contínuo da solicitação de informações relativas às métricas que paralelamente desenvolvem intenso debate acerca da utilidade de informação sobre os ativos ou passivos fiscais diferidos (RAMÍREZ; ROJAS; TORRES, 2014). O gerenciamento de Resultado é outro assunto bastante estudado ao longo do tempo.

Este estudo se diferencia dos anteriores que investigaram o tema relativo a Ativo fiscal Diferido e gerenciamento de resultados na medida em que toma por ponto somente AFD decorrente de prejuízos fiscais, usado ou não com intuito de gerenciamento de resultados, além de analisar se o reconhecimento desse Ativo cumpre as exigências da norma vigente e comparando seu nível de gerenciamento com o das demais empresas com AFD sem prejuízos. Os AFD podem surgir de prejuízos fiscais desde que seja observada a existência de previsão legal para sua compensação com eventual lucro tributável futuro (GUIA, 2018).

A tese visa mostrar se os AFD decorrentes de prejuízos fiscais estão em conformidade com a norma vigente, em especial a NBC TG32, e alinhados aos gerenciamentos de resultados, podendo ser útil para órgãos reguladores, entes públicos, investidores, além de servir como fonte de consulta para o estabelecimento de políticas ou normas relacionadas à temática, contribuindo para o avanço da regulação, melhor aplicação da norma contábil e no auxílio à diminuição de distorções que o reconhecimento desses ativos de forma equivocada pode trazer para as demonstrações contábeis.

O estudo contribui com a discussão sobre o reconhecimento de forma adequada do ativo fiscal diferido, conforme as normas contábeis e fiscais, definindo regras para qualificar a prática desse benefício, além de mostrar sua relação com o gerenciamento de resultados e sua suavização, sendo importante, assim, para os usuários da informação, de modo que eles analisem com atenção os resultados de entidades que gozaram de AFD advindos de prejuízos fiscais.

A legislação tributária pode ser um obstáculo para o real objetivo da contabilidade (NOURI; ABAOUB, 2014). Logo, a relação entre a contabilidade e o fisco é tradicionalmente marcada pela pouca harmonia, sendo, portanto, o entendimento sobre Ativos Fiscais Diferidos fundamental para amenizar essas arestas.

Além disso, esclarece que a relação da referida ação contábil com o gerenciamento de resultados é um assunto bastante discutido na literatura, havendo vários modelos, porém o foco na suavização e gerenciamento dos resultados em empresas com prejuízos, pode esclarecer dúvidas sobre o real uso desses ativos.

1.5 Tese

Diante dessa justificativa, considerando a contextualização do tema, o problema e os objetivos, a tese desse estudo é: O reconhecimento do AFD advindo de prejuízos fiscais potencializa o gerenciamento de resultados.

1.6 Estrutura

A presente tese está estruturada em cinco capítulos. No primeiro capítulo são apresentados a introdução do estudo, problema de pesquisa, objetivo geral, objetivos específicos, delimitação do tema e justificativa do estudo; no segundo capítulo, consta o referencial teórico com definições importantes para embasar o estudo, além de apresentar as hipóteses do estudo. No terceiro capítulo, serão apresentados os procedimentos metodológicos, com a classificação da pesquisa, população e amostra, coleta, tratamento e análise dos dados e limitações do estudo. No quarto capítulo, são apresentados e analisados os resultados do estudo; no quinto capítulo tem-se as considerações finais, seguidas das referências

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse capítulo, apresenta-se a base teórica do estudo, organizada da seguinte forma: Ativos fiscais diferidos; Teoria Institucional; Teoria da Agência; Gerenciamento de Resultados e Hipóteses.

2.1 Ativos Fiscais Diferidos

A existência de descompassos entre o resultado contábil e fiscal termina por gerar impacto indesejado na Contabilidade, que procura fornecer informações precisas sobre a posição econômica e financeira da pessoa jurídica, conforme mencionam Gabrielli e Pinto (2019), sendo que o Ativo Fiscal diferido pode ser um desses meios. Segundo Kronbauer *et al.* (2012), quando existir um lucro tributável no lucro corrente, que será reconhecido ou divulgado no próximo exercício, forma-se um Ativo Fiscal Diferido.

Os ativos fiscais diferidos são créditos compostos de imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro, chamados benefícios fiscais futuros, quando as companhias apresentam resultados negativos (prejuízos) ou quando existem diferenças temporárias na apuração desses tributos. Conforme Kronbauer *et al.* (2010), as empresas mais endividadas e menores tendem a reconhecer um valor maior de ativos fiscais diferidos. De acordo com Pêgas (2013, p. 666), “crédito, pois a empresa tem direito de se creditar do valor pago; tributário, pois o crédito é oriundo de um tributo; e diferido, pelo fato do ativo somente ser recebido (compensado com IR sobre lucros) em períodos seguintes”.

A carga tributária das empresas que detêm incentivos fiscais constitui fator motivador das práticas de GR (SILVA, 2017). O AFD é oriundo do Tributo diferido, que é consequência de diferença quantitativa e qualitativa entre o lucro contábil e lucro tributável, provocada por diferenças conceituais entre as normas de contabilidade e as normas tributárias de apuração e cálculo do tributo. Essa diferença conceitual dá origem às diferenças entre os dois campos normativos, tendo como consequência o ativo fiscal diferido e o passivo fiscal diferido, que produzem estimativas de tributo a pagar e a receber no futuro (BASTINCOVA, 2002; CHLUDEK, 2011). As empresas têm encontrado incentivos em diferir o reconhecimento de passivos, aumentando, assim, os ativos totais para quantias fictícias, particularmente quando a divulgação desses passivos pode distorcer a percepção dos investidores sobre o desempenho

da empresa. Isso normalmente ocorre no caso de empresas que buscam uma estratégia para evitar perdas ou em firmas com uma meta de lucro específica a ser alcançada (REZENDE ; RATHKE, 2018).

O Ativo fiscal diferido inclui o crédito tributário diferido (CTD) oriundo de diferenças temporais e o crédito tributário diferido do lucro tributável negativo (prejuízo fiscal). Diferenças temporais, em contexto tributário amplo, são adições/exclusões algébricas de despesas/receitas ao lucro apurado de acordo com as normas de contabilidade, postergadas para períodos futuros, observada a existência de base fiscal de ativo e passivo, até que sejam satisfeitas as condições exigidas para o cômputo na base de cálculo do lucro tributável para incidência do imposto de renda das pessoas jurídicas (IRPJ) e da contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL) que, no Brasil, são os tributos diretos sobre o lucro (FRANÇA; SOUZA; SANDOVAL, 2015).

A norma do CPC que trata dos tributos sobre o lucro é o Pronunciamento Técnico CPC 32 – Tributos sobre o Lucro (CPC, 2009), o qual define o tratamento contábil para os tributos sobre o lucro, que é uma adaptação da norma internacional de contabilidade, IAS nº 12 – Imposto sobre Lucros, emitida pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), cuja vigência provém do ano de 1996 (IASB, 2012). Este pronunciamento do CPC teve a aprovação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), por meio da Deliberação CVM nº 599/09 (CVM, 2009), e do Conselho Federal de Contabilidade, por meio da Resolução CFC nº 1.189/09 (CFC, 2009), que aprovou a NBCTG 32 R4 (CFC, 2017).

Madeira (2015) buscou identificar as particularidades dos tributos diferidos nas companhias abertas brasileiras após a adoção das IFRS. A análise descritiva dos dados demonstrou que o montante dos passivos fiscais diferidos foi mais elevado ao montante dos ativos fiscais diferidos em todos os anos pesquisados. Este resultado contraria o período anterior ao IFRS, quando o montante dos passivos fiscais diferidos era menor, em virtude das reduzidas opções de exclusões temporárias.

Os ativos fiscais diferidos são principalmente provenientes de diferenças temporárias, contudo sucedendo um aumento maior dos créditos fiscais oriundos de prejuízos fiscais no período combinado com um crescimento maior dos ativos fiscais totais do que dos passivos fiscais diferidos.

Para o entendimento efetivo do diferimento de um crédito tributário, um ativo fiscal diferido requer um conteúdo informacional adequado, para a apreciação dos *stakeholders* e demais usuários, considerando o tempo exigido de imobilização financeira e o impacto do

ativo fiscal diferido no capital próprio. Isso exige que a informação contábil, como instrumento de gestão, satisfaça os atributos de tempestividade, confiabilidade, comparabilidade e neutralidade e, assim, cumpra seu relevante papel de auxiliar a tomada de decisões (IUDÍCIBUS *et al.*, 2010).

O AFD é o resultado entre certos eventos registrados de forma extracontábil e o balanço patrimonial. É um benefício fiscal futuro que representa o montante do qual provavelmente será reduzido valor de imposto de renda⁴ a ser pago, se o seu reconhecimento for em razão de lucro tributável futuro, ou um direito a restituição, que dependerá de eventos futuros, se o AFD for registrado para recuperar imposto pago anteriormente. Há duas fontes de onde se origina o ativo fiscal.

A primeira fonte são as diferenças temporárias de dedutibilidade entre o lucro tributável e o lucro contábil. Deduções realizadas na contabilidade, mas dedutíveis em momento posterior para fins tributários, quando atendidas as condições de dedutibilidade (reversão) estabelecidas pelas regras fiscais, são denominadas diferenças temporárias. A reversão das diferenças temporárias reduzirá, no período em que ocorrer, a base de cálculo do lucro tributável apurado, seja ele passado ou futuro, obtendo-se então o benefício fiscal que o AFD retratava quando foi reconhecido (WASSERMAN, 2004).

A outra origem do crédito tributário é o prejuízo fiscal, desde que haja previsão legal permitindo sua compensação com lucro tributável. O AFD, nesse caso, representará a economia tributária decorrente da redução da base de cálculo do imposto em virtude do abatimento de prejuízo fiscal. O AFD é, portanto, o benefício fiscal, trazido para o corpo das demonstrações contábeis, de eventos extracontábeis (reversão das diferenças temporárias e compensação de prejuízo fiscal) que reduzirão o imposto a pagar ou já pago.

Kronbauer *et al.* (2010) analisaram as demonstrações contábeis do período de 2003 a 2008 de uma amostra de empresas integrantes do Índice Bovespa (IBOVESPA). Os resultados sugerem que, apesar das empresas cumprirem a Deliberação CVM n° 273/98, há um processo de adequação nos níveis de reconhecimento de ativos fiscais no transcurso do tempo, resultante de uma movimentação no passado que não está atrelada aos resultados presentes. As variáveis Endividamento, Liquidez Geral, Rentabilidade e Tamanho das empresas foram relevantes para explicar a variabilidade no reconhecimento de AFD, ao nível de significância de 1%, recomendando a utilização oportunista das margens facilitadas pelas normas contábeis, procurando melhorar indicadores financeiros e econômicos por meio de AFD.

As regras de reconhecimento de um ativo fiscal diferido, que tem como base de cálculo as adições temporais e o lucro tributável negativo (prejuízo fiscal), estão inseridas nos arcabouços prescritivos da contabilidade tributária e da contabilidade financeira, que disciplinam a forma de mensurar o lucro tributável (lucro real), que pode diferir do lucro apurado pela contabilidade, segundo França, Souza e Sandoval (2015).

Em termos práticos, conforme Gabrielli e Pinto, (2019), o reconhecimento do ativo dá ensejo ao registro de uma receita, aumentando o resultado do respectivo período. Sua baixa se dá de forma gradativa, conforme a efetiva compensação dos prejuízos fiscais acumulados em períodos futuros, em que a pessoa jurídica aferir lucro tributável pelo IRPJ, com o registro da contrapartida como “despesa de IRPJ”, reduzindo o resultado do respectivo período.

Em estudo anterior, Kronbauer *et al.* (2012) analisaram empresas no período de 2006 a 2008, concluindo, após a realização de teste estatístico tipo “t”, que os índices de liquidez e de endividamento foram motivos para as empresas reconhecerem o Ativo Fiscal Diferido após a realização de teste de correlação e de análise de dependência; pela regressão múltipla, os resultados apresentados não indicaram existir relação entre os índices e o reconhecimento do Ativo Fiscal Diferido.

Os ativos fiscais diferidos são considerados ativos de alto risco e de liquidez incerta. Eles surgem das adições temporárias (despesas que afetam o resultado contábil, mas são adicionadas temporariamente ao Lucro Real) e das bases de cálculo negativas do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição social (CSLL). Tais ativos apresentam volume crescente nas instituições financeiras, em virtude da grande quantidade de provisões não dedutíveis, sobretudo as provisões para créditos de liquidação duvidosa. Tal evolução gera incerteza sobre a efetiva recuperabilidade desses ativos tributários (MOURA; MARTINEZ, 2006).

Assim, Wasserman (2004) assevera que o ativo fiscal diferido é um benefício fiscal futuro, pois retrata um desembolso, no período corrente de uma despesa tributária que, respeitado o regime de competência, só seria incorrida futuramente. Em outras palavras, essa antecipação é ativada para ser baixada como despesa no exercício em que as diferenças temporárias reverterem, isto é, ao passarem a ser dedutíveis para fins tributários.

Moura e Martinez (2006), no contexto do Brasil, mencionam que os ativos fiscais diferidos, também denominados créditos tributários, são ativos de natureza tributária advindos de diferenças temporárias, de prejuízos fiscais e de bases negativas, que podem ser registrados contabilmente, de acordo com a legislação vigente. A complexidade, a realização das

diferenças e as taxas levaram o Conselho do FASB a não requerer o ajuste a valor presente no momento da norma (MOURA; MARTINEZ, 2006).

Sob o mesmo prisma, o CPC 32 determinou que os AFD não devem ser ajustados a valor presente, sob o argumento de que não haveria “determinação confiável” sobre a base a ser descontada, que neste caso exigiria uma programação detalhada da periodicidade de cada diferença temporária (considerada pelo normatizador de complexa aplicação). Dessa forma, optou-se por não se exigir o desconto a valor presente.

E sob o argumento de que permitir sem exigir o desconto a valor presente resultaria em perda de comparabilidade entre entidades, optou-se então por não exigir e nem permitir o desconto desses ativos a valor presente, gerando debate sobre os riscos de superestimação dos AFD, pois a não aplicação do ajuste a valor presente poderia conduzir ao argumento de que esses riscos seriam mitigados pelo reconhecimento de perdas por *impairment*, com a baixa dos AFD para os quais não existe a expectativa de realização. Nesse particular, cabe destacar, inicialmente, que os parâmetros do CPC 01 – pronunciamento recepcionado pelo CMN por meio da Resolução nº 3.566, de 2008, não se aplicam especificamente aos AFD, então são registrados pelo valor histórico, sem o uso de desconto a valor presente (GUIA; DANTAS, 2019).

Os Ativos Fiscais Diferidos (AFD) podem ser compreendidos como valores de tributos recuperáveis sobre lucro de exercícios futuros, relacionados com diferenças temporárias dedutíveis e prejuízos fiscais compensáveis. O CPC 32 (CPC, 2009) também estabelece os critérios para o reconhecimento desses ativos, com a ressalva de que são restritivos e determinantes para o resultado das organizações. Oliveira *et al.* (2008, p. 147) argumentam que essas normas “possibilitam o gerenciamento de resultados de modo a produzir exatamente aquilo que se espera das organizações. Após o referido pronunciamento, alguns estudos sobre o assunto já foram feitos, como mostra o Quadro 1 a seguir:

Quadro 1: Estudos após CPC 32

Autores	Objetivo	Resultados encontrados
Kronbauer, Rojas e Souza (2009)	Verificar se as normas contábeis da CVM e do CFC, que prescrevem o tratamento contábil dos Tributos sobre o Lucro, são compatíveis com a IAS 12 do IASB.	Verificaram que existe elevado grau de compatibilidade entre as normativas analisadas.
Kronbauer <i>et al.</i> (2010)	Identificar os fatores que possam explicar o nível de reconhecimento de ativos fiscais diferidos em empresas de capital aberto brasileiras (Ibovespa).	As variáveis Endividamento, Liquidez Geral, Rentabilidade e Tamanho das empresas foram relevantes para explicar a variabilidade no reconhecimento de AFD, ao nível de significância de 1%, sugerindo a utilização oportunista das margens facilitadas pelas normas contábeis, buscando melhorar indicadores financeiros e econômicos por meio de AFD.
Anceles (2012)	Identificar os determinantes para o reconhecimento de ativos fiscais recuperáveis no setor do agronegócio.	Os ativos fiscais diferidos são explicados pelo volume do imobilizado, ativos intangíveis, exportação de produtos e tamanho com base na receita líquida.
Martinez e Ronconi (2013)	Analisar o conteúdo informativo do lucro tributável em relação ao lucro contábil no Brasil antes e após o Regime Tributário de Transição (RTT)	Os resultados sugeriram maior conteúdo informacional do lucro tributável em relação ao lucro contábil na amostra como um todo. Apesar do advento do RTT e do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade, o conteúdo informativo do lucro tributável continuou a ser mais significativo do que o lucro contábil, embora tenha caído a diferença relativa.
Gomes (2013)	Identificar os fatores determinantes do reconhecimento de Ativos Fiscais Diferidos (AFD) em empresas de capital aberto no Brasil	As empresas estudadas utilizam a margem de gerenciamento das normas contábeis quanto ao reconhecimento de AFD, aumentando seu reconhecimento nos casos em que o endividamento é alto. Quanto ao porte das empresas os resultados, sugere-se que menores empresas têm maior tendência ao reconhecimento desses ativos.
França, Souza e Sandoval (2015)	Investigar o quão significativo é o ativo fiscal diferido em relação ao patrimônio líquido dos bancos em funcionamento no Brasil.	Para os bancos com controle privado, com confiança de 90%, a relação entre as variações do ativo fiscal diferido e as variações do patrimônio é de causalidade inversa e a materialidade do estoque de AFD no PL é da ordem de 35%. Para os bancos com controle governamental, não foi encontrada significância estatística, mas a materialidade do estoque de ativo fiscal diferido no Patrimônio Líquido é da ordem de 38%.
Guia e Dantas (2019)	Explorar os potenciais riscos de superestimação patrimonial dos ativos fiscais diferidos (AFD) na indústria bancária brasileira, em função da não aplicação do ajuste a valor presente.	Os resultados evidenciaram a materialidade dos impactos decorrentes dos ajustes ao longo do tempo e as suas diversas repercussões, revelando as distorções que causam na estrutura patrimonial dos bancos.
Andrade (2020)	Analisar se o reconhecimento do ativo fiscal diferido (AFD) interfere na situação financeira das empresas do setor elétrico brasileiro	O desempenho financeiro da empresa quando há o reconhecimento do AFD. Com os dados regulatórios, essa melhoria ocorre com o índice de Liquidez Geral. Quanto ao endividamento, o efeito é contrário: o reconhecimento do AFD aumenta o índice de endividamento, nas demonstrações regulatórias.

Fonte: Adaptado de Schuh (2019).

As pesquisas mostradas no quadro revelam a preocupação em saber o que leva as empresas a reconhecer seus Ativos Fiscais Diferidos e seu desempenho, mostrando pouco da

relação com gerenciamento de resultados, prejuízos fiscais muito menos, notando-se, desse modo, que este teme ainda tem o que ser explorado. Inclusive recomendam-se estudos futuros sobre o assunto. Recomenda-se nova análise sobre o gerenciamento do AFD no futuro, de modo a verificar se o atual gerenciamento se manterá ao longo do tempo ou é resultado da recente entrada em vigor, no ano de 2010, do CPC 32. (GOMES, 2013).

Ativo Fiscal Diferido inclui o crédito tributário diferido (CTD) oriundo de diferenças temporais e o crédito tributário diferido do lucro tributável negativo (prejuízo fiscal). Nota-se que, mesmo nos estudos após a normatização, o assunto não é tratado exclusivamente sobre AFD oriundos de prejuízos fiscais, ou seja, nesses casos a natureza e o grau de gerenciamento de resultados podem ser diferentes dos achados mostrados no quadro anterior. Madeira e Costa Júnior (2016) evidenciaram que os ativos fiscais diferidos são, em sua maioria, advindos de diferenças temporárias, apesar de haver crescimento dos créditos fiscais referentes a prejuízos fiscais.

Alguns destacam a importância de analisar o tamanho da empresa. Gunny (2010) encontrou resultados indicando que quanto maior o tamanho das empresas maior é o gerenciamento de resultados. Para este autor, as empresas, quando se dispõem a atingir determinados *benchmarks*, de fato estarão mais predispostas a reduzir despesas discricionárias, cortarem preços para impulsionar as vendas no período corrente e/ou também encarar superprodução de estoques para decrescer o custo das mercadorias vendidas.

2.1.1 Prejuízo Fiscal

Prejuízo fiscal é aquele apurado na demonstração do Lucro Real e escriturado no Livro de Apuração do Lucro Real - LALUR, ou seja, apurado a partir dos ajustes ao lucro líquido contábil do período com base nas adições, exclusões e compensações previstas na legislação do IRPJ. Assim, pode-se dizer que o prejuízo fiscal equivale ao valor negativo da base de cálculo do IRPJ, resultado do montante das exclusões em montante superior ao lucro líquido e adições. Quando há acúmulo de prejuízos fiscais, a normatização contábil permite, em determinadas circunstâncias, o reconhecimento de um ativo fiscal diferido sobre o seu montante (GABRIELLI; PINTO, 2019).

Segundo os mesmos autores, a constituição desse ativo fiscal deve ocorrer quando, apesar de a pessoa jurídica não estar auferindo lucros tributáveis, for provável que isso

ocorrerá futuramente e, assim, for permitida a compensação dos prejuízos fiscais acumulados. Sua finalidade é a de equilibrar as demonstrações contábeis da pessoa jurídica entre os exercícios, diminuindo os efeitos da diferença temporária entre o resultado contábil e o resultado fiscal, relacionada à impossibilidade de compensação dos prejuízos fiscais.

O ativo fiscal diferido de prejuízos fiscais foi introduzido no Brasil pelo Pronunciamento do IBRACON, Instituto Brasileiro dos Auditores Independentes, n. 25, de 20 de agosto de 1998. O pronunciamento é mais minucioso com relação às condições de reconhecimento do AFD de prejuízos fiscais.

O prejuízo fiscal e a base negativa surgem quando, depois de realizadas as adições e exclusões ao resultado contábil, para fins de cálculo da base fiscal de imposto de renda e contribuição social, respectivamente, é encontrado saldo negativo. Nesses casos, torna-se legalmente permitido que a entidade se credite dos valores fiscais decorrentes, podendo deles se utilizar para reduzir os débitos futuros de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro. Wasserman (2004, p. 18) sintetiza a definição do ativo fiscal diferido, qual seja, um “benefício fiscal trazido para o corpo das demonstrações contábeis, de eventos extracontábeis (reversão das diferenças temporárias e compensação de prejuízo fiscal) que reduzirão o imposto a pagar ou já pago”.

A CVM, por meio da Instrução CVM n. 371, de 27 de junho de 2002, determinou as mesmas condições para o reconhecimento do AFD de prejuízos fiscais ou de diferenças temporárias. O art. 2º da Instrução CVM n. 371/2002 estabelece as seguintes condições, para fins de reconhecimento inicial do AFD:

- I - Apresentar histórico de Lucratividade, comprovado pela ocorrência desta situação em, pelo menos, três dos últimos cinco exercícios sociais;
- II - Demonstrar expectativa de geração de lucros tributáveis futuros, fundamentada em estudo técnico de viabilidade, que permitam a realização do ativo fiscal diferido em um prazo máximo de dez anos; e
- III - Os lucros futuros referidos no inciso anterior deverão ser trazidos a valor presente com base no prazo total estimado para sua realização.

Parágrafo único. O disposto no inciso I deste artigo não se aplica às companhias recém-constituídas ou em processo de reestruturação operacional e reorganização societária, cujo histórico de prejuízos sejam decorrentes de sua fase anterior.

No artigo 3º, a instrução determina que se presume não haver histórico de rentabilidade, como estabelecido no inciso I, na companhia que não obteve lucro tributável em no mínimo três dos cinco últimos exercícios sociais. No entanto, essa presunção poderá ser afastada caso a companhia divulgue, em nota explicativa,

justificativa fundamentada das ações que serão implementadas com o objetivo de geração de lucro tributário.

Na prática, a legislação tributária, assim permitindo, acaba equiparando o prejuízo fiscal às diferenças temporárias, pois tanto aquele quanto estas reduzirão a base de cálculo do imposto. O uso da alocação de impostos permite que o regime de competência também seja mantido quando o prejuízo fiscal ocorre (WASSERMAN, 2004). É permitido que o prejuízo fiscal seja uma das origens do crédito tributário, desde que haja previsão legal; nesse caso, o AFD representará a economia tributária decorrente da redução da base de cálculo do imposto em virtude do abatimento de prejuízo fiscal.

CPC (2009, p. 04) define Ativo Fiscal Diferido como “o valor do tributo sobre o lucro recuperável em período futuro relacionado a: (a) diferenças temporárias dedutíveis; (b) compensação futura de prejuízo fiscais não utilizados; e (c) compensação futura de créditos fiscais não utilizados”. As regras tributárias, ao admitirem que lucro tributável seja compensado com prejuízo fiscal, têm a faculdade de provocar o registro do AFD nos balanços. Existem outros fatores que influenciam na hora de reconhecer AFD, conforme Quadro 2.

Quadro 2: Exemplos de evidências que influenciam na decisão do reconhecimento do AFD.

Evidências Positivas	Evidências Negativas
Sólido histórico de lucros tributáveis;	Ocorrência de prejuízos fiscais em anos recentes;
Existência de contratos ou de carteira de pedidos firmes que garantam lucros tributáveis suficientes para absorver o AFD;	Histórico de prejuízos fiscais que não puderam ser utilizados por ter-se expirado o direito à compensação;
Ativos que possam ser vendidos para realização do AFD;	Incertezas que, se desfavoráveis, poderiam trazer adversidades, como demandas judiciais;
Planejamento tributário	Ocorrência de prejuízos fiscais em anos recentes

Fonte: Adaptado de Wasserman (2004).

Se as evidências apontarem no sentido de que parte ou todo o AFD não poderá ser utilizado, deve-se proceder à sua baixa parcial ou total. A decisão de quanto se deve Reconhecer de AFD pode ser tarefa de elevada complexidade. Nela deve estar sempre presente a preocupação com a continuidade da empresa. Se a descontinuidade for uma possibilidade real, todo o ativo fiscal deverá ser desconsiderado. Caso a existência do empreendimento não esteja ameaçada, devem ser consideradas as várias fontes de lucro tributável contra o qual será realizado o AFD. Isso não deveria estar no texto anterior?

Em seu item 30, CPC (2009) cita planejamento tributário como sendo “ações que a entidade pode tomar a fim de criar ou aumentar o lucro tributável em período específico antes da expiração do prazo de utilização de prejuízo fiscal ou compensação de crédito fiscal”. O ativo fiscal diferido deve ser reconhecido se houver evidências do grau de certeza e possível futuro lucro tributável com o qual o ativo possa ser compensado (MARTINS *et al.*, 2013, p. 397).

2.2 Teoria Institucional

A base de qualquer organização é a legalidade, de forma que os agentes agem conforme imposição de Leis, Regras e normas. O Brasil, como um país legalista, colabora com inúmeras dessas práticas, de modo que as pessoas em grande parte se conformam com o que dita o ambiente externo. A teoria institucional considera que os atores agem segundo padrões socialmente construídos e compartilhados e que os mecanismos institucionais, coercitivos, normativos e miméticos conformam seu comportamento (FONTES FILHO, 2014).

A institucionalização é percebida como “um processo social pelo qual indivíduos chegam à aceitação de uma definição compartilhada da realidade social – *uma* concepção cuja validade é vista como independente do ponto de vista ou ações do ator, mas é assumido como definidor de ‘como as coisas são’ e/ou ‘como as coisas devem ser feitas’” (SCOTT, 1987, p. 496).

Segundo Rojas *et al.* (2010, p. 4), a relação entre contabilidade e o fisco é tradicionalmente caracterizada pela existência de divergências, em alguns casos de notável relevância entre ambas as disciplinas. Para disciplinar as divergências entre a contabilidade e a legislação fiscal, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) editou o Pronunciamento Técnico CPC 32 (CPC, 2009), com o objetivo de estabelecer o tratamento contábil para os tributos sobre o lucro. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), por meio da Deliberação CVM nº 599/09 (CVM, 2009), e o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), por meio da Resolução 1.189/09 (CFC, 2009), aprovaram o CPC 32 (CPC, 2009), tornando-o obrigatório para as sociedades de capital aberto e recomendando sua adoção para as demais sociedades a partir de 1º de janeiro de 2010.

O principal objetivo do CPC 32 é mostrar sob regras fiscais os tributos sobre os lucros, e no que tange o ativo fiscal diferido seu reconhecimento só poderá acontecer quando atendidas

diversas condições, detalhadas no item 36 do referido Pronunciamento: a) “Existência de valores de diferenças temporárias tributárias que possam ser compensados com saldos de prejuízos ou créditos fiscais, antes de suas prescrições; b) Provável ocorrência de lucros tributáveis antes que os saldos dos prejuízos e créditos fiscais expirem; c) A natureza dos saldos dos prejuízos fiscais não utilizados decorrem de eventos específicos cuja probabilidade de uma nova ocorrência é remota; d) Existência de oportunidades de aproveitamento dos saldos dos prejuízos e créditos fiscais mediante a realização de planejamentos tributários”. Dentre outras providências, o Pronunciamento Técnico CPC 32 (CPC, 2009) afirma que “a entidade deve divulgar o valor do ativo fiscal diferido e a natureza da evidência que comprova o seu reconhecimento”.

A incorporação das regras e procedimentos pelas entidades é base da teoria institucional, buscando a legitimidade frente aos ambientes externo e interno a partir de processos igualitários. As empresas que atuam na B3 trabalham com observância à legislação nacional, quando se refere ao reconhecimento de ativo fiscal diferido CPC 32 e a NBC TG 32, que regulamenta o presente estudo, se baseando nessas normas e nas práticas contábeis empregadas por elas. NBC TG 32 R4 (2017) rege que um ativo fiscal diferido deve ser reconhecido para o registro de prejuízos fiscais não utilizados e créditos fiscais não utilizados na medida em que seja provável que estarão disponíveis lucros tributáveis.

2.3 Teoria da Agência

A Teoria da Agência refere-se a um problema clássico, geralmente citado nos livros de finanças, que trata das relações entre administradores (agentes) e proprietários ou acionistas (principais), quando estes não compartilham dos mesmos objetivos. A questão central é induzir o agente a maximizar o interesse do principal, razão pela qual as organizações precisam acionar mecanismos que lhes permitam diminuir os conflitos de interesse existentes (JENSEN; MECKLING, 1976).

Akerlof (1970) observou o “mercado de limões” em seu estudo para ilustrar o problema. Para Hendriksen e Van Breda (1999), a informação é uma das maneiras de reduzir a incerteza, dando aos contadores papel importante de atenuar os riscos dos administradores e proprietários. A contabilidade funciona como um mecanismo de monitoramento (redução de assimetria informacional) e resolução de conflitos (Teoria da Agência).

As bases da teoria da agência encontram-se na economia neoclássica (BANKS, 1995), nas premissas de ganhos na especialização pela economia de escala ou capacidades distintivas, supondo que as pessoas têm interesses próprios, são racionais e avessas ao risco.

As práticas organizacionais devem se adaptar ao ambiente e suas tecnologias, defendendo que os procedimentos organizacionais surgem da organização eficiente, informação e custos de gestão dos riscos. Procedimentos organizacionais surgem da organização eficiente da informação e custos de gestão dos riscos. A complexidade das operações nas organizações despertou a necessidade da figura de especialistas ocupando postos de gerência, o que alterou a estrutura organizacional das empresas, pois antes os proprietários eram gerentes e principais executivos. Hoje, há a separação entre os acionistas, que detêm o capital, e os administradores, que gerenciam o capital investido pelos acionistas (MARTIM *et al.*, 2004).

Esta nova realidade, caracterizada pela existência de uma diretoria contratada, que não necessariamente participa do capital da empresa, conduziu a separação entre a propriedade e o controle (JENSEN; MECKLING, 1976; FAMA; JENSEN, 1983; ZYLBERSTAJN, 1995). A partir desta separação, foi estabelecida nova estrutura dentro das organizações, dada pela relação entre dois ou mais indivíduos. Em estudo posterior, Hendriksen e Van Breda (1999) nomeiam um desses indivíduos como agente do outro, a quem denominam principal, daí o nome de Teoria de Agência (JENSEN; MECKLING, 1976).

Nesta relação supracitada, o esperado é que o agente tome decisões que otimizem os interesses do principal. No entanto, de acordo com Eisenhardt (1989), apesar de empenhados num único objetivo, eles possuem diferentes metas e posturas quanto ao risco. Neste sentido, Ross (1973) analisou os conflitos existentes e as relações de agência a partir da bilateralidade principal-agente, discutindo ainda a assimetria de informações para aprofundar a Teoria de Agência. Segundo ele, as figuras do agente e do principal possuem informações diferentes e a tendência é de que cada um busque maximizações ou anseios individuais.

Jensen e Meckling (1976) ressaltam que se ambas as partes do relacionamento são maximizadoras de utilidade, existe uma boa razão para acreditar que o agente não agirá sempre pelos melhores interesses do principal. Além disso, os autores demonstraram que quando se considera o mercado de capitais o agente dispõe de informações privilegiadas, e suas atividades, se focadas no interesse particular, podem afetar o bem estar entre as partes, sem mesmo serem notadas pelo principal.

Corroborando os resultados dos estudos citados, Lopes e Martins (2007) afirmaram que os grupos de interessados na empresa possuem interesses divergentes, ou seja, as aspirações dos acionistas provavelmente são bem diferentes daquelas dos administradores e outras classes participantes. Além dos conflitos de interesses entre agente e principal, há outro problema que pode surgir nesta relação de agência: a assimetria informacional, caracterizada pela informação oculta (*hidden information*) existente entre o principal e o agente (SANTOS *et al.*, 2007), sendo que dessa perspectiva surgem duas falhas de mercado frequentemente observadas nos contatos contratuais: o risco moral (*moral hazard*) e a seleção adversa (*adverse selection*).

A seleção adversa se dá a partir da dificuldade que o principal enfrenta para identificar, no momento pré-contratual, as verdadeiras intenções do agente e a totalidade dos riscos envolvidos em uma transação (ALBANEZ; VALLE, 2009).

Alinhados à Teoria de Agência, DeFond e Park (1997) afirmam que os acionistas controladores podem consentir com a manipulação dos lucros promovidos pelos gestores para que seu retorno seja menos variável, apesar dos prejuízos causados aos acionistas minoritários. A Teoria da Agência pode servir como arcabouço importante na compreensão da relação entre fisco e contribuinte, uma vez que esta relação é marcada por conflitos de interesses (LAMBERT, 2001). Martinez (1998) menciona que a Teoria da Agência possui como sistema de referência as relações contratuais.

Segundo Watts e Zimmerman (1978), as escolhas contábeis empreendidas pelos gestores consideram motivações ligadas ao mercado de capitais, contratuais e regulatórias. Essas motivações surgem no contexto da teoria da agência (JENSEN; MECKLING, 1976), na qual existência de assimetria de informações entre o principal e o agente, combinada com a discricionariedade existente no processo de preparação e divulgação das demonstrações contábeis, cria um cenário propício ao gerenciamento de resultados.

As premissas previstas na norma, para o reconhecimento ou não do Ativo Fiscal Diferido, e o impacto que esse reconhecimento gera nos índices que representam a situação econômico-financeira das empresas, acabam por fomentar a possibilidade de realização da prática de gerenciamento de resultado contábil. Segundo Almeida e Bezerra (2012), o gerenciamento de resultados tende a trazer consequências aos relatórios contábeis no tocante à sua transparência, influenciando na tomada de decisões dos seus usuários.

Ainda de acordo com esses autores, o resultado do período (lucro/prejuízo) é formado seguindo o regime de competência, ao passo que o saldo de caixa ou equivalentes obedecem

ao regime de caixa, podendo tais procedimentos ser usados na prática de gerenciamento de resultados. De acordo com Silva *et al.* (2017), alinhado com a Teoria da Agência pode advir o gerenciamento de resultados, por um comportamento oportunista do gerente ou pode ser benéfico para a organização, enquanto aumenta o valor informativo dos ganhos. O desalinhamento entre os incentivos dos administradores e dos acionistas pode induzir gestores a utilizar a flexibilidade para gerenciar os lucros de maneira oportunista, criando distorções nos resultados das empresas.

A Teoria de Agência, que surge a partir da separação entre a propriedade e o controle do capital, procura interpretar os possíveis conflitos de interesses existentes entre um principal e um agente. Parte-se do pressuposto de que estes conflitos são inevitáveis, pois há uma constante busca por maximizações individuais, e considera-se que divergentes desejos, práticas oportunistas, ambientes incertos e assimetria informacional são determinantes nas relações contratuais (MARQUES; CONDE, 2000).

É importante notar que o reconhecimento da teoria da agência pelo principal-agente não se restringe à noção de que principal é o proprietário ou acionista e que agente é o administrador ou gerente. Essa noção, principal-agente, é de caráter amplo e refere-se a diferentes relações que se estabelecem entre os diversos atores no ambiente das relações empresariais (BRIZOLA, 2004).

Para base do estudo, a suavização de resultados e o gerenciamento medido pelo modelo de Jones (1991), Jones Modificado (1995) e PAE (2005) foram as teorias escolhidas, o gerenciamento nas contas de resultado, por gestores, que tendem a diminuir variações no resultado divulgado pela empresa. Jung, Soderstrom e Yang (2013) defendem que os gestores suavizam o lucro para alterar a percepção das agências de crédito sobre o verdadeiro risco da empresa, buscando diminuir o custo de captação de recursos financeiros, de modo a atender aos próprios interesses. Silva (2017), argumenta que o gerenciamento de resultados pode advir de um comportamento oportunista do gerente, alinhado à Teoria da Agência, ou pode ser benéfico à organização, na medida em que aumenta o valor informativo dos ganhos.

2.4 Gerenciamento de Resultados

O mercado cada vez mais competitivo e a busca frenética pelo lucro propiciam métodos de maximizar lucros (gerenciar resultados); não diferente disso, o reconhecimento do ativo fiscal diferido pode ser uma dessas ações que buscam gerenciar resultados.

Martinez (2011) afirma que existem diversas modalidades de GR, dependendo das motivações envolvidas no processo, mas destaca três modalidades principais: a modalidade do resultado alvo (*target earnings*), que consiste no gerenciamento para atingir determinadas metas de lucro previamente determinadas, que podem ser superiores ou inferiores ao resultado do período; a contabilização conservadora (*big bath accounting*), em que a empresa piora seu resultado atual a fim de melhorar o resultado futuro; a modalidade suavização de resultados (*income smoothing*), cujo objetivo é reduzir a variabilidade dos resultados, mantendo-se o resultado estável em determinado patamar. Wang (2014) propõe a suavização dos resultados considerando a necessidade de haver uma persistência dos resultados dada a exigência dos investidores. Quando os investidores possuem melhor percepção sobre a empresa, o alisamento de resultados reduz.

Paulo, Martins e Corrar (2007, p. 48) ressaltam que

a existência de critérios múltiplos nas normas e práticas contábeis possibilita aos administradores escolher alternativas válidas com o objetivo de apresentar informações da forma desejada, impactando o desempenho ou a estrutura financeira da empresa.

Oliveira *et al.* (2008) compreendem o gerenciamento de resultados como a alteração dos resultados contábeis visando a atender a motivação particular. Paulo, Martins e Corrar (2007, p. 47-48) entendem o gerenciamento de resultados como “a utilização de ações discricionárias por parte dos administradores para alterar a interpretação da realidade econômica e financeira da empresa”.

As informações evidenciadas pelas demonstrações contábeis servem como subsídio para a tomada de decisões pelos diversos usuários. Dos elementos apresentados pela contabilidade, o lucro desperta muito interesse, haja vista sua facilidade de compreensão. Neste sentido, o gerenciamento de resultados é fonte de muitos estudos por parte dos pesquisadores, visto que a melhor compreensão dos fatores que lhe são ínsitos ajuda a entender se os resultados contábeis (essencialmente lucros) estão sendo apurados devidamente (CUPERTINO; MARTINEZ; COSTA JUNIOR, 2016).

DeFond (2010) salienta que, especialmente pelo fato de empenhar-se em entender o relacionamento entre o comportamento dos gestores e os incentivos fornecidos para a busca de lucros, a área de gerenciamento de resultados é um dos principais impulsionadores do crescimento de estudos que envolvem essa temática. Marques (2016) adverte que quanto maior for esse gerenciamento de resultados, menos persistentes e tempestivos serão os lucros

e as perdas incorporadas ao resultado das companhias. Para esse autor, sob a influência do gerenciamento de resultados, menor será a qualidade das informações financeiras em consequência da preditividade dos lucros e dos *accruals* ficar prejudicada.

As pesquisas envolvendo gerenciamento de resultados contábeis normalmente se debruçam sobre dois aspectos relativos à liberdade discricionária do agente: os incentivos e as restrições relacionadas ao comportamento oportunista do agente (MARTINEZ, 2001). Desta forma, tais pesquisas são operacionalizadas por modelos de detecção de gerenciamento de resultados contábeis, bem como pela análise de restrições (podem ser modeladas, por exemplo, por variáveis dicotômicas que podem representar a qualidade da auditoria ou origem legal do ordenamento jurídico) e incentivos (como a tributação resultando o AFD e a presença de remuneração) (MACEDO; COSTA; MARQUES, 2020). No quadro a seguir, constam estudos relacionados a GR:

Quadro 3: Estudos sobre GR

Pesquisa	Método	Resultados
Almeida (2006)	Kang & Sivaramakrishnan (1995)	Em uma mesma indústria, podem existir grupos estratégicos com graus diferentes de <i>earnings management</i> .
Baptista (2008)	Jones (1991); Pae (2005); Kothari, Leone e Wasley (2005).	São mais propensas a praticar o gerenciamento as empresas não listadas nos segmentos especiais da Bovespa, que não apresentam programa de ADR, que têm plano de opções, que apresentam contratação de serviços não relacionados à auditoria junto ao auditor independente, com valor superior.
Almeida e Almeida (2009)	Kang & Sivaramakrishnan (1995)	As empresas auditadas pelas Big Four possuem menor grau de <i>accruals</i> discricionários em relação às demais, sugerindo a capacidade para mitigar práticas de <i>earnings management</i> .
Almeida (2010)	Dechow, Sloan e Sweeney (1995); Kang & Sivaramakrishnan (1995)	Firmas em ambientes com alta competição não reduzem as práticas de gerenciamento de resultados.
Almeida <i>et al.</i> (2011)	Kang & Sivaramakrishnan (1995)	As evidências dos testes estatísticos sugerem que as firmas com <i>market-to-book</i> entre 0 e 1 e, principalmente, acima de 1 possuem incentivos do mercado para gerenciar os resultados e manter o valor de mercado descolado do valor contábil
Morais e Macedo (2021)	Jones Modificado (1995);	O gerenciamento de resultado está associado positivamente ao

	Pae (2005)	reconhecimento de <i>impairment</i> nas companhias brasileiras de capital aberto.
--	------------	---

Fonte: adaptado de Baioco, Almeida e Rodrigues (2013).

Além dos estudos expostos no quadro, Joia e Nakao (2014) verificaram se houve mudança nos níveis de gerenciamento de resultados após 2010 e se foi em virtude da adoção completa de IFRS pelas companhias brasileiras de capital aberto (com exceção das instituições financeiras), constatando que empresas maiores e com maior proporção de capital próprio tendem a produzir relatórios com melhor qualidade, independentemente da adoção de IFRS. Mota *et al.* (2017) revelam que os gestores das empresas brasileiras utilizam o GR para atingir ou superar o lucro previsto por analistas de mercado ou por motivo de contrato.

Os gestores estão motivados a atuar de forma discricionária na questão contratual, para evitar a quebra de cláusulas, conhecidas como *covenants*. Estas cláusulas tratam de uma limitação da atuação do gestor a partir da exigência de limites de endividamento e liquidez, garantia de ativos e obtenção de determinados níveis de resultados. Assim, os gestores poderão manipular os resultados para atingir tais indicadores (DEMERJIAN; DONOVAN; LEWISWESTERN 2018; GUTTMAN; MARINOVIC, 2018)

A literatura define gerenciamento de resultados contábeis (*earnings management*) como um comportamento dos gestores que altera o resultado reportado aos *stakeholders*, não violando princípios contábeis e/ou normas legais, mas enviesando o entendimento das partes interessadas. Esta definição é fortemente utilizada por diversos autores para determinar como o comportamento oportunista é um agente condicionador da compreensão da informação contábil nos mercados ao redor do mundo (DECHOW; GE; SCHRAND, 2010; HEALY; WAHLEN, 1999; LO, 2008; YANG; CHI; YOUNG, 2012).

Por sua vez, Belkaoui (2003) entende o Gerenciamento de Resultados como intervenção intencional no processo de elaboração e divulgação da informação contábil com a intenção de obter ganhos privados. Dechow e Skinner (2000) explicam que gerenciamento de resultados ocorre quando há manipulação das informações no âmbito das normas e dos princípios contábeis geralmente aceitos, ao passo que fraude é uma manipulação que contravém as normas e os princípios contábeis, configurando prática incabível.

Paulo, Corrar e Martins (2006) apresentam os seguintes prejuízos decorrentes da manipulação das informações contábeis (Quadro 4).

Quadro 4: Prejuízos da manipulação das informações contábeis

Itens	Prejuízos
A	aos investidores, que não possuem informações confiáveis para auxiliá-los na decisão de alocação de seus recursos;
B	aos analistas financeiros, que apresentam previsões inseguras aos seus clientes;
C	às entidades regulamentadoras do mercado de capitais e da profissão contábil, que se veem em situações incômodas e buscam novos instrumentos para evitar tais práticas;
D	às instituições de crédito e de financiamento, que não têm a verdadeira percepção sobre os riscos inseridos em suas negociações com as empresas que manipularam as informações contábeis;
E	aos organismos governamentais, que regulamentam as atividades empresariais na economia global ou em setores específicos;
F	às entidades fazendárias, pois tal prática pode ser utilizada como forma de sonegação de arrecadação de tributos, além de dificultar a gestão fiscal por parte do governo;
G	às entidades sindicais, que não possuem informações confiáveis sobre a situação econômica e financeira da empresa para auxiliá-las nas negociações trabalhistas;
H	às organizações não governamentais, que lutam contra a concentração de riqueza e abuso do poder econômico, principalmente contra aquelas empresas que trazem prejuízos sociais e ambientais.

Fonte: Adaptado de Paulo, Corrar e Martins (2006).

Matsumoto e Parreira (2007) afirmam que o gerenciamento de resultados pode acarretar consequências negativas para as empresas que o praticam, pois tende a comprometer a transparência dos relatórios contábeis e gerar desconfiança nos agentes que compõem o mercado acionário. Por isso, eles consideram que o investimento em *Initial Public Offering* (IPOs) apresenta risco superior ao das demais empresas, diante do grau de incerteza gerado pelas informações daquelas que iniciam a abertura de capital (SILVA; LUCENA, 2017). Grecco *et al.* (2014) avaliaram as mudanças contábeis na redução do gerenciamento de resultados em empresas públicas (não financeiras) brasileiras a partir da acumulação discricionária. Os resultados indicam que o ambiente regulatório possui efeitos limitantes e a transição para a IFRS teve efeito restritivo sobre o gerenciamento de resultados no Brasil.

Klann e Beuren (2015) o reconhece como a manipulação das informações contábeis realizada pelos gestores com o intuito de obter benefícios individuais ou para que a organização demonstre uma situação econômica mais favorável a seus *stakeholders*. Por isso, considera-se que a prática de mascarar o verdadeiro desempenho da empresa, por meio de seus números, contribui para o aumento da assimetria informacional e pode induzir os diversos agentes a tomar decisões inadequadas (LOPES; TUKAMOTO, 2007).

Nas investigações sobre AFD, encontram-se os estudos sugerindo que as empresas se aproveitaram do reconhecimento dos AFD para gerenciamento de resultados (MODIGLIANI; MILLER, 1958; FIELDS; LYS; VICENT, 2001; COVARSI; RAMÍREZ, 2003; SCHRAND; WONG, 2003; CHAO *et al.*, 2004; GORDON; JOOS, 2004; PAULO, 2007; MARTINEZ,

2001; 2006; 2008; KRONBAUER *et al.*, 2010; OLIVEIRA; ALMEIDA; LEMES, 2008; KRONBAUER *et al.*, 2012; RODRÍGUES; ARIAS, 2015; SOUSA, 2017). Diante de tantos estudos, cabe ressaltar que nenhum priorizou os AFD oriundos de prejuízos fiscais nem seu reconhecimento em observância à norma, objetivos do presente trabalho.

Uma parte relevante dos estudos supracitados ocorreram em período prévio à adoção das Normas Internacionais de Contabilidade no Brasil. Esta adesão, que ocorreu formalmente no ano de 2010, gerou mudanças na mensuração dos elementos patrimoniais e no resultado contábil, ponto de partida para a apuração dos tributos incidentes sobre o lucro. Além da busca pela harmonização de práticas e de divulgações contábeis, outra finalidade da adoção das IFRS está na busca de mais qualidade nas informações divulgadas pelas empresas. Conseqüentemente, se espera menor alisamento de resultados de gestão e ganho em comparação às normas contábeis locais. Nouri e Abaoub (2014) explicam que com menor alisamento há mais confiança na informação contábil. Portanto, o reconhecimento dos AFD pode ser uma das possibilidades de investigar o GR.

Ainda sobre a relação entre a prática do gerenciamento de resultado e a possível desconfiança gerada pela sua informação produzida, “o fato é que a manipulação das informações fere o objetivo da contabilidade que é gerar informações úteis, claras e fidedignas” (OLIVEIRA *et al.*, 2008, p. 158) e “afeta os quesitos clareza e transparência das demonstrações contábeis” (MATSUMOTO; PARREIRA, 2007, p. 151).

Para Martinez (2001, p. 12),

[...] caracteriza-se como alteração proposital dos resultados contábeis, visando alcançar, atender motivação particular. A gestão “maneja” artificialmente os resultados com propósitos bem definidos, que não são o de expressar a realidade latente do negócio.

As práticas de GR são procedentes da discricionariedade dos gestores quanto às suas escolhas contábeis (MACEDO; KELLY, 2016) ou decisões operacionais (REIS; CUNHA; RIBEIRO, 2014), que resultam na suposta melhoria da qualidade dos dados reportados e na distorção da situação econômica da empresa. Para Paulo e Martins (2007), o GR tem sido utilizado pelos gestores como estratégia para influenciar relações contratuais, mascarando o verdadeiro desempenho organizacional a partir de modificações intencionais das informações reportadas.

Conforme Santana *et al.* (2014), o gerenciamento de resultados demonstra a existência de assimetria informacional entre os agentes do mercado acionário, pois os gestores das

empresas tendem a utilizar lacunas existentes nas formas de apresentação das informações contábeis para conseguir novos investimentos. Incentivos econômicos, como contratuais, de mercado e regulatórios que levam os executivos a manipular os resultados, para Almeida e Almeida (2009), são alguns exemplos apresentados no Quadro a seguir:

Quadro 5: Resumo dos incentivos e tipologias das práticas de gerenciamento de resultados

Incentivos	Tipologia
Contratuais	<i>Debt covenants</i> , Remuneração dos executivos, <i>Job Security</i> e Acordos bilaterais (associações, sindicatos)
Mercado	Relação entre lucro divulgado e valor da firma, Abertura de capital (IPO), Litígio, previsão dos analistas, crescimento da firma.
Regulatórios	Fatores políticos, Regras setoriais, Agências Reguladoras, Políticas Antitrust, Aspectos fiscais e Tributários.

Fonte: Adaptado de Almeida e Almeida (2009).

Considerando que o nível de gerenciamento de resultados também é uma métrica utilizada para medir a qualidade da informação contábil, é de se esperar que esta medida possa ser incentivada pelo sistema jurídico dos países (MACEDO; COSTA; MARQUES, 2020).

Dentre os incentivos de partes externas para o GR, Martinez (2013) menciona que a maioria das pesquisas aborda incentivos decorrentes de autoridades tributárias. Logo, o autor menciona que a tributação cria incentivos para o gerenciamento de resultados e, portanto, diversos são os estudos que procuram compreender esta relação, dado que o gerenciamento de resultados pode influenciar a política tributária da empresa (MARTINEZ; LEAL, 2019).

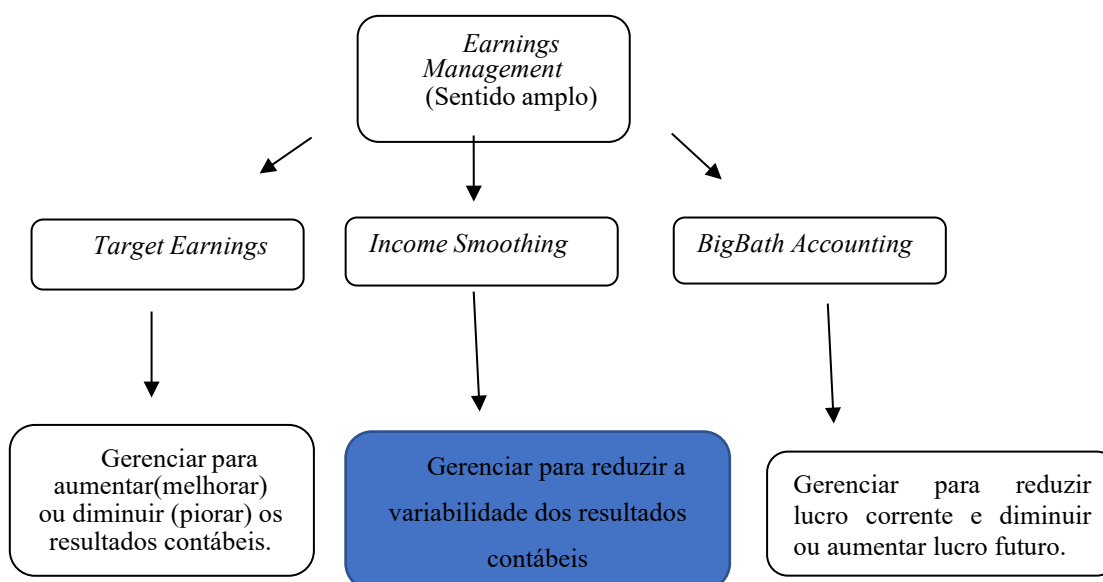
Formigoni *et al.* (2012) evidenciaram que as empresas têm incentivos para gerenciar seus resultados com a intenção de reduzir a carga tributária. Rezende e Nakao (2012) apontam relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados. Martinez e Leal (2019) investigaram se maior conformidade contábil-fiscal restringe o gerenciamento de resultados, tendo verificado que quanto menor for a conformidade contábil-fiscal maior será a propensão ao gerenciamento de resultados.

A preocupação com o juízo de valor realizado pelos gestores e contadores em relação ao reconhecimento ou não do Ativo Fiscal Diferido, mediante a possibilidade de escolha entre diferentes alternativas previstas nas normas contábeis, devido ao impacto que ela causa nos índices econômicos e financeiros, foi apresentada nos estudos de Covarsí e Ramírez (2003) e Kronbauer *et al.* (2010).

Este juízo de valor, entendido como gerenciamento de resultado, mediante a possibilidade de reconhecer ou não os ativos fiscais diferidos, sem ocorrer violação das

normas contábeis que regulam esse reconhecimento, pode ser influenciado pela situação econômico-financeira que a empresa apresentar no momento da divulgação das Demonstrações Contábeis. Martinez (2013) expõe que há três modalidades de gerenciamento de resultados, conforme apresentado na Figura 1:

Figura 1: Modalidades de Gerenciamento de Resultado



Fonte: Adaptado de Martinez (2013).

Conforme a Figura 1, segundo Martinez (2013) existem três categorias de gerenciamento de resultados contábeis: (1) *target earnings*, que consiste no gerenciamento para melhorar ou piorar os resultados contábeis, com o objetivo de alcançar metas estabelecidas; (2) *income smoothing*, que corresponde ao gerenciamento visando à redução da variabilidade de resultados; (3) *big bath accounting*, gerenciamento que visa a reduzir os resultados contábeis, almejando aumentar os resultados futuros.

O termo gerenciamento de resultados é mais amplo por envolver uma série de técnicas de manipulação, diferente da suavização, que assume caráter específico, de reduzir variabilidade dos resultados ou fazê-los crescer gradativamente (KOLOZSVARI; MACEDO, 2016).

De acordo com Jiraporn *et al.* (2008), Klann e Beuren (2015) e Favoretto *et al.* (2017), a distinção dos incentivos entre gestores e acionistas pode compelir os gestores a utilizar a flexibilidade proporcionada pelas normas contábeis para gerenciar os lucros de maneira oportunista, criando distorções no lucro das empresas. Assim, o gerenciamento de resultados

pode derivar de um comportamento oportunista do gestor, alinhado com a Teoria da Agência, ou ser benéfico para a empresa, na medida em que aumenta o valor informativo dos ganhos.

As pesquisas sobre gerenciamento buscam em sua maioria identificar e mensurar a parcela dos *accruals* discricionários pelas escolhas contábeis ou por meio de modelos operacionais, por atividades reais.

2.4.1 Gerenciamento de resultados por escolhas contábeis

São escolhas para alterar as estimativas contábeis por meio de componentes diretamente ligados aos *Accruals*, em cujo gerenciamento as empresas podem ajustar políticas contábeis envolvendo, por exemplo: i) o uso de discricionariedade pelos gestores na determinação de perdas por redução ao valor recuperável do *goodwill* (*goodwill impairment losses*) em combinações de negócios; ii) as mudanças nas políticas de crédito e gestão de caixa; iii) as Perdas Estimadas dos Créditos de Liquidação Duvidosa acima (abaixo) do que era exigido; iv) os critérios de valoração de estoque PEPS (primeiro a entrar, primeiro a sair) ou Média Ponderada Móvel; v) os métodos alternativos para reconhecimento da depreciação (linha reta, saldos decrescentes, unidades produzidas, dentre outros), tendo em vista que a entidade seleciona, discricionariamente, o método que mais reflita o padrão do consumo dos benefícios econômicos futuros esperados incorporados no ativo; vi) as perdas por desvalorização quando o valor contábil de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa excede seu valor recuperável; vii) os critérios para ajustes ao valor presente, dentre outros (BISPO, 2019).

Lopes e Martins (2007, p. 72) mencionam que “é nos *accruals* que reside o conteúdo informativo da contabilidade”, haja vista que eles fornecem informações importantes ao mercado. Os *accruals* ajustam o reconhecimento dos fluxos de caixa no tempo para que o lucro melhor mensure o desempenho da empresa (GALDI, 2008), e os gestores podem manipulá-los com a finalidade de antecipar ou postergar resultados positivos ou negativos.

De acordo com Teoh, Welch e Wong (1998), os lucros e fluxos futuros de caixa serão impactados pelos ajustes nas políticas contábeis ligadas aos *accruals*, embora esses ajustes não representem acréscimos imediatos de dinheiro em caixa. Em outras palavras, os *accruals* resultam de eventos que afetaram o resultado do período e não geraram efeito financeiro, somado às diferenças intertemporais de eventos que afetaram os ativos/passivos operacionais do período anterior e o caixa atual – efeito patrimonial.

Consistente com Chan, Jegadeesch e Lakonishok (2001), quanto maior for o valor dos *accruals* maior será a diferença entre o lucro contábil e o caixa gerado nas operações. Assim, os acionistas e potenciais investidores devem ter atenção especial a aumentos inesperados e em proporções substancialmente desiguais no valor dos *accruals* em relação aos períodos anteriores. De acordo com Braga e Marques (2001), em razão do fluxo de caixa se referir a entradas e saídas de dinheiro e representar somente a movimentação financeira, sem considerar a competência, é possível antecipar recebimentos e/ou postergar pagamentos para demonstrar maiores fluxos de caixa operacionais em determinado ano.

Várias pesquisas nacionais e internacionais envolvendo gerenciamento de resultados, tais como as de Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1995), Teoh, Welch e Wong (1998), Martinez (2001), Kothari, Leone e Wasley (2005), Paulo (2006), Alhadab, Clacher e Keasey (2013), Gioielli, Carvalho e Sampaio (2013) consideram os *accruals* discricionários como *proxy* do GR. Daí a importância de se utilizar tais técnicas quando trata-se desse assunto. Na de Martinez (2001) ele afirma que apenas nos casos em que os *accruals* discricionários sejam nulos não se constatará o gerenciamento de resultados contábeis.

2.4.2 Gerenciamento de Resultados por atividades reais

No que tange ao segundo tipo de gerenciamento – por atividades reais (GRAR), Cupertino, Martinez e Costa Jr. (2015) mostram que esse tipo de gerenciamento é realizado por meio de ações que se desviam das práticas operacionais normais. Cupertino, Martinez e Costa Jr. (2015, p. 312) relatam que “no Brasil, o tema tem recebido quase nenhuma atenção, com pesquisa limitada a um número muito pequeno de estudos”, salientando a concentração dos estudos na manipulação por meio dos *accruals*.

Zang (2012, p. 676) certifica que o gerenciamento de resultados por atividade reais envolve “ações intencionais para alterar os lucros reportados em determinada direção utilizando-se de mudanças no tempo ou estruturação de operações, investimentos ou transações financeiras, e que têm consequências comerciais abaixo daquilo que é normal”, ou seja, manipulando-se atividades operacionais relacionadas às vendas, despesas e produção.

Roychowdhury (2006) encontrou evidências (QUADRO 4) de que as empresas tentam evitar perdas por meio do gerenciamento por atividades reais, oferecendo descontos nos preços para aumentar temporariamente as vendas, engajam em superprodução para reduzir o

custo dos produtos vendidos (CPV) e reduzem as despesas discricionárias agressivamente para melhorar suas margens.

Quadro 6: Evidências de gerenciamento de resultados por atividades reais

Manipulação em vendas
Os ganhos totais no período atual serão maiores à medida que as vendas adicionais são registradas, assumindo margens positivas. Margens mais baixas com base em descontos nos preços fazem com que os custos de produção relativos às vendas sejam anormalmente elevados. Em geral, espera-se que as atividades de gerenciamento de vendas levem a um menor Fluxo de Caixa Operacional – FCO no período atual e maiores custos de produção do que o normal em função do nível de vendas.
Redução de despesas discricionárias
As empresas podem reduzir as despesas discricionárias e aumentar os lucros. Isto é mais provável de ocorrer quando tais despesas não geram receitas e lucros imediatos. Se os gestores reduzem despesas discricionárias para atingir os objetivos de lucros, eles exibirão despesas discricionárias anormalmente baixas. A soma das despesas de pesquisa/desenvolvimento, publicidade e despesas de vendas, gerais e administrativas é considerada discricionária. Se os desembolsos com despesas discricionárias são geralmente na forma de dinheiro, a redução de tais despesas reduz as saídas de caixa e tem efeito positivo sobre o FCO anormal no período atual, possivelmente com o risco de menores FCO no futuro.
Superprodução
Para gerenciar lucros para cima, gestores podem produzir mais produtos do que o necessário para atingir a demanda esperada. Com níveis de produção mais elevados, os custos fixos gerais são distribuídos por um número maior de unidades, diminuindo os custos fixos por unidade. Enquanto a redução dos custos fixos por unidade não for compensada por qualquer aumento no custo marginal por unidade, o custo total por unidade diminui. Isso implica que o CPV relatado será menor, e a empresa apresentará melhores margens operacionais. No entanto, a empresa incorreria em custos de produção e manutenção dos itens superproduzidos, que não são recuperados no mesmo período por meio de vendas. Como resultado, o FCO seria menor do que os níveis de vendas normais. <i>Ceteris paribus</i> , os custos marginais incrementais incorridos na produção dos estoques adicionais resultam em custos de produção anuais mais altos do que as vendas.

Fonte: Adaptado de Bispo (2019).

Em geral, se os investidores não estão conscientes das implicações do gerenciamento de resultados, eles não serão capazes de fazer os ajustes necessários à formação de suas expectativas sobre o desempenho futuro de uma entidade. Se os investidores alocam recursos em ativos cujos resultados foram manipulados, eles ficarão frustrados quando o desempenho futuro for diferente de suas expectativas (CUPERTINO; MARTINEZ; COSTA JR., 2015).

Graham, Harvey e Rajgopal (2005), já sugeriam em um trabalho internacional que a pesquisa de gerenciamento de resultados deveria avançar para as decisões sobre as atividades reais dos negócios da entidade, visto que essa prática desfruta de popularidade entre os administradores.

Christie e Zimmerman (1994), Erickson e Wang (1999), Louis (2004), AbuGhazaleh, Al-Hares e Roberts (2011), Chiu, Teoh e Tian (2013), Chen, Liu e Chen (2014), Zhang (2015), Caruso, Ferrari e Pisano (2016), Irani e Oesch (2016), dentre outros, empenharam-se em estudar as interrelações entre as F&A e o gerenciamento de resultados, seja por escolhas contábeis ou por atividades reais, em destaque as dos últimos dez anos (QUADRO 7).

Quadro 7 – Pesquisas relacionadas ao gerenciamento de resultados.

Estudos	Principais características
Chiu, Teoh e Tian (2013)	Foi testado se o gerenciamento de resultados se “espalha” entre as empresas por meio do compartilhamento de membros do conselho administrativo. Uma companhia tem maior probabilidade de gerenciamento de resultados quando compartilha um diretor comum com outra que atualmente gerencia resultados; e é menos provável que ocorra gerenciamento quando há compartilhamento de diretores comuns com diretores não manipuladores de resultados.
Chen, Liu e Chen (2014)	Analisaram o desempenho de longo prazo das ações e os determinantes das diferenças de desempenho. Foram testadas hipóteses relacionadas ao fluxo de caixa livre, desempenho gerencial anterior, gerenciamento de resultados e governança corporativa. Os resultados mostram que não há diferença entre os adquirentes com alto fluxo de caixa livre e aqueles com baixo fluxo de caixa livre; os adquirentes com desempenho anterior superior têm retornos anormais pós F&A mais fracos do que adquirentes com desempenho inferior; os retornos anormais das ações no longo prazo, pós F&A, são negativamente relacionados a seus <i>accruals</i> anormais; e os retornos anormais das ações no longo prazo de adquirentes com maiores porcentagens de conselheiros independentes e de propriedade institucional são maiores do que aqueles com porcentagens menores.
Zhang (2015)	Analisou se as empresas adquirentes tentam adotar estratégia de gerenciamento de resultados por atividades reais para elevar os lucros. Utilizando a metodologia proposta por Roychowdhury (2006) apontou que as empresas adquirentes usam o GRAR para aumentar os lucros objetivando melhorara confiança do mercado, além de haver correlação negativa entre o GRAR e o baixo desempenho das empresas.
Caruso, Ferrari e Pisano (2016)	Estudaram aspectos relacionados ao <i>goodwill</i> . O objetivo foi entender se o comportamento gerencial na redução do <i>goodwill</i> mudou após a adoção das IAS/IFRS, buscando evidências de práticas de gerenciamento de resultados. As evidências parecem provar que as empresas adquirentes tendem a adotar vários instrumentos para determinar o valor adequado do <i>goodwill</i> gerado pela companhia-alvo, inclusive as práticas complexas de gerenciamento de resultados. Eles ressaltam que o <i>goodwill</i> pode ser usado para o GRAR e/ou por <i>accruals</i> .
Irani e Oesch (2016)	Pesquisaram como os analistas de valores mobiliários influenciam os gestores no uso de diferentes tipos de gerenciamento de resultados. Observou-se que os gestores respondem à perda de cobertura dos analistas decrescendo a manipulação por GRAR enquanto aumentam a manipulação por uso de gerenciamento baseado em <i>accruals</i> . Esses efeitos são significativamente mais fortes entre as empresas com menor cobertura e para as empresas próximas ao limiar de lucro zero. As evidências sugerem que os gestores usam o GRAR para melhorar o desempenho no curto prazo em resposta à pressão do analista, efeitos que não são descobertos quando se focam unicamente nos métodos baseados em <i>accruals</i> .

Fonte: Adaptado de Bispo (2019).

A partir dessa síntese de pesquisas, verifica-se a importância de pesquisar a influência do gerenciamento de resultados por meio do modelo de atividades reais, que alteram os níveis das atividades operacionais por meio de componentes ligados às atividades econômicas das empresas. Taylor e Xu (2010) constataram que as firmas suspeitas, que buscam evitar reportar perdas, atingir a previsão dos analistas ou possuem restrições quanto às escolhas contábeis, manipulam as atividades operacionais ocasionalmente e que isso em média não resulta em consequências negativas significantes em suas performances subsequentes.

Os gestores gerenciam os resultados pelas decisões reais até o fim do exercício fiscal, ao passo que a manipulação pelos *accruals* pode ocorrer mesmo após o encerramento do ano fiscal, ajustando o nível dos *accruals* dependendo do gerenciamento das atividades reais, esse gerenciamento pode ocorrer não somente por meio dos *accruals* discricionários, como também por meio do gerenciamento das decisões operacionais. Logo, as pesquisas que envolvem a manipulação de resultados devem contemplar os dois métodos, como no presente estudo. (ZANG, 2012).

2.5 Hipóteses do Estudo

Com o propósito de responder à questão de pesquisa e atingir os objetivos deste trabalho, foram propostas as hipóteses a seguir, formuladas e sustentadas com base no referencial teórico, na teoria da agência e institucional:

H1: Empresas com prejuízos fiscais têm maior probabilidade de gerenciar resultados;

H2: Empresas com prejuízos fiscais, que cumprem as normas contábeis, gerenciam menos os resultados;

H3: Empresas com prejuízos têm maior índice de IAFD;

H4: Empresas com prejuízos, que cumprem as normas, têm menor índice de IAFD;

H5: As empresas que reconhecem AFD gerenciam resultados pelo Modelo de *accruals* discricionários;

H6: As empresas que reconhecem AFD gerenciam resultados pelo Modelo de atividades reais.

Espera-se que o GR dê resultado e o IAFD aumente as chances de as empresas terem prejuízos e cumprimento das normas. Nas empresas com AFD oriundo de prejuízos fiscais, usando ambos os modelos gerenciais, com maior índice de gerenciamento de resultados seja de forma positiva ou negativa, aceitando todas as hipóteses.

Para Klann e Beuren (2015), a formulação das hipóteses de pesquisa faz parte do processo normal de um estudo baseado no paradigma positivista, inicia-se com o estudo da literatura para se estabelecer uma teoria e criar uma hipótese. Hair et al. (2005) afirmam que uma hipótese é uma tentativa de explicação de certos fatos ou fenômenos ou uma suposição sobre a natureza de uma situação específica. As técnicas estatísticas podem determinar se as hipóteses propostas podem ser confirmadas pelas evidências empíricas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção, apresenta-se o percurso metodológico adotado na pesquisa, iniciando com a classificação da pesquisa, seguida da população e amostra, coleta e tratamento dos dados. A pesquisa científica é a realização de um estudo, sendo o método de abordagem do problema o que caracteriza o aspecto científico da investigação. Sua finalidade é descobrir respostas para questões mediante a aplicação de um método científico e um processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos. (GIL, 2019).

3.1 Classificação da Pesquisa

A pesquisa se caracteriza quanto ao objetivo como explicativa, realizada por meio de pesquisa documental como procedimento técnico, com dados extraídos de dados publicados pelas entidades, tornando mais confiáveis os documentos que foram analisados: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultados do Exercício e Notas Explicativas às demonstrações contábeis, com abordagem qualitativa do problema, mediante a conferência do *checklist* criado, e quantitativa, com as análises estatísticas das variáveis.

Segundo Gil (2019), este tipo de pesquisa preocupa-se em identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos, podendo ser a continuação de outra descritiva, posto que a identificação de fatores que determinam um fenômeno exige que este esteja suficientemente descrito e detalhado. A complexidade deste tipo de pesquisa advém exatamente do fato de seu objetivo não ser apenas registrar, analisar e interpretar os fenômenos estudados, mas identificar suas causas.

3.2 População e Amostra

A população do estudo compreenderá todas as empresas da B3 com AFD em suas demonstrações contábeis (Tabela 1).

Tabela 1: População por setores

Setores	Quantidade
Serviços Acadêmicos e Educacionais	2
Materiais básicos	15
Consumo cíclico	29
Consumo não cíclico	8
Energia	3
Assistência médica	5
Industriais	27
Imobiliário	6
Tecnologia	8
Utilidades Públicas	12
Total Geral	115

Fonte: Elaborada pelo autor (2023)

Como se observa na Tabela 1, a população desta pesquisa é composta por 115 companhias com ações negociadas na B3 entre o período de 2010 a 2022 que reconheceram AFD nesse período. A seleção dessa população deve-se à obrigatoriedade de publicação das demonstrações contábeis anuais, além de ser composta por empresas dos diversos setores de atividade econômica. A amostra analisada perfaz as entidades cujo AFD foi reconhecido no referido período, onde foram divididas em dois grupos: as que reconheceram prejuízos fiscais e as que não tiveram prejuízos fiscais. Dessas empresas que formam a população, apenas 73 tiveram dados suficientes para poder analisar o que é proposto pelo trabalho, assim tornando-se a amostra do estudo.

Tabela 2: Amostra por setores

Setores	Quantidade
Serviços Acadêmicos e Educacionais	1
Materiais básicos	14
Consumo cíclico	21
Consumo não cíclico	8
Energia	3
Assistência médica	4
Industriais	13
Imobiliário	5
Tecnologia	2
Utilidades Públicas	2
Total Geral	73

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Nota-se que o setor de indústria, utilidades públicas e tecnologia teve mais empresas excluídas para formação da amostra, contudo, no geral foram feitas em médias 700

observações por grupo, sendo 388 em empresas que não apresentaram prejuízos e 312 nas que apresentaram.

A análise de dados ocorreu primeiramente com modelos de gerenciamento de resultados, com testes de média e mediana usando o teste de Mann-Whitney. Logo após, fez-se uso da técnica de regressão logística, em relação a variáveis dependentes para cada modelo de GR e sempre incluindo o IAFD. Optou-se pela regressão logística por se tratar de técnica estatística que busca a relação de dependência entre variáveis, sendo que a variável dependente é dicotômica (LUCA, 2020).

Por fim, foi rodada uma estatística descritiva de modo geral e agrupada conforme as observações de média, desvio padrão mínimo, primeiro quartil, mediana, terceiro quartil e máximo de todos os modelos de gerenciamento de resultado e demais variáveis do estudo.

O construto da pesquisa se baseia na identificação das empresas que têm AFD reconhecidos oriundos de prejuízos fiscais ou não, sendo traçada uma regressão logística para saber qual sua relação do prejuízo com as demais variáveis, em especial o GR e IAFD; logo após, o mesmo método foi utilizado para saber a relação com o cumprimento das normas. Em seguida feita a mesma análise para cada grupo.

3.3 Coleta, tratamento e análise dos Dados

Os dados foram extraídos do banco de dados Economática®, de licença da UFERSA – Universidade Federal Rural do Semi-Árido, e dados disponíveis nos sites da Brasil, Bolsa, Balcão (B3), armazenados e tabulados em planilhas Excel. O sistema Economática® permite a utilização de filtros para aprimorar a pesquisa, além da identificação das empresas que tiveram seus ativos fiscais diferidos oriundos de prejuízos fiscais, fundamental para escolher a amostra da pesquisa. Notas Explicativas são feitas pela empresa no sistema de Recebimento Automático de Documentos (RAD). Além disso, é possível extrair o endereço eletrônico de cada divulgação do documento referente a Notas, da comissão de valores mobiliários.

As informações contábeis e financeiras foram coletadas nas notas explicativas das companhias abertas que compuseram a amostra. Nas notas explicativas e Economática®, podem ser coletados os dados necessários à obtenção das variáveis do estudo, AFD Total, PF e Demais AFD, que representam os ativos fiscais diferidos, assim como as informações contábeis necessárias à mensuração de todas as variáveis. Além disso, a identificação dos itens que deram origem aos AFD, sua natureza e respectivos valores, conferindo com

Checklist criado conforme legislação que trata do critério para reconhecimento e contabilização do AFD, para reconhecer se as empresas cumprem o disposto, respondendo às perguntas que constam no Quadro 8.

Quadro 8: Divulgação nas Notas Explicativas – *Checklist*

1	Expectativa de geração de lucros tributáveis futuros?
2	Estudo técnico de viabilidade da realização do crédito?
3	Obteve lucro tributável em, pelo menos, três dos cinco últimos exercícios sociais?
4	Continuidade?

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

No Quadro 8 constam quatro perguntas relativas a itens que devem ser levados em consideração no momento de reconhecer os AFD. No caso de resposta positiva a todos os questionamentos, a empresa se classifica como “cumpriu” a norma, menos do que isso será classificado como “não cumpriu”

Os dados coletados correspondem ao período de 2010 a 2022. Para a definição do período, levou-se em conta que a adoção do CPC que trata do assunto foi em 2010, e 2022 foi o último exercício social concluído até o término da coleta dos dados. Foi feito um recorte em 2015, para saber a partir daí se as empresas cumprem o *Checklist* do quadro 8 ou não, já que após cinco anos sem apresentar lucros tributáveis não se deve reconhecer AFD. Portanto, foram examinados os cinco anos anteriores ao reconhecimento e 2015 foi o limite, pois o início do período analisado é 2010.

Ainda no banco de dados da Economática®, foram retiradas as informações contábeis padronizadas das companhias, para mensurar quem teve AFD reconhecido no período e agrupar quem foi oriundo de prejuízo fiscal ou diferenças temporárias, além do Índice de Ativos Fiscais Diferidos – IAFD, assim como as variáveis de controle desse estudo tanto para as empresas que reconheceram seus AFD por prejuízos ou não, a fim de comparar o grau de GR dessas duas categorias, utilizando-se uma variável *dummy*, atribuindo-se 0 e 1.

Quadro 9: Variáveis *Dummy*.

Variáveis <i>dummy</i>	Prejuízos	Cumprimento da norma
0	Não Teve	Não cumpriu
1	Teve	Cumpriu

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Como métrica para GR, foram utilizados o modelo de Kothari *et al.* (2005), por escolhas contábeis, além do de atividades reais proposto por Roychowdhury (2006), permitindo identificar entre as empresas que têm AFD as que mais gerenciam seus resultados e o modelo escolhido. Também foi criado o ICNBCTG32, índice de conformidade, como exposto no Quadro 9, da metodologia, para analisar a relação entre o nível de gerenciamento de resultado e o índice de conformidade da norma.

Para análise estatística, as variáveis do estudo estão detalhadas no quadro a seguir:

Quadro 10 - Variáveis do Estudo

Etapas	Variáveis	Operacionalização	Base Teórica/Empírica
Variável <i>Dummy</i> (prejuízo)	Dependente	Índice (de 0 a 1)	Demonstrações contábeis
Variável <i>Dummy</i> (Cumprimento da norma)	Dependente	Índice (de 0 a 1)	NBC TG-32
Índice de Ativo Fiscal Diferido (IAFD)	Interesse	AFD/Ativo total	Kronbauer (2010)
Gerenciamento de Resultado	Interesse	Escolhas contábeis e atividades reais	Kothari <i>et al.</i> (2005) e Roychowdhury (2006)
ROE	Controle	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{PL}}$	Gordon e Joos (2004), Kronbauer <i>et al.</i> (2010) e Rojas <i>et al.</i> (2010)
Despesas	Controle	Despesas	Demonstrações contábeis
Tamanho	Controle	Ativo Total	Kronbauer <i>et al.</i> (2010; 2014);
Tangibilidade	Controle	Total Ativo tangível	Pamplona <i>et al.</i> , (2021)
MTB	Controle	Relação entre o valor de mercado e o valor contábil	Pamplona <i>et al.</i> , (2021)
Setor	Controle	Atividade principal	
Fator Ano	Controle	Ano	

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Para atender o objetivo da pesquisa, o modelo estatístico geral prévio foi:

$$\text{PrejDRE}_{i-t} \text{ ou } \text{Cumpriu}_{i-t} = \beta_0 + \beta_1 \text{GR}_{i-t} + \beta_2 \text{IAFD}_{i-t} + \beta_3 \text{ROA}_{i-t} + \beta_4 \text{Debt}_{i-t} + \beta_5 \text{TAM}_{i-t} + \beta_6 \text{Tangibility}_{i-t} + \beta_7 \text{MTB}_{i-t} + \beta_8 \text{ANO}_{i-t} + \beta_9 \text{Setor}_{i-t} + \varepsilon_{i-t}$$

Sendo:

PrejDRE = Prejuízos;

Cumpriu = Cumpriu com as normas;

β_0 = Beta da empresa;

β_1 GR = Gerenciamento de Resultados;

β_2 IAFD = Índices de AFD;

β_3 ROA = Retorno sobre o PL;

β_4 Debt = Endividamento;

β_5 TAM = Crescimento da receita;

β_6 Tanngibility = *Tamanho da Empresa*;

β_7 MTB = Market-to-Book

β_8 ANO = Ano

β_9 Setor = Setor da atividade;

ε = Erro da regressão.

O teste foi feito por meio do modelo de regressão logística. A regressão logística constitui um dos principais modelos utilizados quando se deseja analisar dados em que a variável resposta é binária ou dicotômica. Hanrejszkow; Stromberg (2013) dizem que mesmo quando a resposta de interesse não é originalmente binária, é usual que esta seja dicotomizada, de modo que a probabilidade de sucesso possa ser estimada por meio de um modelo de regressão logística.

Embora existam outros modelos para analisar dados em que a resposta é binária, a regressão logística se tornou popular por ser flexível do ponto de vista matemático, de fácil utilização e por apresentar interpretação simples de seus parâmetros (GIOLO, 2017).

Para confirmação das hipóteses, observou-se como as variáveis de interesse e controle influenciam nas variáveis dependentes. Optou-se pela regressão logística por se tratar de técnica estatística que busca a relação de dependência entre variáveis, sendo que a variável dependente é dicotômica (LUCA, 2020).

Gunny (2005) dividiu as formas de gerenciamento de resultados em duas principais: baseada em *accruals* e baseada em atividades operacionais. Colaborando com essa afirmação e na tentativa de confirmação dos achados, foram rodados os modelos gerenciais de Kothari (2005) e Roychowdhury (2006), representados a seguir:

$$\frac{ACLU_{it-1}}{A_{it-2}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-2}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REC_{it-1} - \Delta CLK_{it-1}}{A_{it-2}} \right) + \beta_3 \left(\frac{IMOD_{it-1}}{A_{it-2}} \right) + \beta_4 (RQA_{it-1}) + \varepsilon_{it-1}$$

Onde:

$ACCT_{it-1}$ = *accruals* totais da empresa *i* no período $t-1$;

ΔRec_{it-1} = Receita Líquida $_{it-1}$ – Receita Líquida $_{it-2}$;

ΔCR_{it-1} = Contas a Receber $_{it-1}$ – Contas a Receber $_{it-2}$;

Imob $_{it-1}$ = imobilizados da empresa *i* no período $t-1$;

ROA $_{it-1}$ = razão entre lucro líquido e ativo total da empresa *i* no período $t-1$;

A $_{it-2}$ = ativo total da empresa *i* no final do período $t-2$;

β = coeficientes da regressão;

ε_{it-1} = termo de erro (*accruals* discricionários – ACCD); t = ano.

O Modelo de Kothari *et al.* (2005) incorpora ao Modelo Jones Modificado (1995) o ROA defasado, para condizer com o crescimento das receitas em períodos anteriores, tornando-o mais completo e atual, daí a escolha para esta pesquisa.

Em relação ao modelo sugerido por Roychowdhury (2006) . Gerenciamento por atividades operacionais envolve as escolhas operacionais inerentes às vendas, ao nível de produção e às despesas de vendas, gerais e administrativas (MORAIS ; MACEDO, 2021).

Diante da existência de duas estratégias de gerenciamento de resultados contábeis à disposição dos gestores, a literatura recente vem tratando o gerenciamento de resultados de forma conjunta (PAULO; MOTA, 2019).

As seguintes equações expressam como foram calculadas as *proxies* de gerenciamento de resultados por atividades reais ou operacionais:

$$\frac{PROD_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \alpha_1 \frac{SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{\Delta SALE_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que: PROD $_{i,t}$: custos de produção/venda totais da empresa *i* no período $t-1$, ponderados pelo ativo total do período $t-1$; A $_{i,t-1}$: ativos totais da empresa *i* no período $t-1$; SALE $_{i,t}$: Receita líquida da empresa *i* no período t , ponderada pelo ativo total do período $t-1$; $\varepsilon_{i,t}$: Erro da regressão (AbProd).

$$\frac{EXP_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \alpha_1 \frac{SALE_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

Onde: EXP $_{i,t}$: Despesas administrativas e de vendas totais da empresa *i* no período $t-1$, ponderadas pelo ativo total do período $t-1$; $\varepsilon_{i,t}$: Erro da regressão (AbExp).

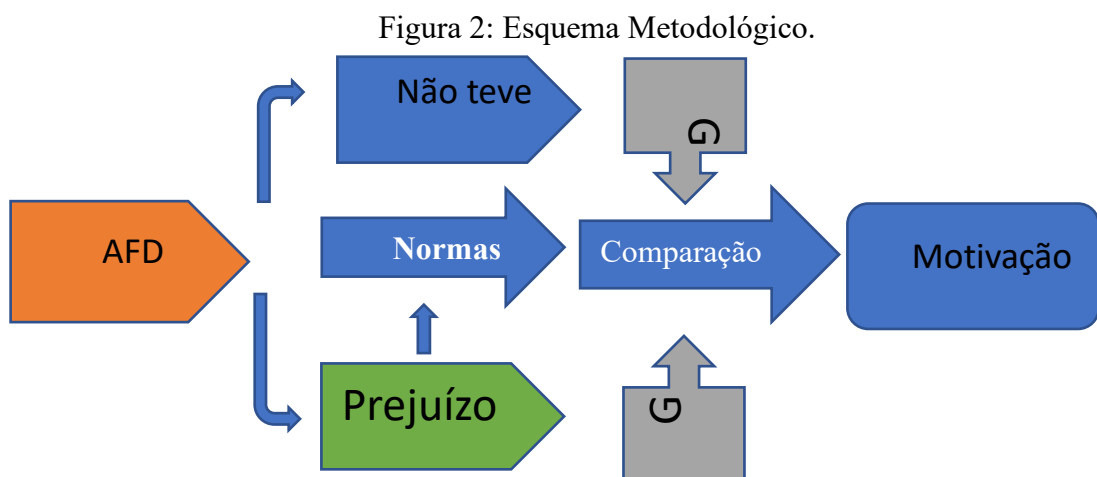
$$\frac{CFO_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \alpha_1 \frac{SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que: $CFO_{i,t}$: Fluxo de caixa operacional da empresa i no período $t-1$, ponderados pelo ativo total do período $t-1$; $\varepsilon_{i,t}$: Erro da regressão (AbOCF).

Os resíduos positivos indicam que o fluxo de caixa total da empresa foi influenciado positivamente pelas manipulações das vendas, o que evidencia manipulação das vendas para aumentar o lucro contábil na medida em que as vendas extras são reconhecidas contabilmente (Roychowdhury, 2006). Em contrapartida, os resíduos negativos indicam que o fluxo de caixa total da empresa foi menor do que deveria, o que evidencia manipulação das vendas para diminuir o lucro contábil. Quanto mais perto de 0 for o valor do resíduo, menos a empresa gerenciou o resultado por meio das vendas. (MORAIS E MACEDO, 2021).

Martinez e Cardoso (2009) abordam que o gerenciamento das informações contábeis mediante decisões operacionais envolve tanto as escolhas operacionais inerentes à atividade da empresa – como reduzir as vendas, iniciar um programa para incentivá-las, oferecer descontos, dentre outras – quanto decisões que não são ligadas diretamente à atividade, como fazer doações, confraternizações, venda de imobilizado, intangível ou investimentos.

A figura 2 resume um pouco o caminho percorrido pela pesquisa



Fonte: Elaborada pelo autor (2021).

Na figura estão identificadas as empresas que têm AFD, separar as que tiveram prejuízos das que não tiveram, classificadas em prejuízo x diferenças temporais

respectivamente, depois foi formado outro grupo das que tiveram prejuízos conforma elas cumprem ou não as normas, ficando prejuízos ‘cumpriu x não cumpriu’, em todas elas analisar as estratégias de gerenciamento de resultado, fazendo-se após as comparações entre os grupos e análise das motivações.

3.4 Limitações do Método

Esta pesquisa possui algumas limitações inerentes aos procedimentos metodológicos quanto as suas variáveis e aos procedimentos estatísticos utilizados. A criação de variáveis latentes como o gerenciamento de resultados, seja por *accruals* discricionários ou atividades reais, implica na aceitação do modelo proposto como o melhor e mais ajustado para explicações dos *accruals* totais da empresa. Quanto aos métodos estatísticos utilizados para validação das hipóteses, destaca-se o uso da regressão logística com uso de variável binária ad-hoc relativo ao fato de empresa possuir ou não prejuízo fiscal ou atender ou não as normas para reconhecimento do ativo fiscais diferido.

Além disso, foram empregados testes de diferenças de medianas que compara as medianas, mas não fornece informações detalhadas sobre as distribuições das amostras. Diferenças em formas das distribuições que não afetam as medianas podem não ser detectadas. Também, não houve aplicação de questionários ou realização de entrevista, para saber a percepção dos gestores sobre o tema abordado.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nesse capítulo, apresentam-se os resultados da pesquisa, suas análises e discussões. Inicialmente, é mostrado o detalhamento das amostras e observações feitas com análises das suas médias, assim como o teste de mediana conforme cada modelo de gerenciamento de resultado.

Logo depois, é apresentada a regressão logística das variáveis analisadas, em seguida apresenta-se a estatística descritiva. Todas as análises foram feitas separando em grupos de prejuízo x diferenças temporais, prejuízos ‘cumpriu x não cumpriu’.

4.1 Amostra e observações no período analisado

Os resultados observados foram extraídos de demonstrações contábeis publicadas pelas empresas, tendo sido identificadas as empresas com AFD, evidenciando quem foi oriundo de prejuízo fiscal e diferenças temporais; logo depois, foi feita análise minuciosa nas notas explicativas das empresas com prejuízo, com apoio do *check list* criado nessa pesquisa, visto no Quadro 02 da metodologia, para saber se eles cumpriram o exigido na norma para reconhecimento do AFD prejuízo.

O período analisado foi de 2010 a 2022, que compreende o início do vigor do CPC 32(2009) até último exercício fiscal concluído até o momento da pesquisa; trabalhos anteriores sugeriam esse tipo de estudo. Recomenda-se nova análise sobre o gerenciamento do AFD no futuro, de modo a verificar se o atual gerenciamento se manterá ao longo do tempo ou é resultado da recente entrada em vigor, no ano de 2010, do CPC 32. (GOMES, 2013).

O mesmo autor deixou outra recomendação que corrobora a tabela abaixo: para estudos futuros, recomenda-se a decomposição dos Ativos Fiscais Diferidos para considerar o gerenciamento em separado das diferenças temporárias dedutíveis, da compensação futura de prejuízos fiscais não utilizados e da compensação futura de créditos fiscais não utilizados.

Considerou-se as empresas cujos gestores reconheceram seus AFD por diferenças temporais, e quem obteve fez o reconhecimento aproveitando prejuízo fiscal, criando-se dois grupos como vistos a seguir:

Tabela 3: Observações conforme Prejuízo por ano.

Ano	Não apresentou Prejuízo	Prejuízo	Total
2010	36	8	44
2011	30	15	45
2012	28	21	49
2013	33	17	50
2014	26	25	51
2015	23	28	51
2016	21	32	53
2017	19	35	54
2018	30	24	54
2019	30	25	55
2020	26	33	59
2021	40	22	62
2022	46	27	73
Total	388	312	700

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

A tabela 3 mostra a quantidade de observações feitas em empresas com AFD no período, separando por ano e quem delas teve prejuízo ou não; no caso, foram feitas 700 observações, sendo 388 em empresas que não apresentaram prejuízos e 312 nas que apresentaram. Nota-se que o maior número de observações foi no ano de 2022, chegando a 73, que é o número de empresas que serviram de amostra para o estudo, podemos destacar que a maior constatação de entidades com prejuízos se deu em 2017, com 35, até mais que em 2020, que chegou a 33, ano referenciado porque foi desencadeada a pandemia da covid-19 afetando a economia mundial e causando grande insegurança no mercado.

As informações foram extraídas das demonstrações contábeis ano a ano. Importante analisar o resultado das empresas pelas informações evidenciadas nas demonstrações contábeis, pois servem de subsídio para a tomada de decisões dos diversos usuários. E dos elementos apresentados pela contabilidade, o lucro desperta muito interesse, haja vista sua facilidade de compreensão.

Neste sentido, o gerenciamento de resultados é fonte de muitos estudos por parte dos pesquisadores, uma vez que a melhor compreensão dos fatores que lhe são ínsitos ajuda a entender se os resultados contábeis (essencialmente lucros) estão sendo apurados devidamente (CUPERTINO; MARTINEZ ; COSTA JUNIOR, 2016).

Existem duas razões que dão direito ao reconhecimento do AFD: diferenças temporais ou Prejuízo fiscal. O Prejuízo Fiscal apurado nas empresas optantes pelo Lucro Real e que seguem as normas emanadas do Conselho Federal de Contabilidade pode ser tratado como ativo fiscal diferido, desde que a empresa julgue ter lucro tributável no futuro para compensar esse Prejuízo Fiscal, além de outros requisitos (GABRIELLI; PINTO, 2019).

Vale enfatizar que na medida em que a empresa decide contabilizar esse ativo apura-se uma receita tributária diferida lançada na demonstração do resultado do exercício, aumentando o lucro do período, fato incentivador para reconhecimento desse AFD; na prática mesmo a empresa não estando em conformidade com a legislação, ela faz uso desse incentivo.

Das 700 observações encontradas sobre AFD, comparando ano a ano, os períodos pandêmicos tiveram as maiores observações. Identificou-se também que a maioria das empresas que tiveram prejuízos fiscais não cumpre em sua totalidade o que pede a legislação vigente; desse modo, foi feito um agrupamento das observações por ano e nível de conformidade com a norma.

Tabela 4: AFD Prejuízo – Conformidade com a Norma

Ano	0	0,25	0,5	0,75	1	Total
2010	1	-	2	3	2	8
2011	1	1	1	8	4	15
2012	1	-	4	10	6	21
2013	2	-	4	7	4	17
2014	2	-	6	7	10	25
2015	3	-	5	9	11	28
2016	3	-	6	9	14	32
2017	3	-	9	7	16	35
2018	3	-	8	7	6	24
2019	2	-	6	14	3	25
2020	2	-	6	13	12	33
2021	1	-	7	10	4	22
2022	1	1	6	13	6	27
Total	25	2	70	117	98	312
Percentual	8%	1%	22%	38%	31%	100%

Fonte: Elaborada pelo Autor (2023).

A tabela 4 mostra 312 observações feitas apenas com as empresas que tiveram prejuízos; quando há acúmulo de prejuízos fiscais, a normatização contábil permite, em

determinadas circunstâncias, o reconhecimento de um ativo fiscal diferido sobre seu montante (GABRIELLI; PINTO, 2019).

Para reconhecimento de ativo fiscal diferido, é preciso observar a norma, nesse caso representada pela NBC TG 32, que exige o cumprimento de quatro requisitos antes do reconhecimento: expectativa de geração de lucros tributáveis futuros; estudo técnico de viabilidade da realização do crédito; obtenção de lucro tributável em ao menos três dos cinco últimos exercícios sociais e continuidade. Por esta razão foi criado um *checklist* apresentado no Quadro 6 do capítulo de metodologia.

O referido *checklist* foi preenchido conforme as notas explicativas de cada empresa iam sendo analisadas, ano a ano, gerando os resultados por empresa, sendo atribuído 0 - para nenhum requisito encontrado, 0,25 - um encontrado, 0,5 - dois contemplados, 0,75 - três alcançados e 1 para a empresa que cumpriu os quatro requisitos exigidos pela norma, considerando-se que cumpriu as exigências da norma apenas quem atingiu 1 ou 100%. Diante disso, em 31% das observações foi constatado o cumprimento da norma para poder reconhecer o ativo fiscal diferido oriundo de prejuízos, já em 69%, mais que o dobro, das empresas não houve o cumprimento integral da norma.

Em 38% das empresas foram atendidos, três dos quatro requisitos (0,75), talvez pelo fato de três das exigências poderem ser feitas conforme a vontade dos gestores e uma não, a de se obter lucro tributável em ao menos três dos cinco últimos exercícios sociais, o que não depende apenas do desejo do gestor ou seu contador, não tem como incluir isso nas demonstrações contábeis que se reportam ao passado, diferentemente dos outros três requisitos, que são extremamente técnicos e operacionais, independentemente do seu resultado financeiro, podendo ser feito de forma pensada e organizada, ou seja, depende da vontade dos gestores fazer.

O reconhecimento dos ativos fiscais diferidos deve ocorrer quando se tratar de uma recuperação provável ou então a entidade ficará acumulando montantes de ativos fiscais diferidos, o que pode acarretar riscos; se a empresa vem seguidamente apresentando prejuízos, fica difícil acreditar que terão como aproveitar esses créditos em lucro futuro, daí a necessidade da empresa cumprir todos os quatro itens do *checklist*. NBC TG 32 R4 rege que um ativo fiscal diferido deve ser reconhecido para o registro de prejuízos fiscais não utilizados e créditos fiscais não utilizados na medida em que seja provável que estarão disponíveis lucros tributáveis.

Discutir essa conformidade é importante, pois as normas que regem sobre esse tipo de reconhecimento advindo de prejuízos fiscais começou a se consolidar em 2010, período chamado por Schuh (2019) de pós-IFRS, que é basicamente todo compreendido por esse estudo.

Segundo a mesma autora, os AFD reconhecidos, originados de prejuízos fiscais no período mais longo da sua pesquisa (2010 a 2017), identificado por período pós-implantação das IFRS, o valor médio de AFD identificados naquelas empresas que os reconheceram representa acréscimo de 369% em relação ao período Pré-IFRS e 105,3% em relação ao período intermediário (SCHUH, 2019). A normatização instigou ao reconhecimento dos AFD e deu mais segurança, trazendo legalidade, mas nem por isso todos cumprem o que é regido por ela na hora de reconhecer, pois é uma prática que pode trazer benefícios consideráveis às entidades.

Além disso, os AFD geram impacto no patrimônio da entidade e podem influenciar no resultado econômico e na visão dos sócios e investidores. Assim, é de suma importância avaliar o efeito do gerenciamento de resultados nesse processo. Conforme Dechow *et al.* (2010), o gerenciamento de resultados pode ser definido como a manipulação de valores registrados na contabilidade, a partir de métodos e decisões que atendem às normas contábeis. O gerenciamento de resultados representa um tema proeminente em finanças e contabilidade (SANTOS, 2016).

4.2 Estratégias de Gerenciamento de Resultados

Inicialmente, os coeficientes foram obtidos a partir do modelo da Kothari(2005). Os resultados foram agrupados da seguinte forma: empresas em que houve reconhecimento dos AFD por diferenças temporais e empresas em que foram reconhecidos prejuízos fiscais, em suma, empresas com desempenhos distintos. Segundo Kothari, Leone e Wasley (2005), o cálculo dos *accruals* discricionários, quando incorporado à variável que mensura desempenho, aumenta a confiabilidade e o poder preditivo de GR.

Os *accruals* discricionários utilizados como *proxy* do gerenciamento de resultados por meio do modelo de Kothari *et al.* (2005) permitem controlar a heterocedasticidade, suavizar os problemas decorrentes do porte empresarial, especificar a performance da entidade e minimizar os erros de estimação dos *accruals* discricionários.

No mesmo ano da criação do modelo de Kothari(2005), Graham, Harvey e Rajgopal (2005), já sugeriam em um trabalho internacional que a pesquisa de gerenciamento de resultados deveria avançar para as decisões sobre as atividades reais dos negócios da entidade, visto que essa prática desfruta de popularidade entre os administradores.

Porém, Roychowdhury (2006) reforça que extrair inferências sobre o GR apenas por meio da análise dos *accruals* discricionários é provavelmente inapropriado, sendo importante discutir as decisões operacionais, analisando o comportamento dos custos de produção, das despesas operacionais e administrativas e dos fluxos de caixas. Esse modelo baseado em atividades reais ou operacionais foi usado para estimar o comportamento do gerenciamento de resultados das operações reais das empresas que reconheceram AFD. GRO envolve as escolhas operacionais inerentes às vendas, ao nível de produção e às despesas de vendas, gerais e administrativas (MORAIS E MACEDO, 2021).

Segundo Zang (2012), os gestores gerenciam os resultados pelas decisões reais até o fim do exercício fiscal, ao passo que a manipulação pelos *accruals* pode ocorrer mesmo após o encerramento do ano fiscal, ajustando o nível dos *accruals* dependendo do gerenciamento das atividades reais.

O referido pesquisador evidencia que o gerenciamento de resultados pode ocorrer não somente por meio dos *accruals* discricionários, como também por meio do gerenciamento das decisões operacionais. Logo, as pesquisas que envolvem a manipulação de resultados devem contemplar os dois métodos, como no presente estudo.

Diante da existência de duas estratégias de gerenciamento de resultados contábeis à disposição dos gestores, a literatura recente vem tratando o gerenciamento de resultados de forma conjunta (PAULO; MOTA, 2019). Seguindo esta tendência, este estudo abordará o gerenciamento de resultados mediante *accruals* e atividades operacionais.

Tabela 5: Estratégias de Gerenciamento de Resultados.

AFD	DiscAccruals_Kothari	AbnormalCFO	AbnormalPROD	AbnormalDISEX	IAFD
DT	-0,005	- 0,000	-0,004	0,000	0,034
Prejuízo	0,019	0,028	0,024	-0,012	0,044

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Como se observa na Tabela 5, foram utilizados dois modelos para detecção do gerenciamento de resultados. Um por meio de *accruals* discricionários Kothari (2005) e outro por meio de atividades operacionais Modelo Roychowdhury (2006).

Após os resultados das estratégias de gerenciamento, a partir dos modelos usados, chama atenção que os sinais foram sempre diferentes ao comparar as empresas com AFD de DT com as de prejuízos fiscais, quando um deu positivo o outro foi negativo, respectivamente.

Situações diferentes fazem com que o gestor possa optar entre uma ou outra forma de operacionalização, todavia, conforme Martinez (2013), em certos pontos as normas possibilitam certa discricionariedade dos gestores, o que os leva a fazer a escolha em função das necessidades próprias, sem refletir sobre a realidade do negócio, levando à conclusão de que o método do reconhecimento do AFD influencia na estratégia de gerenciamento de resultados, importante resultado para quem quer analisar de forma mais detalhada o desempenho das instituições. O mesmo autor aponta a existência de três tipos de gerenciamento de resultados contábeis, sendo um deles o *target earnings*, gerenciamento para melhorar ou piorar os resultados contábeis no intuito de alcançar metas estabelecidas, o que podemos ver nos achados.

Essa busca contínua pelo resultado ideal pode ser alcançada e criar um efeito benéfico em curto prazo, porém há possibilidade de problemas futuros. Taylor e Xu (2010) constataram que as firmas suspeitas, que buscam evitar reportar perdas, atingir a previsão dos analistas ou possuem restrições quanto às escolhas contábeis, manipulam as atividades operacionais ocasionalmente e que isso em média não resulta em consequências negativas significantes em suas performances subsequentes. Talvez por isso as normas exijam análise dos últimos 5 anos do desempenho das empresas, requisito esse conforme visto na Tabela 4 pouco atingido pelas empresas estudadas.

Quando se trata de empresas com diferenças temporais, dois dos modelos tiveram seus resultados negativos, o de Kothari e CFO, ao passo que os demais foram nulos, sendo possível dizer que o gerenciamento de resultado, quando feito com o intuito de diminuição de lucro, talvez por serem empresas já estabilizadas no mercado, como forma de planejamento tributário para reduzir a incidência de tributos sobre o lucro ou talvez distribuir menos dividendos. Formigoni *et al.* (2012) evidenciaram em seus estudos que as empresas têm incentivos para gerenciar seus resultados com a intenção de reduzir a carga tributária. Por sua vez, Rezende e Nakao (2012) apontam relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados.

A carga tributária do Brasil é fator adicional para a prática do gerenciamento de resultados, fazendo com que os gestores nem sempre queiram maximizar lucros, pois aumenta

a incidência de impostos sobre lucro, acarretando maior despesa tributária, divergindo do que comenta Lima (2020), para quem o gerenciamento de resultados é uma prática dos altos executivos para gerenciar as informações oportunamente dos relatórios financeiros a fim de demonstrar desempenho favorável da empresa, corroborando Moraes (2021), que afirma que esse fato pode ser explicado pela possibilidade de os gestores das empresas estarem mais preocupados em gerenciar seus resultados para diminuir os tributos, com vistas à melhor qualidade dos resultados e aumento do resultado financeiro.

Por sua vez, na amostra de empresas com prejuízos, três modelos deram respostas positivas, o que leva a crer que gerenciam seus resultados para aumentarem o lucro ou no intuito de tentar publicar menos prejuízos e melhorar seus resultados.

As empresas têm encontrado incentivos em diferir o reconhecimento de passivos, aumentando, assim, os ativos totais para quantias fictícias, particularmente quando a divulgação desses passivos pode distorcer a percepção dos investidores sobre o desempenho da empresa. Isso normalmente ocorre no caso de empresas que buscam uma estratégia para evitar perdas ou em firmas com uma meta de lucro específica a ser alcançada (REZENDE e RATHKE, 2018).

Esses incentivos encontrados na legislação podem induzir os gestores a praticar o gerenciamento de resultado, como encontrado nessa pesquisa, mas diferentemente dos achados de Gabrielli; Pinto (2019), a constituição do ativo fiscal diferido sobre os prejuízos fiscais acumulados tem por finalidade equilibrar o resultado contábil da pessoa jurídica entre os períodos, trazendo mais segurança ao destinatário da informação contábil.

Ainda na Tabela 5, observa-se que o valor que mais se distancia de zero, com média 0,028, é visto no CFO. No modelo baseado em estratégias para gerar caixa, sendo o de maior nível de gerenciamento de forma positiva, os resíduos positivos indicam que o fluxo de caixa total da empresa foi influenciado positivamente pelas manipulações das vendas, o que evidencia manipulação das vendas para aumentar o lucro contábil à medida que as vendas extras são reconhecidas contabilmente (ROYCHOWDHURY, 2006). O único resultado que deu negativo foi o AbnormalDISEXP, o que faz sentido porque aumentar ou gerar as despesas não ajuda a minimizar o prejuízo, seus excessos estão diretamente ligados. Esse também foi o modelo com valor do resíduo mais próximo a zero, e quanto mais perto de 0 menor é o gerenciamento por manipulação de despesas de vendas, gerais e administrativas da empresa.

A análise indica que os estilos de gerenciamento dos dois grupos são inversos: independentemente de ser pelo modelo de GR contábil ou de atividades reais, os sinais

sempre são contrários, quando um é positivo ou outro é negativo ou vice-versa, o que mostra que são intenções diferentes de gerenciar seus resultados, colaborando com a afirmação de Zang (2012, p. 676) sobre gerenciamento de resultados: “são ações intencionais para alterar os lucros reportados em determinada direção utilizando-se de mudanças no tempo ou estruturação de operações, investimentos ou transações financeiras, e que têm consequências comerciais abaixo daquilo que é normal”. Em outras palavras, manipulando-se atividades operacionais relacionadas às vendas, despesas e produção.

De maneira geral, olhando os resultados na tabela, percebe-se claramente que os níveis das empresas com diferenças temporais estão todos mais próximos de zero, comparando com as que tiveram prejuízo, reforçando que, independentemente do sinal, as DT gerenciam de forma mais suave do que as de prejuízos, por *accruals* discricionários ou atividades reais.

O grupo de empresas que tiveram AFD oriundos de prejuízos fiscais foram as que mais gerenciaram seus resultados em busca de aumentar o lucro e, conseqüentemente, diminuir prejuízo. Marques (2016) adverte que quanto maior for esse gerenciamento de resultados, menos persistentes e tempestivos serão os lucros e as perdas incorporadas ao resultado das companhias. Para esse autor, sob a influência do gerenciamento de resultados, menor será a qualidade das informações financeiras em consequência da preditividade dos lucros e dos *accruals* ficar prejudicada.

Segundo Zang (2012), os gestores gerenciam os resultados pelas decisões reais até o fim do exercício fiscal, ao passo que a manipulação pelos *accruals* pode ocorrer mesmo após o encerramento do ano fiscal, ajustando o nível dos *accruals*, dependendo do gerenciamento das atividades reais, custos de produção, das despesas operacionais e do fluxo de caixa operacional, modelos de atividades reais usados no estudo.

Os maiores índices de gerenciamento de resultado estão, mesmo que de forma delicada, nas atividades reais e menos no uso de *accruals*, diferentemente dos resultados encontrados na pesquisa de Zang (2012), que indicou que as empresas usam em maior magnitude o gerenciamento de resultados com base em *accruals* e menos por gerenciamento de atividades reais. Para este autor, as empresas optariam pelo gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, por exemplo, quando o gerenciamento utilizando atividades reais fosse mais caro, devido a um status menos competitivo no setor, estando em uma condição financeira menos saudável, experimentando níveis mais altos de monitoramento de investidores institucionais.

Saindo dos modelos gerenciais e indo para a média do AFD, fica em evidência que empresas com prejuízos tiveram maior índices de ativo fiscal diferido, porém de forma leve, sendo a diferença de 0,01 a maior, logo o IAFD é um fator que provavelmente não influencia no gerenciamento de resultado das empresas, o que corrobora os achados de Schuh (2019), para quem a variação do gerenciamento de resultados (medido pelos resíduos de Jones e Jones modificado) não explica a variação dos ativos fiscais diferidos medidos por AFD total, Pf ou AFD DT. Nesse mesmo estudo, ela usou outro modelo de GR o GEE - *Generalized Estimating Equations*, na tentativa de achar alguma relação, porém continuou sem obter sucesso.

Na Tabela 6, segue o teste U Mann-Whitney para verificar se há alteração entre as medianas de todos os modelos utilizados, e em todas amostras agrupadas. Foi utilizado o teste de diferença de medianas, pois na amostra ao menos um dos grupos não tem distribuição normal, o que dificulta o teste de médias.

Tabela 6: Teste de diferenças de medianas Prejuízo x Diferença temporal – Kothari.

Teste Usado		Kothari	CFO	PROD	DISEXP
pValue		0,000	0,000	0,000	0,000
Normalidade	de				
prejuizo					
pValue		0,000	0,000	0,000	0,000
Normalidade	de				
difTemp					
Resultado		Ao menos um	Ao menos um	Ao menos um	Ao menos um
Normalidade		dos grupos não tem	dos grupos não	dos grupos não tem	dos grupos não tem
		distribuição normal	tem distribuição	distribuição normal	distribuição normal
			normal		
pValue	Mann-	0,050	0,000	0,001	0,044
Whitney					
Resultado	Mann-	Medianas	Medianas	Medianas	Medianas
Whitney		diferentes	diferentes	diferentes	diferentes
Mediana	de	0,001	0,016	0,041	- 0,015
Prejuizo					
Mediana DifTemp		- 0,005	- 0,000	0,016	0,025
Prejuizo	menos	0,005	0,016	0,025	-0,010
difTemp					
		Qde de Obs	prejuizo: 312 difTemp: 388		

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Foram feitas 700 observações para cada modelo de GR, sendo 388 para as empresas que não tiveram prejuízos e 312 para as que obtiveram, por meio do teste usado de Mann-Whitney. Nas duas primeiras observações da tabela 6, verifica-se que nenhum dos valores

apresenta distribuição normal pois o pValue deu zero, o que reforça todos os testes serem de diferença de mediana; quando analisamos a linha da Mediana de Prejuízo, todos os resultados são positivos, ou seja, analisando toda a amostra até chegar à mediana, todas as empresas gerenciam seus resultados para maximizar lucros.

Por sua vez, na Mediana DifTemp dois modelos Kothari e CFO se aproximaram de zero, sendo impossível dizer se a maioria até aí gerencia de forma positiva ou negativa, não gerenciam *Accruals* discricionários ou suas relações vendas x caixa para aumento ou diminuição do lucro; por sua vez, no que se refere ao aumento da produção e despesas o objetivo é melhorar o lucro, ambos com sinal positivo.

Entre as diferenças das medianas, apenas o modelo de DISEXP deu negativo, em virtude de ser o único modelo no qual as medianas do grupo prejuízo menor valor inferior à de Diftemp, o que era de se esperar porque a estratégia de manipular despesas não é a ideal para quem quer maximizar lucros.

O resultado final, observando a diferença das medianas, ficou igual em relação ao sinal encontrado na Tabela 3 na linha prejuízos, logo esse grupo está influenciando no resultado geral, talvez pelos seus níveis de gerenciamento serem maiores que do outro grupo de diferenças temporais, divergindo dos achados de Schuh (2019), que considera haver tendência das empresas com mais gerenciamento de resultado reconhecerem mais AFD, mais especificamente AFD DT. Neste estudo, após análise das tabelas 3 e 4, os resultados mostram que quem reconheceu AFD de Prejuízos fiscais é quem mais gerencia resultados.

Importa lembrar que na Tabela 4 tem-se a maior parte das empresas sem apresentar lucro em ao menos três dos últimos cinco anos, não cumprindo, portanto, as exigências das normas, logo esse reconhecimento do AFD deve ser estritamente para gerenciar resultados, pois é pouco provável que esse cenário seja revertido, pensamento corroborado pelo estudo de Rezende e Rathke (2018) descobrindo em seus resultados que as empresas com perdas superiores a 4% de suas receitas líquidas divulgam despesas tributárias líquidas diferidas substancialmente maiores, com base em diferenças contábeis-tributárias observáveis. Este caso é particularmente consistente com a hipótese do *big bath*, na qual é improvável uma reversão de resultados líquidos negativos.

Os resultados do teste de Mann-Whitney, evidenciados nas Tabela 6, mostram que podem existir diferenças entre os grupos analisados DT x Prejuízo. Diante disso, notou-se que o fato da empresa ter seus ativos fiscais diferidos reconhecidos por ter prejuízos fiscais ou não, pode exercer influência nas variáveis em análise, e com médias mais altas. Dessa forma,

esse grupo com prejuízos foi dividido para verificar se cumpriu ou não as normas vigentes, o que pode influenciar o gerenciamento de resultados das empresas com prejuízos ou se basta o fato de ter prejuízo para que se indique o maior GR.

Tabela 7: Expectativas de GR pela AFDprej conformidade com a norma.

Conforme	DiscAccruals_Kot hari	AbnormalCFO	AbnormalPRO D	AbnormalDISE XP
0	-0,055	-0,012	0,024	-0,085
0,25	0,425	0,549	-0,234	-0,375
0,5	0,062	0,038	0,085	0,016
0,75	0,009	0,026	0,007	-0,001
1	0,012	0,022	0,005	-0,021

Fonte: Elaborada pelo Autor (2023).

Conforme expectativas de Gerenciamento de Resultado para as empresas que tiveram AFD oriundo de prejuízos fiscais, houve o detalhamento delas conforme cumprimento das normas, independentemente do nível de conformidade e se cumpriu ou não cumpriu a maioria dos resultados, apontando para o gerenciamento em busca de maximizar lucros, apenas no AbnormalDISEXP e nas empresas de conformidade zero que prevalece sinal negativo, mostrando que nesse modelo específico de forma geral e nas empresas que não observaram nenhum requisito da norma, os gestores tendem a não querer aumentar o lucro, talvez porque o modelo trata de aumento de despesas, e no caso das empresas do grupo 0, por não estarem mais interessados em gerenciar resultados.

Vale lembrar que o período analisado é após as IFRS, e normas brasileiras que tratam sobre AFD prejuízo. A distorção das informações contábeis normalmente surge em razão da existência de critérios alternativos de reconhecimento, mensuração e evidenciação, oportunizando aos administradores a escolha entre duas ou mais alternativas disponíveis e válidas, para evidenciar as informações da forma mais conveniente, podendo, desse modo, distorcer a análise do desempenho pelos usuários. Esse fato, em tese, poderá ser mais favorável a partir da aplicação de normas baseadas, como é o caso do padrão IFRS (SANTOS et al., 2020).

Como o grupo da tabela 7 se refere especificamente a empresas com resultados econômicos e financeiros desfavoráveis, era de esperar o interesse dos gestores na mitigação desses fatos, se aproveitando das brechas da legislação para maquiarem seus resultados.

De acordo com Silva (2017), o gerenciamento de resultados pode advir de um comportamento oportunista do gerente, alinhado à Teoria da Agência, ou pode ser benéfico à organização, na medida em que aumenta o valor informativo dos ganhos. O desalinhamento entre os incentivos dos administradores e dos acionistas pode induzir gestores a utilizar a flexibilidade para gerenciar os lucros de maneira oportunista, criando distorções nos resultados das empresas.

Tabela 8: Teste de diferenças de médias cumpriu x não cumpriu.

Teste Usado	Kothari	CFO	PROD	DISEXP
pValue Normalidade de prejuizo	0,000	0,000	0,000	0,000
pValue Normalidade de difTemp	0,000	0,000	0,000	0,000
Resultado Normalidade	Ao menos um dos grupos não tem distribuição normal	Ao menos um dos grupos não tem distribuição normal	Ao menos um dos grupos não tem distribuição normal	Ao menos um dos grupos não tem distribuição normal
pValue Mann-Whitney	0,835	0,110	0,090	0,668
Resultado Mann-Whitney	Medianas iguais	Medianas iguais	Medianas iguais	Medianas iguais
Mediana prejuizo_cumpriu	-0,000	-0,009	-0,028	-0,019
Mediana prejuizo_nCumpriu	-0,001	0,021	0,055	0,014
Prejuizo_cumpriu menos prejuizo_nCumpriu	-0,001	-0,012	-0,027	-0,005
Qde de Obs	prejuizo_cumpriu: 98 prejuizo_nCumpriu: 214			

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Esta tabela mostra o teste de mediana apenas para os coeficientes de GR das empresas com AFD prejuízos, classificadas ‘cumpriram’ na sua totalidade os quatro requisitos exigidos à observância das normas, incluindo as que não cumpriram, seja total ou parcial, foram rodadas 312 observações, 214 não cumpriram e 98 cumpriram. Pode-se observar que os pValue Normalidade todos foram nulos, o que não apresenta distribuição total, levando mais uma vez para o teste de mediana.

Todas as medianas com resultado cumpriu deram negativas, apontando para o gerenciamento para menor obtenção de lucro, o que pode se dever ao fato de os gestores das empresas selecionadas da amostra como cumpriu terem atingido todas as observações da norma, o que significa que obtiveram lucro tributável em no mínimo três dos cinco últimos exercícios sociais e trabalham observando o princípio da continuidade. Assim, pode não haver

por parte dos gestores grande necessidade de mostrar resultado melhor da empresa, pois seu histórico de lucro já pode dar segurança aos usuários.

Nas empresas em que não houve o cumprimento, a mediana de Kothari é praticamente nula, e as demais, que são dos modelos de atividades reais, todas são positivas; os gestores das entidades gerenciaram seus resultados com o objetivo de aumentá-los. Martinez (2001) afirma que apenas nos casos em que os *accruals* discricionários sejam nulos não se constatará o gerenciamento de resultados contábeis. Para *accruals* discricionários positivos, haverá indícios de gerenciamento de resultados visando a aumentar os lucros. Caso contrário, quando negativos, haverá indícios de gerenciamento de resultados com a finalidade de diminuir lucros.

Pode-se notar que todas as medianas dos modelos baseados em atividades operacionais são maiores do que o modelo *accruals*, sendo importante destravar a diferença entre as formas de GR. Gunny (2005) dividiu as formas de gerenciamento de resultados em duas principais: baseada em *accruals* e baseada em atividades operacionais. A autora enfatiza ainda que a diferença principal entre as abordagens é que a segunda altera as atividades econômicas subjacentes da empresa, ao passo que a primeira interfere nas escolhas contábeis.

Na diferença prejuízo_Cumpriu e prejuízo_nCumpriu, as empresas gerenciaram seus resultados com o objetivo de diminuí-los, tendo em vista que os sinais foram negativos, levando à reflexão de que as empresas que cumprem influenciaram para esse caminho. Como tem históricos de lucro, sentem menos necessidade de GR para aumento de lucro do que aquelas que provavelmente só demonstrem prejuízos no seu histórico.

É válido destacar medianas menores e persistentes próximas ao valor zero, seja para empresas que cumprem ou não, como uma leve superioridade para os modelões de atividades reais, o que reforça o fato de que a observância da norma não tem ligação com o GR contábil, e que quando há o gerenciamento a maioria dos gestores manipula atividades operacionais relacionadas às vendas, despesas e produção.

Roychowdhury (2006) encontrou evidências de que as empresas tentam evitar perdas por meio do gerenciamento por atividades reais, oferecendo descontos nos preços para aumentar temporariamente as vendas, engajam em superprodução para reduzir o custo dos produtos vendidos (CPV) e reduzem as despesas discricionárias agressivamente para melhorar suas margens.

Ao término da análise dessa tabela, é bom registrar que, apesar de haver diferenças entre medianas e sinais entre os grupos, o teste aponta para medianas iguais, então não se

pode dizer que eles gerenciam de forma diferente, diferentemente do encontrado na tabela anterior, que mostra diferença de medianas entre o grupo prejuízos e diferenças temporais; o grupo prejuízo, quando dividido, apresentou semelhança.

O também se buscou mostrar se existem diferenças de média ou não quando se trata de índices de ativos fiscais diferidos, como pode ser observado a seguir na Tabela 9.

Tabela 9: Teste da diferença de medianas IAFD.

Teste Usado	Prejuízo x diftemp	cumpriu x não cumpriu
pValue Normal de prejuízo	0,000	0,024
pValue Normalidade de difTemp	0,000	0,000
Resultado Normalidade	Ao menos um dos grupos não tem distribuição normal	Ao menos um dos grupos não tem distribuição normal
pValue Mann-Whitney	0,167	0,457
Resultado Mann-Whitney	Medianas iguais	Medianas iguais
Mediana de Prejuízo	0,030	0,035
Mediana DifTemp	0,028	0,024
Prejuízo menos difTemp	0,002	0,0011
Qde de Obs	prejuízo: 312 difTemp: 388	prejuízo_cumpriu:98 prejuízo nCumpriu: 214

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Quando se trata de Índices de Ativos Diferidos, pegando toda a amostra, o teste aponta para medianas iguais, independentemente do resultado financeiro da empresa e do seu modelo de reconhecimento desses ativos e de cumprimento ou não das normas quando for o caso.

Ambas as medianas são positivas, havendo diferença insignificante de 0,002 entre o primeiro grupo e no segundo grupo de 0,001 ainda menor, reforçando a ideia de que o IAFD não influencia no modelo de gerenciamento de resultados.

4.3 Modelo de Regressão Logística

A seguir, são mostrados os achados a partir do uso estatístico da regressão logística, analisando as variáveis dependentes prejuízo e não prejuízo e depois prejuízo cumpriu ou não cumpriu no que se refere às normas, o que torna a resposta binária ou dicotômica, e a variável dependente em uma variável *dummy*, ideal para esse tipo de modelo.

Desse modo, a Tabela 10 a seguir exhibe os resultados da regressão logística, sendo a variável Dummy dependente e as de interesse o modelo gerencial e IAFD; por sua vez, as de

controle são ROA, debt, Size, Tangibility, MTB, factor(ANO), factor(IndustrySector). Optou-se pela regressão logística por se tratar de técnica estatística que busca a relação de dependência entre variáveis, sendo que a variável dependente é dicotômica (LUCA, 2020).

Hanrejszkow; Stromberg (2013) dizem que mesmo quando a resposta de interesse não é originalmente binária, é usual que esta seja dicotomizada, de modo que a probabilidade de sucesso possa ser estimada por meio de um modelo de regressão logística. Embora existam outros modelos para analisar dados em que a resposta é binária, a regressão logística se tornou popular por ser flexível do ponto de vista matemático, de fácil utilização e por apresentar interpretação simples de seus parâmetros (GIOLO, 2017).

Foi feita análise minuciosa para não tratar os resíduos negativos no modelo como baixo GR em relação aos resíduos positivos; os sinais em si não definem a intensidade do gerenciamento, apenas indicando direções diferentes, pois a primeira gerenciou para diminuir o resultado da variável analisada, ao passo que a segunda gerenciou para aumentá-lo.

No modelo empregado, foram usadas variáveis de controle que, apesar de não mostrarem resultados em valores, são de grande valia, como fator ano e setor, incluídos na regressão devido às suas pertinências nas atividades de qualquer entidade.

Os estudos envolvendo gerenciamento de resultado e regulação setorial têm mostrado duas realidades: as empresas gerenciam resultados para atingir metas e objetivos estabelecidos para o setor ou reduzem as práticas de gerenciamento em razão do controle setorial exercido (BAIOCO; ALMEIDA; RODRIGUES, 2013). Daí a importância de se incluir essa variável em todos os testes.

Tabela 10: Regressão prejuízo – Kothari

Variáveis	Prejuízo ou difTemporal		Cumpriu / não cumpriu	
	Estimate	OR	estiMate	OR
Accruals Kothari	3.057***	21,273	-0,187	0,830
IAFD	3.939*	51,344	-14,061***	0,000
ROA	-6,245***	0,002	2.426	11,312
Debt	1.520***	4,571	-2,965***	0,052
Size	-0.073	0,929	0,143	1,154
Tangibility	-1,192**	0,304	6.681***	796,761
MTB	0.006	1.005	0,030	1.012
factor(ANO)	Sim	Sim	Sim	Sim
factor(IndustrySector)	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	700	700	226	226

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Conforme análise de regressão de logística com GR modelo *Accruals* Kothari, destaca-se o resultado encontrado para essa regressão o nível de significância para esse

modelo, pois indica que para cada unidade *accruals* há possibilidade 21 vezes maior da empresa ter prejuízo, assim quanto maior o prejuízo, maiores as chances de se gerenciar resultado de forma positiva. Talvez essa relação se dê porque as empresas não querem publicar resultados negativos e tentam mitigar gerenciando resultados. Uma das causas do GR é que as firmas tentam evitar a divulgação de perdas, preferindo divulgar um resultado positivo pequeno a um prejuízo (JOIA, 2012).

O IAFD também mostrou significância com sinal positivo, ou seja, para cada unidade de IAFD o ensejo de direcionar a empresa ao prejuízo é de 51x. Por sua vez, o ROA deu negativo, mas com OR muito próximo a zero, o que não permite definir se gerencia seus resultados para aumento ou diminuição do lucro, diferentemente do Tangibility, que também foi negativo, porém com OR indicando chances maiores de não ter prejuízo.

A outra variável que demonstrou significância foi o Debt, de forma positiva, para cada unidade de debt a chance de prejuízo será de 4,5 vezes. Talvez se dê falta do aumento das despesas, a qual, se não organizada, propicia maus resultados.

O resultado encontrado confirma o exposto na Tabela 03, mostrando GR *accruals* positivo para grupo de IAFDPrejuízos, confirmado que as empresas com prejuízos tendem a gerenciar resultados em busca do aumento de lucro ou que os gestores das empresas com prejuízos têm maior nível de gerenciamento de resultado por *Accruals*, na tentativa de suavizar resultados para agradar principalmente usuários externos como investidores. Mota et al. (2017) verificaram se os gestores utilizam o GR para atingir ou superar o lucro previsto por analistas de mercado. O trabalho evidenciou que as empresas brasileiras utilizam-se dos *accruals* discricionários para atingir as previsões de lucro realizadas pelos analistas de mercado. No caso desta pesquisa, se confirmou para as empresas com prejuízos fiscais.

Olhando as variáveis cumpriu e não cumpriu, não há relação de significância no gerenciamento de resultados os *accruals* Kothari tiveram achados próximos a zero, quanto mais perto de 0 for o valor do resíduo, menos a empresa gerenciou o resultado por meio das vendas.(MORAIS ; MACEDO, 2021).

Só foi encontrada alguma relação nas variáveis de IAFD de forma negativa, porém com OR zero, e tangibility, que apresentou valor preditivo significativo com sinal positivo e relação de probabilidade de acontecimento grande, 796,761.

O Size e o MTB são as únicas variáveis que não apresentaram significação em nenhuma das regressões, não corroborando resultados do estudo de Almeida, Lopes e Corrar (2011), que analisaram se o índice *Market-to-book* serve de incentivo para o gerenciamento

de resultados. Os autores constataram a ocorrência de práticas de GR com o objetivo de melhorar o índice *Market-to-book* das empresas de capital aberto brasileiras, talvez porque esse estudo trata apenas as empresas com AFD.

Vale ressaltar que o número de observações foi de 700 para a relação Prejuízo ou difTemporal e 226 para Cumpriu / não cumpriu. Esse último se reporta apenas às empresas com AFDPrejuízo, lógica que se repete até a tabela 10, concluindo este tópico.

A seguir, são mostrados os achados usando como base os modelos de gerenciamento de resultados de atividades reais caixa, produção e despesas. Regressões foram estimadas para capturar os níveis anormais de atividades operacionais relacionadas às despesas de vendas, gerais e administrativas (DESPAN), custos de produção (PRODAN) e fluxo de caixa operacional (FCOAN) (ROYCHOWDHURY, 2006; COHEN; ZAROWIN, 2010; ZANG, 2012; CUPERTINO; MARTINEZ; COSTA JR., 2015; REIS; LAMOUNIER; BRESSAN, 2015; CAMPA; HAJBABA, 2016) das empresas pertencentes ao grupo de Prejuízo ou diferença temporal e cumpriu ou não cumpriu, mesmo feito com Modelo de Kothari. Os níveis de significância são dados por ***(1%), **(5%) e * (10%).

Tabela 11: Regressão prejuízo – CFO.

Variáveis	Prejuízo ou difTemporal		Cumpriu / não cumpriu	
	Estimate	OR	estiMate	OR
Accruals CFO	1,854*	6,385	0,738	2,092
IAFD	4,316**	74,908	-14,420***	0,000
ROA	-5,366***	0,005	2,462	11,734
Debt	1.472 ***	4,360	-2.879**	0,056
Size	-0.082	0,921	0,149	1,169
Tangibility	-1.093*	0,335	6,806***	903,603
MTB	0.005	1,005	0,012	1.012
factor(ANO)	Sim	Sim	Sim	Sim
factor(IndustrySector)	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	700	700	226	226

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

No modelo de CFO, foi encontrada relação positiva significativa a 10%; o teste mostra que a cada unidade de *Accruals* CFO existe 6 vezes a possibilidade do caixa real ser o esperado, em relação à variável prejuízo ela tende a aumentar, o caixa pode estar aumentando, devido a estratégias de vendas, mas que continuam quantidades insuficientes para cobrir as despesas, o que não aumenta o lucro, pois o recebimento de caixa não interfere na DRE, apurada pelo regime de competência; assim, uma venda a prazo não gera caixa, mas pode influenciar no aumento do lucro ou minimização de prejuízo.

O resultado encontrado confronta o encontrado por Moraes e Macedo (2021), para quem os resíduos negativos indicam que o fluxo de caixa total da empresa foi menor do que deveria, o que evidencia manipulação das vendas para diminuir o lucro contábil, indo de encontro ao que foi encontrado nessa pesquisa, pois nesse caso aumentou o prejuízo.

O IAFD teve significância positiva a 5% e OR 74,908, comprovando relação entre prejuízo e a empresa de ativo fiscal reconhecido, ainda na mesma coluna, duas variáveis de controle têm destaque o ROA, Debt e tangibility, sendo um negativo e os outros positivos, respectivamente. São várias variáveis que colaboram para o resultado do período das empresas analisadas.

No que se refere a cumprir ou não cumprir, o IAFD mais uma vez apresenta significância, porém de forma negativa e OR zero, não dando precisão sobre as chances dessa relação acontecer; Debt e tangibility também apresentaram significância, pois o valor do resíduo ficou muito próximo a zero no debt, ao passo que no tangibility as chances são bem altas, 903 vezes, de uma relação positiva com o fato de cumprir a norma. O fato de cumprir depende não só do que rege a legislação, como também de características da empresa, que podem ser moldadas com oportunidades ou estratégias gerenciais. O gerenciamento de resultado deriva do uso de oportunidades existentes nos critérios para apuração do resultado pelos administradores, que podem alterar o resultado de forma oportunista, de modo a enviar informações aos usuários (SILVA, 2017).

Martinez e Cardoso (2009) abordam que o gerenciamento das informações contábeis mediante decisões operacionais envolve tanto as escolhas operacionais inerentes à atividade da empresa – como reduzir as vendas, iniciar um programa para incentivá-las, oferecer descontos, dentre outras – quanto decisões que não são ligadas diretamente à atividade, como fazer doações, confraternizações, venda de imobilizado, intangível ou investimentos.

Na observância de cumpriu e não cumpriu, não se tem relação de significância com o modelo *accruals* CFO, assim como o de Kothari na tabela anterior pode se explicar por não ser uma opção do gestor atender às normas, mas uma imposição dos órgãos reguladores: CPC 32, como exemplo, afirma que “a entidade deve divulgar o valor do ativo fiscal diferido e a natureza da evidência que comprova o seu reconhecimento”.

Tabela 12: Regressão prejuízo – PROD.

Variáveis	Prejuízo ou difTemporal		Cumpriu / não cumpriu	
	Estimate	OR	estiMate	OR
Accruals PROD	0,118	0,088	0.691	1.996
IAFD	4,214**	67,633	-14,109***	0,000
ROA	-5,800	0,003	2,429	11,344
Debt	1,460 ***	4,307	-2.974**	0.051
Size	-0,088	0,916	0.148	1,159
Tangibility	-1,232**	0,292	6.793***	891,234
MTB	0.005	1.004	0,031	1.012
factor(ANO)	Sim	Sim	Sim	Sim
factor(IndustrySector)	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	700	700	226	226

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Não há relação com o modelo de GR Accruals PROD, conforme tabela 10, em nenhum dos dois grupos, porém o IAFD se apresenta com 5% de significância e OR 67,63, sendo a relação de maior destaque, mostrando relação positiva: quanto mais IAFD houver, maiores serão as chances de ter prejuízo. A dívida segue essa mesma relação de influência de forma direta para o prejuízo, ao passo que o tangibility se comporta de forma contrária: seu aumento acarreta a diminuição de prejuízo.

IAFD no grupo 2 se apresenta de forma negativa em relação a cumpriu ou não as normas: quanto maior for, menores serão as chances de cumprir, porém essa afirmação fica comprometida porque o índice, ao arredondar para três casas decimais, ficou com valor zero. Vale ressaltar que só cumpre as normas quem apresentou lucro nos últimos cinco anos.

Os sinais dos coeficientes que apresentaram significância estatística foram condizentes com o esperado: no primeiro grupo, o IAFD foi positivo, seu crescimento aumenta as chances de prejuízo, por sua vez, no segundo foi negativo. Debt e tangibility também apresentaram significâncias como nas tabelas anteriores.

Tabela 13: Regressão prejuízo – DISEXP.

Variáveis	Prejuízo ou difTemporal		Cumpriu / não cumpriu	
	Estimate	OR	estiMate	OR
Accruals DISEXP	-1,230	1,166	-1.981	0,138
IAFD	4.181*	65,408	-15,858***	0,000
ROA	-5,556***	0,004	2,874*	17,714
Debt	1,630***	5,102	-2,665**	0,070
Size	-1,284**	0,919	0,0185*	1,195
Tangibility	-1.052*	0,277	6.664***	783,751
MTB	0.005	1,005	0,032	1.012
factor(ANO)	Sim	Sim	Sim	Sim
factor(IndustrySector)	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	700	700	226	226

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Na regressão apresentada na tabela 13, o modelo de gerenciamento Accruals DISEXP não tem significância: o IAFD se apresentou de forma positiva, influenciando de forma direta para o prejuízo, o que era de se esperar, tendo em vista o que foi tratado nas tabelas anteriores de regressão. O debt foi a outra variável que se comportou de forma positiva nas observações desse grupo, lembrando que o excesso de despesa pode causar aumento de déficit financeiro.

Assim como o IAFD, o debt vem sendo visto até agora em todas as tabelas dessa seção com relação significativa e positiva. Tais despesas representam parte dos *accruals* totais que diminuem o lucro, portanto esperava-se que o sinal desse coeficiente fosse positivo, já que se está tratando de prejuízo.

Do contrário, os gestores teriam que diminuir as despesas para a diminuição do prejuízo ou aumento do lucro. Segundo Zang (2012), estudos antecedentes têm evidenciado que as empresas gerenciam resultados, tanto por atividades reais quanto por *accruals*. Para este autor, o “gerenciamento por atividades reais é uma ação intencional para alterar os resultados reportados em uma determinada direção, o que é conseguido alterando o tempo ou a estruturação de uma operação, investimento ou transação de financiamento” (ZANG, 2012, p. 676). A ideia subjacente ao gerenciamento de resultados por atividades reais (GRAR) é que as empresas, no propósito de elevar os lucros, por exemplo, reduzam os gastos com pesquisa e desenvolvimento, propaganda e manutenção para atingir determinado lucro alvo, em conformidade com Graham, Harvey e Rajgopal (2005).

O tamanho influenciando negativamente vem como algo novo em relação às tabelas anteriores, tendenciado à diminuição de prejuízo, resultado também esperado, pois a ideia é que essa variável de controle esteja ligada ao aumento de lucro: quanto maior a empresa, maior o lucro ou menor o prejuízo.

Na observação de cumpriu ou não, o que se destacou foi a IAFD e dívida de forma negativa ao cumprimento, acontecendo em todas as análises e o size e tangibility de forma positiva ao cumprimento.

Ao término das verificações das regressões apenas dois dos quatro modelos têm significância positiva para aumento do prejuízo, no caso o modelo de kothari, baseado em *accruals* discricionários, e o CFO de atividades reais, ou seja, as empresas que têm prejuízo conforme resultados alcançados tendem a gerenciar mais resultados conforme esses dois modelos.

Por outro lado, nenhum modelo tem relação com cumpriu ou não cumpriu as normas do CPC, talvez porque independam de gerenciar resultados, como é o caso de ter lucro em

três dos últimos cinco anos, se reporta ao passado não tem como alterar, e ainda tem que se observar ao reconhecer ativos fiscais diferidos oriundos de prejuízos a expectativa de geração de lucros tributáveis futuros, estudo técnico de viabilidade da realização do crédito e Continuidade, ações que não estão ligadas a modelos de gerenciamentos ou que sejam manipulados por eles, assim como não dependem só da vontade do gestor, mesmo que eles manipulem ou gerenciem para atingir os outros três requisitos do *checklist*: se não lucrou no passado, não vão cumprir.

O grupo 2 pode ter mais relação com *accruals* não discricionários, não abrangidos por nenhum dos modelos gerenciais. Os *accruals* não discricionários são aqueles decorrentes da aplicação da norma contábil e das práticas normais das atividades da empresa, ao passo que os discricionários são ajustes feitos pelos gestores com o propósito oportunista de distorcer o resultado contábil (HEALY, 1985; MARTINEZ, 2011).

No tocante às estatísticas gerais da regressão, observa-se que os resultados significativos foram coerentes para explicar o gerenciamento de resultados entre os grupos. IAFD e Debt, por exemplo, mostram maior persistência de valores positivos, no que se refere a ter prejuízo e negativo no caso de cumprir a norma.

4.4 Estatística descritiva

Essa seção aborda de maneira geral e agrupada, observando média, desvio padrão mínimo, primeiro quartil, mediana, terceiro quartil e máximo de todos os modelos de gerenciamento de resultado e demais variáveis do estudo.

A análise descritiva presente na Tabela 14 apresenta as variáveis dependentes dos modelos de gerenciamento de resultados utilizadas no estudo para todas as empresas estudadas.

Tabela 14: Dados gerais

Variáveis	n	Mean	sd	min	Q1	Mediana	Q3	Max
DiscAccruals_Kotha	700	0,006	0,128	-0,502	-0,046	-0,002	0,043	2,006
AbnormalCFO	700	0,012	0,110	-0,451	-0,040	0,008	0,051	1,277
AbnormalPROD	700	0,008	0,138	-0,719	-0,033	0,028	0,087	0,475
AbnormalDISEX	700	-0,005	0,135	-1,684	-0,051	0,020	0,060	0,641
IAFD	700	0,039	0,046	0,000	0,006	0,028	0,055	0,320
ROA	700	-0,011	0,144	-1,387	-0,043	0,009	0,048	0,788
Debt	700	0,351	0,228	0,000	0,214	0,321	0,434	2,002
Size	700	22,023	1,942	17,646	20,694	21,839	23,232	27,618
Tangibility	700	0,267	0,184	0,000	0,140	0,258	0,367	0,868
MTB	700	1,602	12,807	-211,836	0,307	0,873	1,626	195,039

Fonte: Elaborado pelo Autor (2023).

Usando toda a amostra, como já mostrado na Tabela 1, o número de observações foi de 700; entre as médias de gerenciamento de resultado, apenas a *AbnormalDISEXP* se comporta de forma negativa, as outras três são positivas, o que indica que em análise geral as empresas que reconhecem AFD, independentemente de ser por diferença temporal ou prejuízo, tendem a gerenciar resultado para melhorar o lucro, os desvios padrões dos quatro modelos ficam próximos de 0,1, se distanciando pouco da média, mostrando homogeneidade da amostra.

Todos os modelos de GR são diferentes de zero, o que sugere na totalidade das empresas da amostra ocorreu gerenciamento de resultados de alguma forma, várias são as opções para que isso aconteça. Leal (2017) evidencia que isso pode ser efetuado de diversas maneiras, como, por exemplo, por concessão temporária de descontos sobre o preço de venda, o envio de produtos a diversos clientes (mesmo que exista a possibilidade de inúmeras devoluções posteriores) ou uma elevação brusca do nível de produção com o intuito de reduzir os custos dos produtos vendidos por meio da diluição dos custos fixos.

Destacam-se tamanho média a alto e desvio padrão de 2, modelos de GR todos próximos a zero, o MTB com maior desvio padrão, evidenciando maior dispersão da média, o que é comprovado pelos valores da min e máx. IAFD tem o menor desvio padrão da amostra. Nas demais variáveis, o tamanho (size) tem números mais robustos, fazendo a relação de tamanho e AFD positivamente, o que deve se explicar pelas empresas que reconheceram seus ativos fiscais diferidos por diferenças temporárias.

Tamanho tem maior média em todas as análises descritivas, com valor positivo persistente. Para Reis, Lamounier e Bressan (2015, p. 258), “o tamanho das empresas contribui para o aumento do gerenciamento de resultados utilizando as despesas com vendas, gerais e administrativas” deve-se provavelmente “à capacidade de as empresas maiores conseguirem gerenciar melhor a força de trabalho, reduzindo as despesas administrativas, pagando menores comissões aos vendedores e representantes, dentre outras estratégias que as favorecem”.

Gunny (2010) encontrou resultados indicando que quanto maior o tamanho das empresas maior é o gerenciamento de resultados dado por *PRODANaj* e *DESPANaj*. Para este autor, as empresas, quando se dispõem a atingir determinados *benchmarks*, de fato estarão mais predispostas a reduzir despesas discricionárias, cortarem preços para impulsionar

as vendas no período corrente e/ou também encarar superprodução de estoques para decrescer o custo das mercadorias vendidas.

É possível verificar mudança de direção no gerenciamento dos resultados quando é feita a comparação entre empresas com ou sem prejuízo, na medida em que aquelas com prejuízo apresentam sinal positivo no resultado e resultados mais distantes de zero, tornando esse grupo mais propício a gerenciar em busca de aumentar o lucro.

A semelhança é que os *accruals* discricionários apresentaram valores médios positivos para ambas, podendo indicar que as empresas estão utilizando a prática de gerenciamento para melhorar seus resultados, sendo de se esperar devido à situação atual não ser favorável, em relação ao resultado do período. O mesmo pode ser observado para o gerenciamento de resultado por atividades com prejuízo, que apresenta em média maior GR de forma positiva.

4.5 Resultado das hipóteses

Ao término da análise dos resultados encontrados e evidenciados neste capítulo, esta pesquisa tem hipóteses aceitas e outras rejeitadas, uma vez que os achados nem sempre mostraram indicações favoráveis às hipóteses teóricas. Com base nisso, essa tese com seus achados responde ao problema de pesquisa e objetivos propostos.

Tabela 15 – Resumo das Hipóteses

Hipóteses	Conclusões
H1: Empresas com prejuízos fiscais tem maior probabilidade de gerenciar resultados.	Não rejeitar
H2: Empresas com prejuízos fiscais, que cumprem as normas contábeis, gerenciam menos os resultados.	Rejeitar
H3: Empresas com prejuízos tem maior índice de IAFD.	Não rejeitar
H4: Empresas com prejuízos, que cumprem as normas, tem menor índice de IAFD.	Rejeitar
H5: As empresas que reconhecem AFD gerenciam resultados pelo Modelo de <i>accruals</i> discricionários.	Não rejeitar
H6: As empresas que reconhecem AFD gerenciam resultados pelo Modelo de atividades reais.	Não rejeitar

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Ao término das análises, observou-se que na maioria dos testes as empresas com prejuízos tem maiores chances de gerenciarem resultados, porém não foi encontrada relação com o cumprimento das normas vigentes na hora de reconhecer o AFD oriundos de prejuízos fiscais, a mesma conclusão se dá para os IAFD.

Quanto aos modelos gerenciais usados, apesar do modelo de Kothari *accruals* discricionários ter os índices mais relevantes, os de atividades reais também são usados. Quanto aos maiores índices de GR, as empresas com prejuízos, além de maiores índices, estão em direções contrárias das empresas que não têm prejuízos: enquanto em uma se gerencia tentando aumentar o lucro, na outra se busca diminuição.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse estudo teve como objetivo geral analisar a relação entre o reconhecimento de AFD decorrentes de prejuízos fiscais e o gerenciamento de resultados e específicos, examinar o alinhamento entre as divulgações relativas ao reconhecimento de AFD e as normas contábil e fiscal, comparar o índice de GR das empresas com prejuízos fiscais com aquelas que não os apresentam, investigar qual modelo de GR é usado pelas empresas que apresentam AFD e averiguar se o GR tem relação com o cumprimento das Normas.

No que se refere ao objetivo geral, os resultados mostram que existe ligação entre o GR e AFDprej, pois na regressão logística observa-se que quanto maior o GR aumentam as chances da empresa ter prejuízo, ou seja, as empresas com prejuízos tem maior probabilidade de gerenciar resultados e a estratégia desse gerenciamento é para obtenção de aumentar o lucro ou diminuir prejuízo, conforme análise dos índices dos modelos de GR rodados. Cabe ressaltar que o IAFD teve achados equivalentes, quanto maior o índice de AFD maior o gerenciamento de resultados positivo.

No que se trata dos objetivos específicos, não se observou relação entre GR e cumprimento das normas para reconhecimento do ativo, mas na comparação entre as empresas com prejuízos e as que não têm, observou-se uma diferença no modelo de gerenciamento de resultados, as empresas que não apresentaram prejuízos mostraram GR para diminuição de lucro talvez como estratégia de planejamento tributário, tentando reduzir tributos sobre o lucro, ao contrário das empresas que obtiveram prejuízos que buscam maximizar lucros, provavelmente na esperança de demonstrarem melhores resultados.

Em relação aos modelos de GR utilizados, tanto o de escolhas contábeis, representado nesse estudo pelo modelo de Kothari (2005), quanto o de atividades reais, proposto por Roychowdhury (2006), foram utilizados, com o primeiro tendo nível um pouco maior de forma positiva, o que prevaleceu na maioria dos testes, com exceção de quando se tratou de despesas do período, uma das atividades reais; outro achado sobre esse assunto, respondendo ao último objetivo específico, foi ausência de relação com o cumprimento das normas. Assim, foi possível testar todas as hipóteses construídas, sendo rejeitadas apenas H2 e H4, que tratam da relação com o cumprimento das normas, não podendo rejeitar as demais.

Como limitações, pode se mencionar o fato de na pesquisa não ter sido utilizada base de dados internacionais, restringindo os resultados apenas para o Brasil, havendo notas explicativas de difícil acesso e com dados incipientes, o que dificultou o preenchimento do

Checklist. Para futuros estudos, sugere-se comparação entre as empresas que negociam ações no Brasil e no exterior, de forma que os resultados serão abrangidos de forma internacional; no âmbito nacional, que seja feita análise qualitativa nas notas explicativas, a fim de sugerir melhorias nas suas elaborações.

REFERÊNCIAS

- ALBANEZ, Tatiana; VALLE, Maurício Ribeiro do. Impactos da assimetria de informação na estrutura de capital de empresas brasileiras abertas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, p. 6-27, 2009.
- ALMEIDA, Dalci Mendes; BEZERRA, Antônio Francisco. Influência do fluxo de caixa operacional no gerenciamento de resultados em empresas da construção civil listadas na BM&FBovespa. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 9, n. 3, p. 228-238, 2012.
- ALMEIDA, José Elias Feres de et al. Earnings management no Brasil: grupos estratégicos como nova variável explanatória. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 3, n. 6, p. 81-95, 2009.
- ALMEIDA, José Elias Feres de. **Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos**. 2010. 188f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.
- ALMEIDA, José Elias Feres de; ALMEIDA, Juan Carlos Goes de. Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, p. 62-74, 2009.
- ALMEIDA, José Elias Feres de; LOPES, Alexsandro Broedel; CORRAR, Luiz João. Gerenciamento de resultados para sustentar a expectativa do mercado de capitais: impactos no índice market-to-book. **ASAA-Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 4, n. 1, p. 44-62, 2013.
- ALMEIDA, Luciana Inez Seehaber; COSTA, Gisele MT da. Pedagogia empresarial. **Saberes, Práticas e Referências**. Rio de Janeiro. Brasília, v. 4, n. 1, 2006.
- BAIOCO, V.; ALMEIDA, J. E.; RODRIGUES, A. Incentivos da Regulação de Mercados sobre o Nível de Suavização de Resultados. **Contabilidade Vista & Revista**, [S. l.], v. 24, disponível:<https://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/1546>. Acesso em: 14 ago. 2022
- BANKS, Jeffrey S. The design of institutions: an agency theory perspective. In: WEIMER, D. L. (org.). **Institutional design**. Springer, Dordrecht, 1995. p. 17-36.
- BAPTISTA, Evelyn Maria Boia. Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados. 2008. 302f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.
- BARDIN L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2009. **Acho que ficará fora...**
- BEYER, Anne; GUTTMAN, Ilan; MARINOVIC, Iván. Earnings management and earnings quality: Theory and evidence. **The Accounting Review**, v. 94, n. 4, p. 77-101, 2019.
- BISPO, Oscar N. de A.; MAIA, Saulo C.; BARROS, Leandro E. V.; CARVALHO, Francisval de M. Fusões, aquisições e gerenciamento de resultados: uma revisão sistemática

envolvendo diferentes categorias analíticas. **Organizações em contexto**, São Bernardo do Campo, v. 13, n. 25, jan.-jun. 2017.

BROWN, G. A.; COLLINS, R.; THORNTON, D. B. Professional judgment and accounting standards. **Accounting, Organizations and Society**, v. 18, n. 4, p. 275-289, 1993.

BROWN, Grant A.; COLLINS, Roger; THORNTON, Daniel B. Professional judgment and accounting standards. **Accounting, Organizations and Society**, v. 18, n. 4, p. 275-289, 1993.

BURIN, Eduarda et al. A perícia contábil trabalhista como técnica auxiliar no trabalho jurídico. **Refas-Revista Fatec Zona Sul**, v. 5, n. 5, p. 1-19, 2019.

CALL, Andrew C.; DONOVAN, John; JENNINGS, Jared N. Private lenders' use of analyst earnings forecasts when establishing debt covenant thresholds. **The Accounting Review**, v. 97, n. 4, p. 187-207, jul. 2022.

CAPPELLESSO, Gêssica; FIGUEIREDO, Lílian Mendes; DE LIMA, Diana Vaz. A contribuição dos novos padrões contábeis para a governança corporativa do setor público brasileiro. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia da FUNDACE**, v. 7, n. 3, 2016.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Deliberação CVM nº 599/09, de 15 de setembro de 2009**. Rio de Janeiro: [CVM], 2009. Disponível em: http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/Atos_Redir.asp?Tipo=D&File=%5Cdeli%5Cdeli599.doc. Acesso em: 16 fev. 2021.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **Pronunciamentos**. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos>. Acesso em: 07 jan. 2021.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 32 – Tributos sobre o Lucro**. Brasília: [CPC], 2009. Disponível em: http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_32.pdf. Acesso em: 10 abr. 2021.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **NBCTG 32 R4 – Tributos sobre o lucro**. (2017). Disponível em: [http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG32\(R4\).pdf](http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG32(R4).pdf). Acesso em: 02 jan. 2021.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC n.º 1.374/11- NBC TG Estrutura Conceitual – Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro**. Brasília: [CPC], 2011. Disponível em: http://www1.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?codigo=2011/001374. Acesso em: 12 set. 2020.

CORRAR, Luis; PAULO, Edilson; DIAS FILHO, José Maria. Análise Multivariada para os cursos de Administração. Monografia licro-ed2012. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/002776209>. Acesso em: 23 jan. 2021.

COVARSÍ, M. G. A.; RAMÍREZ, C. Z. Análisis de los factores determinantes en el reconocimiento de créditos por pérdidas fiscales en las empresas españolas. **Revista Española de Financiación y Contabilidad**, Madrid, v. 32, n. 117, abr./jun. 2003.

- CUPERTINO, César Medeiros; MARTINEZ, Antonio Lopo; COSTA, Newton Carneiro Affonso da. Consequências para a rentabilidade futura com o gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais reais. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 27, p. 232-242, 2016.
- DECHOW, P. M.; SCHRAND, C. M. **Earnings quality**. Charlottesville (Virginia): CFA Institute, 2004.
- 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.
- DECHOW, Patricia M.; SKINNER, Douglas J. Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **Accounting horizons**, v. 14, n. 2, p. 235-250, 2000.
- DEFOND, Mark L.; PARK, Chul W. The effect of competition on CEO turnover. **Journal of Accounting and Economics**, v. 27, n. 1, p. 35-56, 1999.
- DIAS, Alessandra Gois Gadelha et al. Contabilidade Criativa, Ética e Gerenciamento de Resultados: Auditoria versus Academia. **Revista Administração em Diálogo-RAD**, v. 18, n. 1, p. 133-151, 2016.
- ECKEL, Frances C.; BOONE, Daniel R. The s/z ratio as an indicator of laryngeal pathology. **Journal of speech and hearing disorders**, v. 46, n. 2, p. 147-149, 1981.
- ECKEL, N. The income smoothing hypothesis revisited. **Abacus**, v. 17, n. 1, p. 28-40, 1981.
- EISENHARDT, Kathleen M. Making fast strategic decisions in high-velocity environments. **Academy of Management journal**, v. 32, n. 3, p. 543-576, 1989.
- FAMA, Eugene F.; JENSEN, Michael C. Agency problems and residual claims. **The journal of law and Economics**, v. 26, n. 2, p. 327-349, 1983.
- FASAN, M.; MARCON, C. Accounting Choice under IFRS: The Role of Accounting Tradition and Managerial Opportunism. **International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences**, v. 8, n. 3, p. 209-223, 2018.
- FAVORETTO, André Botacini et al. O gerenciamento de resultados contábeis e o controle de provisões. **Revista Eletrônica do Departamento de Ciências Contábeis & Departamento de Atuária e Métodos Quantitativos (REDECA)**, v. 4, n. 2, p. 113-125, 2017.
- FONTES FILHO, Joaquim Rubens; LEAL, Ricardo Pereira Câmara. **Governança corporativa e criação de valor**. São Paulo, SP: Saint Paul, 2014
- FORMIGONI, Henrique et al. Estudo sobre os incentivos tributários para o gerenciamento de resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras. **BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 9, n. 1, p. 41-52, 2012.
- FRANÇA, J. A.; SOUZA, G. H. E.; SANDOVAL, W. S. O impacto do crédito tributário diferido no patrimônio líquido dos bancos no Brasil: um estudo da causalidade das variações

do ativo fiscal diferido nas variações do patrimônio líquido. **XV Congresso Contabilidade e Controladoria no Século XXI**, São Paulo, 29 a 31 de junho de 2015. 16f. Disponível em: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos152015/162.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2023.

GABRIELLI, G. A. G.; PINTO, L. J. S. Análise da receita tributária diferida derivada de prejuízos fiscais na base de cálculo do IRPJ e no pagamento de dividendos. **Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI**, v. 6, n. 1, p. 15-34, 2019.

GAGANIS, Chrysovalantis; HASAN, Iftekhar; PASIOURAS, Fotios. Regulations, institutions and income smoothing by managing technical reserves: International evidence from the insurance industry. **Omega**, v. 59, p. 113-129, 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2019.

GIOLO, S. R. Introdução à Análise de Dados Categóricos com Aplicações. São Paulo: Blucher, 2017. Disponível em: http://people.ufpr.br/~giolo/CE073/Material/Suely_Giolo.pdf. Acesso em: 28 abr. 2023.

GOMES, Alexandre Cunha 2013. Ativos Fiscais Diferidos e o Gerenciamento de Resultados Contábeis. 13º Congresso USP de controladoria e contabilidade. Anais 2013..

GUIA, Leandro Dias. **Relevância informacional dos ativos fiscais diferidos na indústria bancária brasileira**. 2018. 83f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade de Brasília, Brasília, 2018. Disponível em: http://bdtd.ibict.br/vufind/Record/UNB_e1b02932e15039dc4e6093973ed334e6. Acesso em: 25 fev. 2021

GUIA, Leandro Dias; DANTAS, José Alves. Value relevance dos ativos fiscais diferidos na indústria bancária brasileira. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 31, p. 33-49, 2019.

GUNNY, K. What Are the Consequences of Real Earnings Management? **Working paper: University of California**, 2005. Disponível em: . Acesso em: 22.out.2022.

GUNNY, A. K. The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, Toronto, v. 27, n. 3, p. 855-888, 2010.

GRAHAM, JR, Harvey, CR e Rajgopal, S. (2005) As implicações econômicas dos relatórios financeiros corporativos. **Jornal de Contabilidade e Economia**, 40, 3-73. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>.

HAIR, Joseph et al. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman Companhia Ed., 2005.

HEALY, P. M. The effect of bonus schemes on accounting decisions. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v.7, p. 85-107, Apr. 1985. Disponível em: . Acesso em: 14 mar. 2021.

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.

HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDÁ, Michael F. Van. **Teoria da contabilidade**. 5. ed. Tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.

HANREJSZKOW, A.; STROMBERG, E. Regressão logística e modelo de mistura em um estudo sobre clientes inadimplentes de uma empresa de telecomunicações. **Trabalho de Conclusão de Curso** (Graduação em Estatística) - Universidade Federal do Paraná, 2013.

IUDÍCIBUS, Sérgio; MARTINS, Eliseu. Uma investigação e uma proposição sobre o conceito e o uso do valor justo. **Revista de Contabilidade e Finanças da USP**, São Paulo, Edição 30 Anos de Doutorado, p. 9–18, jun. 2007.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

JIRAPORN, Pornsit et al. Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. **International Review of Financial Analysis**, v. 17, n. 3, p. 622-634, 2008.

JOIA, Roberto Midoguti; NAKAO, Silvio Hiroshi. Adopção de IFRS y gerenciamento de resultado en las empresas brasileñas de capital abierto. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 8, n. 1, p. 22-38, 2014.

JONES, Charles I. R & D-based models of economic growth. **Journal of political Economy**, v. 103, n. 4, p. 759-784, 1995.

JONES, Jennifer J. Earnings Management during Import Relief Investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 2, p. 193-228, 1991.

JUNG, B., Soderstrom, N., & Yang, Y. S. Earnings smoothing activities of firms to manage credit ratings. **Contemporary Accounting Research**, v. 30, n. 2, p. 645-676, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2012.01170.x>. Acesso em: 10 jan. 2023.

JUNG, Boochun; SODERSTROM, Naomi; YANG, Yanhua Sunny. Earnings smoothing activities of firms to manage credit ratings. **Contemporary Accounting Research**, v. 30, n. 2, p. 645-676, 2013.

KAM, V. **Accounting theory**. New York: Wiley, 1990. p. 14-18.

KANG, S. H.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, [S. l.], v. 33, n. 2, p. 353-367, 1995.

KLANN, Roberto Carlos; BEUREN, Ilse Maria. Impacto da convergência contábil internacional na suavização de resultados em empresas Brasileiras. **Brazilian Business Review**, v. 12, n. 2, p. 1, 2015.

KOLOZSVARI, A. C.; MACEDO, M. A. DA S. Análise da Influência da Presença da Suavização de Resultados sobre a Persistência dos Lucros no Mercado Brasileiro. **Revista Contabilidade e Finanças**, v. 27, n. 72, p. 306–319, 2016.

- KRONBAUER, C. A.; ALVES, T. W. Fatores determinantes no reconhecimento de ativos fiscais diferidos numa amostra de empresas do Ibovespa no período de 2003/2005. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: EnAnpad, 2008.
- KRONBAUER, C. A.; ANCELES, E. K.; ALVES, T. W.; THOMAZ, J. L. P. Fatores explicativos do reconhecimento de ativos fiscais: evidências no setor de agronegócio. *In: CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS*, 8., 2014. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: Anpcont, 2014.
- KRONBAUER, C. A.; ROJAS, J. M.; SOUZA, M. A. Tratamento contábil dos tributos sobre o lucro: um estudo comparativo entre as normas brasileiras da CVM e do CFC e a norma internacional de contabilidade Nº 12 do IASB. **RIC - Revista de Informação Contábil**, Recife, v. 3, n. 1, p. 58-88, 2009.
- KRONBAUER, C. A.; ROJAS, J. M.; SOUZA, M. A.; OTT, E. Evidencia de utilización oportunista de normas contables en el reconocimiento de pasivos fiscales diferidos en empresas brasileñas y españolas. **Revista de Contabilidade e Organizações**, Ribeirão Preto, v. 6, n. 16, p. 39-51, 2012.
- KRONBAUER, C. A.; SOUZA, M. A.; ALVES, T. W.; ROJAS, J. M. Fatores determinantes do reconhecimento de ativos fiscais diferidos. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 6, n. 4, p. 68-88, out./dez. 2010.
- KOTHARI S., A. Leone and C. WASLEY. 2005. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics* 39:163-197.
- KOTHARI,S.,Sabino,J.,ZACH,T.,2005.Implicationsofsurvivalanddatarestrictionsontestsofmarket efficiency.*JournalofAccounting&Economicsforthcoming.*
- KUSTONO, Alwan Sri. The theoretical construction of income smoothing measurement. **Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura**, v. 14, n. 1, 2011.
- LAMBERT, Richard A. Agency theory and management accounting. **Handbooks of management accounting research**, v. 1, p. 247-268, 2006.
- LIMA , Jane Elly Nunes Da Costa. **CEO NARCISISTA E HONORÁRIOS DE AUDITORIA**. Dissertação apresentada ao Programa de PósGraduação em Administração e Controladoria, da Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado Executivo da Universidade Federal do Ceará. Fortaleza, 2020. Disponível em: https://repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/53175/3/2020_dis_jenclima.pdf. Acesso em: 23.out.2022.
- LO, Kin. Earnings management and earnings quality. **Journal of accounting and economics**, v. 45, n. 2-3, p. 350-357, 2008.
- LOPES, Aleksandro Broedel; MARTINS, Eliseu. **Teoria da contabilidade**: uma nova abordagem. São Paulo: Atlas, 2005.

LUCAS, Cláudio Régis dos Santos. **Desenvolvimento de sistemas microemulsionados retardados para aplicação na estimulação ácida em reservatórios carbonáticos**. 2020. 173f. Tese (Doutorado em Ciência e Engenharia de Petróleo) - Centro de Ciências Exatas e da Terra, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2020.

MACEDO, Hugo Costa; COSTA, Thiago Abreu; DA COSTA MARQUES, José Augusto Veiga. Gerenciamento de resultados contábeis sob a ótica da tipologia jurídica: um estudo comparativo entre as companhias listadas em bolsas americanas. **Revista INTERFACE-UFRN/CCSA**, v. 17, n. 2, p. 5-26, 2020.

MADEIRA, F. L. **Características dos tributos diferidos nas companhias abertas brasileiras após a adoção das IFRS**. 2015. 64f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

MADEIRA, Fabio Lopes; COSTA JUNIOR, Jorge Vieira da. Características dos tributos diferidos nas companhias abertas brasileiras após a adoção das IFRS. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v. 8, n. 3, 2016.

MARQUES, Maria Conceição da Costa; CONDE, Maria Fátima Travassos. Teoria da sinalização e da agência. **OROG Revisores & Empresas**, p. 39-45, 2000.

MARQUES, Vagner A. Qualidade das informações contábeis e o ambiente regulatório: evidências empíricas no período de 1999 a 2013. (2016). 199 f.: il. Tese (doutorado) – Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2016

MARTINEZ, A. L.; CARDOSO, R. L. (2009). Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. **Revista Eletrônica de Administração**, 15(3), 601-626.

MARTIN, Nilton Cano; SANTOS, Lílian Regina dos; DIAS FILHO, José Maria. Governança empresarial, riscos e controles internos: a emergência de um novo modelo de controladoria. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 15, p. 07-22, 2004.

MARTINEZ, A. L.; RONCONI, L. B. Conteúdo informativo do lucro tributável em relação ao lucro contábil no Brasil – antes e após o regime de transição tributária (RTT). **Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 26, n. 1, p. 35-56, 2015.

MARTINEZ, A. L.; RONCONI, L. B. The informativeness of taxable income and book income before and after the adoption of IFRS in Brazil. **Business Management Dynamics**, [S. l.], v. 3, n. 5, p. 51-63, 2013.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Análise da surpresa dos analistas ao anúncio dos resultados contábeis: evidências empíricas para as companhias abertas brasileiras. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 4., 2006, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: USP, 2004.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, 2013.

MARTINEZ, Antonio Lopo. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo das companhias abertas brasileiras**. 2001. 167 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-14052002-110538/>. Acesso em: 29 abr. 2021.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Minimizando a variabilidade dos resultados contábeis: estudo empírico do income smoothing no Brasil. **Revista Universo Contábil**, v. 2, n. 1, p. 9-25, 2006.

MARTINEZ, Antonio Lopo.. Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Revista Contabilidade e Finanças**, São Paulo, v. 19, n. 46, p. 7-17, jan./abr., 2008.

MARTINEZ, Antonio Lopo; CASTRO, Miguel Angel Rivera. The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brazil. **Brazilian Administration Review**, v. 8, n. 1, p. 1-20, 2011.

MARTINEZ, Antonio Lopo; LEAL, Lennilton Viana. Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 18, n. 1, p. 9-30, 2019.

MARTINS, E. et al. Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC). **Manual de Contabilidade Societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC (2ª, p. 651–666)**. São Paulo: Atlas, 2013.

MATSUMOTO, Alberto Shiguero; PARREIRA, Eneias Medeiros. Gerenciamento de resultados contábeis: causas e consequências. In: **4º Congresso USP de Iniciação Científica**, 2007, São Paulo. Anais do evento. São Paulo, 2007.

MIRANDA, Formiga Kleber; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. Análise dos resultados de empresas listadas na BM&FBOVESPA: um comparativo entre concessionárias e não concessionárias. In: **XIX SEMEAD. Anais 2016**.

MORAES, Claudio Zanutim. Governança Corporativa: Uma Visão Sob a Teoria da Agência. **Revista de ciências gerenciais**, v. 19, n. 30, p. 34-40, 2015.

MORAIS, Henrique Carvalho Bezerra; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Relação entre gerenciamento de resultado e abnormal book-tax differences no Brasil **R. Cont. Fin.** – USP, São Paulo, v. 32, n. 85, p. 46-64, jan./abr. 2021

MORAIS, Maria Auxiliadora de Oliveira. **Gerenciamento de resultado e impairment nas empresas brasileiras de capital aberto**. 2021. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2021.

MOTA, Renato Henrique Gurgel. et al. Previsão de lucro e gerenciamento de resultados: evidências empíricas no mercado acionário brasileiro. **Revista Universo Contábil**, v. 13, n. 1, p. 06-26, 2017.

MOTA, Renato Henrique Gurgel. **A influência dos ciclos econômicos no gerenciamento de resultados contábeis** 2018. 2224f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – UNB-UEPB-UFRN, 2018.

- MOURA, Edvander; MARTINEZ, Antônio Lopo. Ativos fiscais diferidos nas instituições financeiras: uma abordagem sobre riscos. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 17, n. 2, p. 11-30, 2006.
- NOURI, Y.; ABAOUB, E. Accounting Manipulations and IFRS: Evidence from French Companies. **International Journal of Economics and Finance**, v. 6, n. 11, p. 229, 2014.
- NURNBERG, H. Cash movements analysis of the accounting for corporate income taxes. **Division of Research, Graduate School of Business Administration**, Michigan State University, 1971.
- OLIVEIRA, V. A.; LEMES, S.; ALMEIDA, L. C. F.; FERREIRA, L. S. Gerenciamento de resultados contábeis por meio de ativos fiscais diferidos. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança - UnB Contábil**, Brasília, v. 11, n. 1-2, p.153-169, jan./dez. 2008.
- PAE, J. Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 24, n. 1, p. 5–22, 2005.
- PAULO, Edílson; MARTINS, Eliseu; CORRAR, Luiz João. Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. **Revista de Administração de Empresas**, v. 47, n. 1, p. 46-59, 2007.
- PAULO, E., & MOTA, R. H. G. (2019). Ciclos econômicos e estratégias de gerenciamento de resultados contábeis: um estudo nas companhias abertas brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**, 30(80), 216-233. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201806870>.
- PAULO, Edilson; MOTA, Renato Henrique Gurgel. Business cycles and earnings management strategies: a study in Brazilian public firms. **Revista Contabilidade & Finanças**, [s.l.], v. 30, n. 80, p.216-233, 10 jan. 2019.
- PAMPLONA, Edgar; SILVA, Tarcísio Pedro da; NAKAMURA, Wilson Toshiro. Determinantes da estrutura de capital de empresas industriais brasileiras nos períodos de prosperidade e crise econômica. **Enfoque: Reflexão Contábil**, vol. 40, núm. 2, pp. 135-152, 2021.
- RAMÍREZ, Z. C.; ROJAS, J. M.; TORRES, J. A. R. Contabilidad del impuesto sobre beneficios y resultado global: relevancia valorativa en el mercado financiero español. **Revista de Contabilidad**, v. 17, n. 2, p. 174-182, 2014.
- REIS, Elizio Marcos dos; LAMOUNIER, Wagner Moura; BRESSAN, Valéria Gama Fully. Evitar Divulgar Perdas: Um Estudo Empírico do Gerenciamento de Resultados por Meio de Decisões Operacionais. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo 2015.
- REZENDE, A. J.; DALMÁCIO, F. Z.; RATHKE, A. A. T. Avaliação do Impacto dos Incentivos Fiscais sobre os Retornos e as Políticas de Investimento e Financiamento das Empresas. **Revista Universo Contábil**, v. 14, n. 4, p. 28-49, 2018.
- REZENDE, Guilherme Pinto; NAKAO, Sílvia Hiroshi. Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 1, p. 6-21, 2012.

RIAHI-BELKAOUI, Ahmed. **Accounting--by Principle Or Design?**. Greenwood Publishing Group, 2003.

ROJAS, José Moreno; HERRERA, Diego López; KRONBAUER, Clovis Antonio; SOUZA, Marcos Antonio de. La activación de las diferencias temporales positivas en empresas cotizadas españolas: un estudio empírico. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança - UnB Contábil**, Brasília, v. 13, n. 1, p. 3-15, jan./abr. 2010.

RONEN, Joshua; YAARI, Varda. The Accruals Methodology. In: **Earnings Management**. Springer, Boston, MA, 2008. p. 389-432.

ROSS, Stephen A. The economic theory of agency: The principal's problem. **The American economic review**, v. 63, n. 2, p. 134-139, 1973.

ROYCHOWDHURY, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370. doi: 10.1016/j.jacceco.2006.01.002.

ROYCHOWDHURY, S. Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, v. 42, n. 3, p. 335-370, 2006.

SANTOS, Cassiane Martins dos et al. Implicações da Assimetria Informacional no Ambiente Empresarial. **Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI**, v. 4, n. 1, p. 145-159, 2017.

SANTOS, Domingos Correia; ALVARENGA, Leandro Nunes; GONZALES, Alexandre; RIEGER, Mauricio. Gerenciamento de resultados pelo fluxo de caixa operacional: uma abordagem das empresas incorporadoras no, p. 61, 2016.

SANTOS, Domingos Correia; ALVARENGA, Leandro Nunes; GONZALES, Alexandre; RIEGER, Mauricio; GONZALES, Alexandre; RIEGER, Mauricio., Gerenciamento de resultados pelo fluxo de caixa operacional: uma abordagem das empresas incorporadoras no Brasil. **Revista Científica Hermes**, vol. 26, pp. 19-42, 2020.

SCOTT, W. Richard. The adolescence of institutional theory. **Administrative Science Quarterly**, v.32, p.493-511, 1987.

SCHUH, Clari et al. Fatores influenciadores do reconhecimento de ativos fiscais diferidos em empresas do Ibovespa. **Revista Universo Contábil**, v. 14, n. 1, p. 29, 2018.

SCHUH, Clari. **O reconhecimento de ativos fiscais diferidos e o gerenciamento de resultados no contexto da adoção das normas internacionais de contabilidade 2019**. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS – UNISINOS. Disponível em:
http://www.repositorio.jesuita.org.br/bitstream/handle/UNISINOS/8860/Clari+Schuh_.pdf?sequence=1. Acesso: 13. Out.2022.

SHIELD, H. J. Allocation of income-taxes. **Journal of Accountancy**, v. 103, n. 4, p. 53-60, 1957.

SILVA FILHO, Augusto Cezar da Cunha; MIRANDA, Kleber Formiga; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. **Vieses comportamentais influenciam as previsões dos lucros dos**

analistas de mercado?: Uma análise no mercado de capitais brasileiro. 2018. 20f. - Curso de Ciências Contábeis, XVII Usp International Conference in Accounting, São Paulo, 2018.

SILVA, Josimar Pires et al. Adoção ao padrão IFRS e earnings quality: a persistência do lucro das empresas listadas na BM&FBovespa. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 11, n. 29, p. 46-55, 2017.

SILVA, Josimar Pires et al. Convergência ao padrão IFRS e suavização de resultados em empresas de energia elétrica. **Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS**, v. 14, n. 4, p. 281-296, 2017.

SILVESTRE, Adalene Olivia; COSTA, Cristiano Machado; KRONBAUER, Clóvis Antônio. Rodízio de Auditoria e a Qualidade dos Lucros: Uma Análise a Partir dos Accruals Discricionários. **Brazilian Business Review**, v. 15, p. 410-426, 2018.

SIREGAR, Sylvia Veronica; UTAMA, Sidharta. Type of earnings management and the effect of ownership structure, firm size, and corporate-governance practices: Evidence from Indonesia. **The international journal of accounting**, v. 43, n. 1, p. 1-27, 2008.

STOLOWY, Hervé; BRETON, Gaétan. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. **Review of accounting and finance**, 2004.

TAYLOR GK, XU RZ (2010). Consequências do gerenciamento de resultados reais no desempenho operacional subsequente. **Research in Accounting Regulations**, 22(2), 128–132.

WALKER, Martin. How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. **Accounting and Business Research**, v. 43, n. 4, p. 445-481, 2013.

WALKER, Martin. How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. **Accounting and Business Research**, v. 43, n. 4, p. 445-481, 2013.

WANG, Z. Measuring investors' assessment of earnings persistence: do investors see through smoothed earnings? **Rev. Quant. Finan. Acc.**, n. 42, p. 691–708, 2014.

WASSERMAN, Claudio. **O ativo fiscal diferido no Sistema Financeiro Nacional: análise e proposta de contabilização**. 2004. 142f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, Jerold L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. **Accounting review**, p. 112-134, 1978.

WOLK, H. I.; DODD, J. L.; ROZYCKI, J. J. **Accounting theory: conceptual issues in a political and economic environment** (Vol. 2). Sage, 2008.

YANG, Jingjing; CHI, Jing; YOUNG, Martin. A review of earnings management in China and its implications. **Asian-Pacific Economic Literature**, v. 26, n. 1, p. 84-92, 2012.

ZANG, Amy Y. Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. **The accounting review**, v. 87, n. 2, p. 675-703, 2012.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 240f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.