

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

JÚLIO CÉSAR FERREIRA

***INCOME SMOOTHING* E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR
DIFERIMENTO TRIBUTÁRIO SOBRE O RESULTADO EM COMPANHIAS
LISTADAS NA B3**

Porto Alegre

2021

JÚLIO CÉSAR FERREIRA

***INCOME SMOOTHING* E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR
DIFERIMENTO TRIBUTÁRIO SOBRE O RESULTADO EM COMPANHIAS
LISTADAS NA B3**

Tese apresentada como requisito 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

Co-orientador: Prof. Dr. Ernani Ott

Porto Alegre

2021

JÚLIO CÉSAR FERREIRA

***INCOME SMOOTHING* E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR
DIFERIMENTO TRIBUTÁRIO SOBRE O RESULTADO EM COMPANHIAS
LISTADAS NA B3**

Tese apresentada como requisito 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.

Aprovada em 17/12/2021

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Clóvis Antônio Kronbauer (Orientador) - UNISINOS

Prof. Dr. Ernani Ott (Co-Orientador) UNISINOS

Prof. Dr. Alexsandro Marian Carvalho - UNISINOS

Prof. Dr. Cristiano Machado Costa - UNISINOS

Prof. Dr. Luiz Alberton - UFSC

Profa. Dra. Delci Grapégia Dal Vesco - UNIOESTE

F383i Ferreira, Júlio César.
Income Smoothing e gerenciamento de resultados por diferimento tributário sobre o resultado em companhias listadas na B3 / Júlio César Ferreira. – 2022.
121 f. : il. ; 30 cm.

Tese (doutorado) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, 2022.
“Orientador: Prof. Dr. Clóvis Antônio Kronbauer
Coorientador: Prof. Dr. Ernani Ott”

1. Gerenciamento de resultados. 2. Income Smoothing.
3. Tributos diferidos sobre lucros. I. Título.

CDU 657

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Bibliotecária: Silvana Dornelles Studzinski – CRB 10/2524)

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiro a Deus por ter me mantido na trilha certa durante este projeto com saúde e forças para chegar até o final. Sou grato à minha família pelo apoio que sempre me deram durante toda a minha vida.

A todos que, ao longo desta trajetória, foram parte do processo transformador em minha jornada acadêmica, em especial: aos professores Clóvis Antônio Kronbauer e Ernani Ott, pela dedicação, confiança, paciência e, acima de tudo, pelas orientações assertivas durante este período.

Aos demais professores do PPG, que compartilharam conhecimento e dedicaram parte de seu tempo a pesquisa e docência, promovendo mudanças positivas, cujos esforços contribuíram para meu aprimoramento.

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES), - Código de Financiamento 001.

RESUMO

Essa pesquisa trata sobre os tributos diferidos sobre o lucro decorrentes de diferenças temporárias e seus efeitos sobre os resultados das companhias, no contexto da adoção das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e regulado pela NBC TG 32 - Tributos sobre Lucros. O objetivo é analisar o impacto do diferimento tributário como prática de *income smoothing* e gerenciamento de resultados em companhias listadas na B3. Utilizou-se dados públicos extraídos do banco de dados Economática® e no site da Brasil, Bolsa e Balcão (B3). O período de análise compreendeu 2010 a 2020. Esse período é justificado por abranger as modificações relacionadas à convergência aos padrões internacionais de Contabilidade das IFRS, por meio da NBC TG 32. Como métrica para gerenciamento de resultado foi utilizado o modelo Jones Modificado e como procedimento para identificar a presença de resultados suavizados, adotou-se como métrica a medida denominada (EM1) de Leuz, Nanda e Wisocky (2003). Para a concretização deste estudo, metodologicamente, a amostra final foi composta por 177 empresas, resultando em 1947 observações. A análise de dados ocorreu, inicialmente, com a utilização de estatística univariada, para realizar a análise descritiva dos dados. Posteriormente, para avaliar o impacto do diferimento tributário sobre o gerenciamento de resultados, utilizou-se a técnica de regressão com dados em painel. Para a escolha do modelo de painel a ser adotado, entre efeitos fixos, aleatórios ou *pools*, realizou-se os testes de *Breusch-Pagan*, *Chow* e de *Hausman*, resultando no modelo pool como o mais adequado. A análise da estatística descritiva dos valores dos tributos diferidos sobre o lucro, revelou que os tributos diferidos afetam positivamente os resultados das companhias, aumentando o lucro ou diminuindo o prejuízo do período. Nas estimações dos modelos, os graus de gerenciamento e alisamento de resultados apresentaram uma interação negativa significativa com os tributos diferidos, indicando que as companhias que praticam gerenciamento e alisamento de resultados apresentam menor incidência de tributos diferidos, ou seja, há uma tendência das empresas com mais gerenciamento e alisamento de resultado reconhecerem menos os tributos diferidos. Dessa forma, não se identificou associação mais pronunciada entre Tributos Diferidos e Gerenciamento de resultados. Além disso, identificou-se a influência dos tributos diferidos sobre o gerenciamento e alisamento de resultados, na medida em que, quanto maior a presença de diferimento tributário, menor o nível de gerenciamento e alisamento de resultados presentes nas demonstrações das companhias. Em decorrência dos resultados, constatou-se que a Teoria da Agência dá suporte ao fenômeno estudado, visto que a boa prática contábil por meio da NBC TG -32, reflete na qualidade da informação contábil, sendo capaz de promover a redução dos problemas de assimetria informacional entre os agentes econômicos, na medida em que ficam estabelecidos alinhamento e monitoramento das relações contratuais de agência. E, por fim, a contribuição desta tese está em apresentar

uma tendência de mudança institucional no comportamento do gestor frente a motivação oportunística, contribuindo para credibilidade dos dados nos reportes contábeis e fiscais e ainda para a eficiência dessas informações como relevantes para o mercado de capitais brasileiro.

Palavras-chave: *Income Smoothing*. Gerenciamento de resultados. Tributos Diferidos sobre lucros.

ABSTRACT

This research deals with deferred income taxes arising from temporary differences and their effects on the companies' results, in the context of the adoption of the International Financial Reporting Standards (IFRS) and regulated by NBC TG 32 -Taxes on Profits. The objective is to analyze the impact of tax deferrals as an income smoothing and results management practice in companies listed on B3. We used public data extracted from the Economática® database and the Brasil, Bolsa e Balcão (B3) website. The analysis period comprised 2010 to 2020. This period is justified by covering the changes related to convergence to IFRS international accounting standards, through NBC TG 32. As a metric for result management the Modified Jones model was used and as a procedure to identify the presence of smoothed results, the measure called (EM1) of Leuz, Nanda and Wisocky (2003) was adopted as a metric. To carry out this study, methodologically, the final sample was composed of 177 companies, resulting in 1947 observations. The data analysis occurred, initially, with the use of univariate statistics, to perform the descriptive analysis of the data. Later, to evaluate the impact of tax deferral on earnings management, the regression technique with panel data was used. To choose the panel model to be adopted, among fixed, random, or pooled effects, the Breusch-Pagan, Chow, and Hausman tests were performed, resulting in the pool model being the most appropriate. The analysis of the descriptive statistics of the values of the deferred taxes on profit revealed that the deferred taxes positively affect the companies' results, increasing the profit or decreasing the loss for the period. In the model estimations, the degrees of management and smoothing of results showed a significant negative interaction with deferred taxes, indicating that companies that practice management and smoothing of results have a lower incidence of deferred taxes, i.e. there is a tendency for companies with more management and smoothing of results to recognize less deferred taxes. Thus, a more pronounced association between Deferred Taxes and Earnings Management was not identified. Furthermore, the influence of deferred taxes on earnings management and smoothing was identified, to the extent that the higher the presence of deferred taxes, the lower the level of earnings management and smoothing present in the companies' statements. As a result of the results, it was found that the Agency Theory provides support to the phenomenon studied, given that good accounting practices through the NBC TG-32 reflect on the quality of accounting information, being capable of promoting the reduction of informational asymmetry problems between economic agents, to the extent that alignment and monitoring of contractual agency relations are established. And, finally, the contribution of this thesis is in presenting a trend of institutional change in manager's behavior in the face of opportunistic motivation, contributing to the credibility of data in accounting and fiscal reports and also to the efficiency of this information as relevant for the Brazilian capital market.

Keywords: *Income smoothing. Earnings management. Deferred Income Taxes.*

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1 - Resumo dos estudos internacionais precedentes | 53 |
| Quadro 2 - Resumo dos estudos nacionais precedentes | 55 |
| Quadro 3 – Proposições dos modelos para mensuração dos <i>accruals</i> | 58 |
| Quadro 4 - Constructo da pesquisa para alcance dos objetivos | 62 |
| Quadro 5 – Resumo das variáveis do estudo | 70 |
| Quadro 6 - Resumo e conclusões para os resultados da pesquisa | 98 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1- Composição da amostra do estudo no período de 2010 a 2020 | 65 |
| Tabela 2 – Tributos Diferidos no período de 2010 a 2020 | 75 |
| Tabela 3 – Tabela 3 – Estatística descritiva dos Tributos Diferidos | 76 |
| Tabela 4 – Receita e Despesa Tributária Diferida por período | 78 |
| Tabela 5 - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo | 80 |
| Tabela 6 - Matriz de correlação das variáveis do Modelo | 84 |
| Tabela 7 – Estimação de modelos de dados em painel – Modelo I - tendo com variável de interesse ITD I | 88 |
| Tabela 8 – Estimação de modelos de dados em painel – Modelo II- tendo com variável de interesse ITD II | 94 |
| Tabela 9 - Teste de fator de VIF | 97 |

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1 – Desenho da pesquisa | 24 |
| Figura 2 – Estrutura da <i>Book-Tax-Differences</i> | 38 |
| Figura 3 – Fluxograma dos <i>Accruals</i> | 48 |
| Figura 4 – Diagrama do comportamento da Suavização | 50 |

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Variabilidade do Diferimento Tributário de 2010 a 2020

79

LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS

| | |
|-----------|--|
| AT | Ativo Total |
| B3 | Brasil, Bolsa, Balcão |
| BTD | <i>Book-Tax Differences</i> |
| CFC | Conselho Federal de Contabilidade |
| CMV | Comissão de Valores Mobiliários |
| CPC | Comitê de Pronunciamentos Contábeis |
| DT | Diferimento Tributário |
| EM1 | Métrica nº 1 de suavização de resultados de Leuz, Nanda e Wisocky (2003) |
| GR | Gerenciamento de Resultados |
| IAS 12 | Imposto Sobre a Renda |
| IASB | <i>International Accounting Standards Board</i> |
| IBRACON | Instituto dos Auditores Independentes do Brasil |
| IFRS | <i>International Financial Reporting Standards</i> |
| ISMOO | Índice de Alisamento |
| ITD | Índice de Tributos Diferidos |
| NBC TG 32 | Normas Brasileiras de Contabilidade - tributos sobre o lucro |
| NBTD | BTD não discricionária ou normal |
| PIB | Produto Interno Bruto |
| REMM | <i>Resourceful, Evaluative, Maximizing Model</i> |
| RL | Receita Líquida |
| ROA | Return on Assets, ou Retorno sobre o Ativo |
| ROE | <i>Return on Equity</i> , ou Retorno sobre Patrimônio Líquido |
| RTT | Regime tributário de transição |
| TD | Tributos Diferidos |
| VIF | <i>Variance Inflation Factor</i> |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 17 |
| 1.1 Contextualização do Tema | 17 |
| 1.2 Problema da Pesquisa | 19 |
| 1.3 Objetivos | 20 |
| 1.3.1 Objetivo Geral | 20 |
| 1.3.2 Objetivos Específicos | 20 |
| 1.4 Tese do Estudo | 20 |
| 1.5 Delimitação do Tema | 21 |
| 1.6 Justificativa e Relevância do Estudo | 22 |
| 1.7 Organização do Estudo | 26 |
| 2 REFERENCIAL TEÓRICO | 28 |
| 2.1 Teoria da Agência | 28 |
| 2.2 Introduzindo a Teoria da Agência nas Discussões da Qualidade da Informação Contábil e do Gerenciamento de Resultado | 32 |
| 2.3 <i>Book-Tax Differences – BTD</i> | 36 |
| 2.3.1 Classificação e conceito das <i>BTDs</i> | 36 |
| 2.3.2 Normas Contábeis que dispõe sobre as <i>BTDs</i> | 39 |
| 2.4 Escolhas Contábeis | 41 |
| 2.5 Gerenciamento de Resultados | 45 |
| 2.6 <i>Income Smoothing</i> | 49 |
| 2.7 Modelos para Mensuração dos <i>Accruals</i> | 57 |
| 2.8 Métricas de <i>Income Smoothing</i> | 60 |
| 2.9 Hipóteses da Pesquisa | 62 |
| 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 64 |
| 3.1 População, Amostra e Coleta de Dados | 64 |
| 3.1.1 População e amostra | 64 |
| 3.1.2 Coleta de dados..... | 66 |

| | |
|--|------------|
| 3.2 Variáveis do Estudo..... | 66 |
| 3.2.1 Variável dependente | 67 |
| 3.2.2 Variáveis independentes | 67 |
| 3.3 Procedimentos de Análise | 71 |
| 3.4 Modelo Econométrico..... | 72 |
| 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES | 74 |
| 4.1 Apuração dos Tributos Diferidos sobre o Resultado | 74 |
| 4.2 Análises Descritiva e de Correlação..... | 80 |
| 4.3 Análise Multivariada..... | 87 |
| 4.4 Resumo das Hipóteses e Resultados..... | 97 |
| 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 99 |
| REFERÊNCIAS | 103 |

1 INTRODUÇÃO

Nesta seção são apresentados os aspectos iniciais da pesquisa, composto por uma Contextualização do Tema, delineando o cenário dos estudos nacionais e internacionais relacionados com a investigação proposta, de modo a fundamentar o problema de pesquisa, bem como estabelecer o objetivo geral e específicos. Posteriormente, é declarada a tese do estudo e são apresentados os limites da investigação por meio da delimitação do tema, seguidos, de forma sucinta, da demonstração das razões e motivos de ordem teórica e prática que compõem a justificativa e relevância do estudo e, por fim, apresenta-se a organização e estrutura da pesquisa.

1.1 Contextualização do Tema

A literatura contábil nacional e internacional têm investigado os efeitos da legislação tributária sobre a contabilidade societária, destacando a influência das escolhas contábeis no resultado das empresas. Esses estudos buscam examinar a relação entre informações contábeis e tributação.

O principal foco desses estudos ocorre em razão das divergências entre o padrão contábil e o fiscal, pois busca entender como as escolhas contábeis influenciam no resultado tributário das empresas, bem como no tributo sobre o lucro, como mencionam Formigoni, Antunes e Paulo (2009) e Hanlon e Heitzman (2010).

Estudos nacionais e internacionais têm tratado o tema tributo sobre o lucro, a priori associados com determinação, avaliação e reconhecimento dos ativos fiscais diferidos (MILLER; SKINNER,1998; ROJAS; KRONBAUER; SOUZA, 2010; COVARSÍ; RAMÍREZ, 2003; ANCELES, 2012; KRONBAUER *et al.*,2012); com a qualidade dos resultados contábeis (GARCÍA-AYUSO; ZAMORA, 2003; MARTINEZ; RONCONI, 2013; MAYORAL; SEGURA, 2017); com a despesa tributária e gerenciamento de resultados (SCHRAND; WONG, 2003; DHALIWAL; GLEASON;

MILLS, 2004; MUDJIYANTI, 2018); com imposto diferido e manipulação do lucro (KASIPILLAI; MAHENTHIRAN, 2013; MADEIRA; JORGE, 2016; SOLIMAN; ALI, 2020; BAUMAN; SHAW, 2016); com estudo comparativo antes e pós IFRS (KRONBAUER; ROJAS E SOUZA, 2009; BOVA; PEREIRA, 2012; ALMEIDA; LEMES, 2013).

Estudos confirmam que a divulgação de ativos e passivos fiscais diferidos aumentam a confiança no desempenho da empresa, o que se reflete na relevância da investigação do tributo diferido, como assinalam Beaver e Dukes (1972); Ayers (1998); Lynn, Seethamraju e Seetharaman (2008); Samara (2014); Soliman e Ali (2020).

No mesmo sentido, é confirmado por Carvalho (2015) que o gerenciamento de resultados é uma área que tem recebido bastante atenção dos pesquisadores em Contabilidade nas suas mais diversas linhas.

Dentre as formas de gerenciamento de resultados contábeis, o *income smoothing*, ou suavização de resultados, que busca gerenciar para reduzir a variabilidade dos resultados contábeis, tem por objetivo a redução da volatilidade do lucro ao longo do tempo, gerando evidências de estabilidade econômica, reportando resultados com menores oscilações, buscando assim, reduzir os riscos e incertezas das atividades econômicas.

Outros estudos como de Torres *et al.* (2010); Lyra e Moreira (2011); Martinez e Castro (2011); Almeida *et al.* (2012); Baioco, Almeida e Rodrigues (2013); Fonseca e Colauto (2015); que tratam sobre *income smoothing*, identificaram a suavização de resultado em empresas brasileiras, evidenciando que os setores com regulação contábil específica apresentam menor nível de suavização, maior dificuldade do mercado no reconhecimento de risco e retorno das ações quando há suavização resultados.

Segundo Tang (2006), estudos que abordam diferenças entre o sistema contábil e o sistema tributário podem ser classificados sob duas perspectivas: a primeira aponta as diferenças sob a ótica dos arranjos institucionais, evidenciando que as diferenças entre os relatórios contábeis e a legislação tributária são originários da divergência entre

normas contábeis e tributárias. A segunda classificação trata os incentivos e escolhas contábeis, argumentando que essas diferenças são influenciadas pelos julgamentos dos administradores que usam da discricionariedade sobre o resultado para atender aos interesses dos gestores.

No sistema contábil brasileiro, diante das mudanças introduzidas pelas IFRS, destaca-se a NBC TG 32, cujo objetivo é estabelecer o tratamento contábil para os tributos sobre o lucro, com a finalidade de especificar os critérios de reconhecimento e mensuração dos tributos sobre o lucro e as informações mínimas que devem ser divulgadas sobre os efeitos desses tributos nas entidades.

Rathke *et al.* (2019) afirmam que em relação às regras contábeis para tributos diferidos, a NBC TG 32 estabelece correspondência com ao IAS 12 – Imposto de Renda. Esse conjunto de regras implementa o método do balanço global para o reconhecimento dos efeitos atuais de transações que produzem consequências fiscais futuras. Tais consequências decorrem, essencialmente, das diferenças temporárias entre as regras contábeis e as disposições da regulamentação tributária – a chamada (BTD - *Book-Tax Differences*) – diferença entre lucro contábil e tributário.

Diante disso, o contexto brasileiro é adequado para a investigação do *income smoothing*, pois houve acontecimentos que incentivaram a ocorrência das diferenças nas apurações do Lucro Contábil e o do Lucro Tributário, como a adoção das IFRS e a manutenção da legislação tributária. Além disso, no Brasil há evidências concretas de práticas de manipulações dos resultados contábeis e de planejamento tributário agressivo nas empresas (BRUNOZI, 2016).

1.2 Problema da Pesquisa

Diante do corpo de evidências mencionado nos parágrafos anteriores, o seguinte questionamento orienta o desenvolvimento deste estudo:

Qual o impacto do *income smoothing* e gerenciamento de resultados nos resultados de companhias listadas na B3 decorrentes do diferimento da despesa tributária?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar o impacto do diferimento tributário como prática de *income smoothing* e gerenciamento de resultados em companhias listadas na B3.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar o diferimento da despesa tributária sobre o resultado em companhias listadas na B3;
- Relacionar o diferimento dos tributos sobre lucros com variáveis de alisamento e gerenciamento de resultados;
- Verificar a relação entre o diferimento tributário e os indicadores econômicos, financeiros e de mercado das companhias; e
- Verificar a influência do diferimento do tributo diferido sobre o resultado das companhias, a partir da prática de *Income smoothing*;

1.4 Tese do Estudo

Esta tese toma por ponto de partida a proposta teórica de que a informação contábil sofre interferência da suavização e do gerenciamento de resultados. Por outro lado, tanto a qualidade da informação contábil quanto a suavização e gerenciamento de resultados são influenciados pelo tributo diferido sobre o lucro.

Os estudos que tratam dos tributos diferidos sobre o lucro e seus efeitos sobre a suavização de resultados, revelam que a investigação dessa temática possui um papel informativo para as empresas, na busca por elementos que confirmem credibilidade às informações contábeis, através da apresentação de um conteúdo justo, ou seja, que confirmem credibilidade às informações contábeis para o seu público externo, por meio da apresentação sem viés de modo a garantir a confiabilidade da informação.

Considerando a contextualização do tema, principalmente pelo fato de que o gerenciamento de resultados pode gerar assimetria informacional e conforme evidenciado com o que se propõe a responder a partir o problema de pesquisa e o alcance dos objetivos, a tese defendida nesse estudo é que o diferimento de tributos, em decorrência das diferenças entre o resultado contábil e tributário, impacta o grau de alisamento e/ou gerenciamento de resultados, impactando na qualidade da informação contábil das companhias.

É importante ainda salientar que a motivação para investigar os tributos diferidos, perpassa pela qualidade dos resultados contábeis, pois o Brasil é caracterizado com uma estrutura *code-law*, segundo Zhou, Haiyan e Ganguli (2009), e ainda para Brunozzi (2018), essa estrutura apresenta as características institucionais por menor transparência na divulgação do lucro; fraca coerção dos padrões contábeis; fraco sistema legal; falta de estrutura da Contabilidade e do mercado de capitais; forte interferência governamental no estabelecimento de padrões contábeis e elevada dependência das Contabilidades Financeira e Fiscal. Esses fatores podem conduzir a baixa qualidade dos lucros nas empresas de capital aberto no Brasil.

1.5 Delimitação do Tema

O foco da pesquisa é o estudo do diferimento tributário, que busca investigar o *income smoothing* por meio do diferimento da despesa tributária sobre o lucro,

procurando compreender a influência e o impacto do diferimento tributário no resultado das companhias brasileiras.

Assume-se que a investigação é direcionada ao tributo diferido sobre o resultado do período, que surge das diferenças temporárias dedutíveis dando origem ao Ativo fiscal diferido e diferenças temporárias tributáveis que, por sua vez, dão origem ao Passivo fiscal diferido.

Foram utilizadas as demonstrações contábeis divulgadas publicamente compreendidas no período de 2010 a 2020, de forma que esta pesquisa está restrita às companhias abertas, não sendo possível extrapolar avaliações obtidas às demais companhias brasileiras.

O período de abrangência desta pesquisa considera as demonstrações contábeis das companhias abertas, após a adoção obrigatória da NBC TG 32 – Tributos sobre o Lucro – proveniente do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC32), convergido da Norma Contábil Internacional IAS – 12, conforme resolução CFC nº. 1.189/09 de 28 de agosto de 2009, entrando em vigor no exercício iniciado em 1º de janeiro de 2010.

1.6 Justificativa e Relevância do Estudo

Considerando que no contexto brasileiro observa-se uma forte influência da legislação tributária nas normas contábeis (LOPES; MARTINS, 2006), torna-se relevante a investigação da tributação sobre os resultados contábeis, em particular, no gerenciamento de resultados contábeis.

Ao investigar a influência do *income smoothing*, Thomas e Zhang (2000); Trueman e Titman (1998); Moyer e Shevlin (1995) e Mckee (2005), confirmam que ao evitar flutuações excessivas dos lucros a empresa demonstra um panorama mais estável dos fluxos de resultados futuros. Assim, essa ação tem o propósito de manter os lucros divulgados em um mesmo patamar gerando benefícios claros no curto prazo, sendo esta

prática, geralmente, adotada frente a eventos adversos que geram variabilidade nos lucros, com o objetivo de evitar uma percepção de risco mais elevada.

Para Kolozsvari e Macedo (2016), a evidenciação da influência da suavização sobre a persistência dos lucros é interessante por desenvolver a ideia de que as escolhas contábeis realizadas pelas empresas, em prol da divulgação de estabilidade, podem alterar o nível informacional do desempenho reportado ao mercado, podendo afetar sua utilidade para a apuração do valor da empresa.

Diante de tais constatações é possível apontar que a justificativa do estudo reside na pretensão de demonstrar indícios de impacto no resultado das companhias, a partir dos efeitos do diferimento da despesa tributária, uma vez que os tributos diferidos se referem à última conta contábil a ser encerrada antes do fechamento da demonstração de resultados, como pontuam Dhaliwal, Gleason e Mills (2004); Gleason, Pincus e Rego (2014).

E, ainda, em se tratando da proposição de ajustes nos lucros líquidos, a última oportunidade das empresas reside nos valores de tributos diferidos. Portanto, para as empresas, parece extremamente conveniente fazer uso dos valores de tributos diferidos com vistas a uma estratégia de *income smooting*.

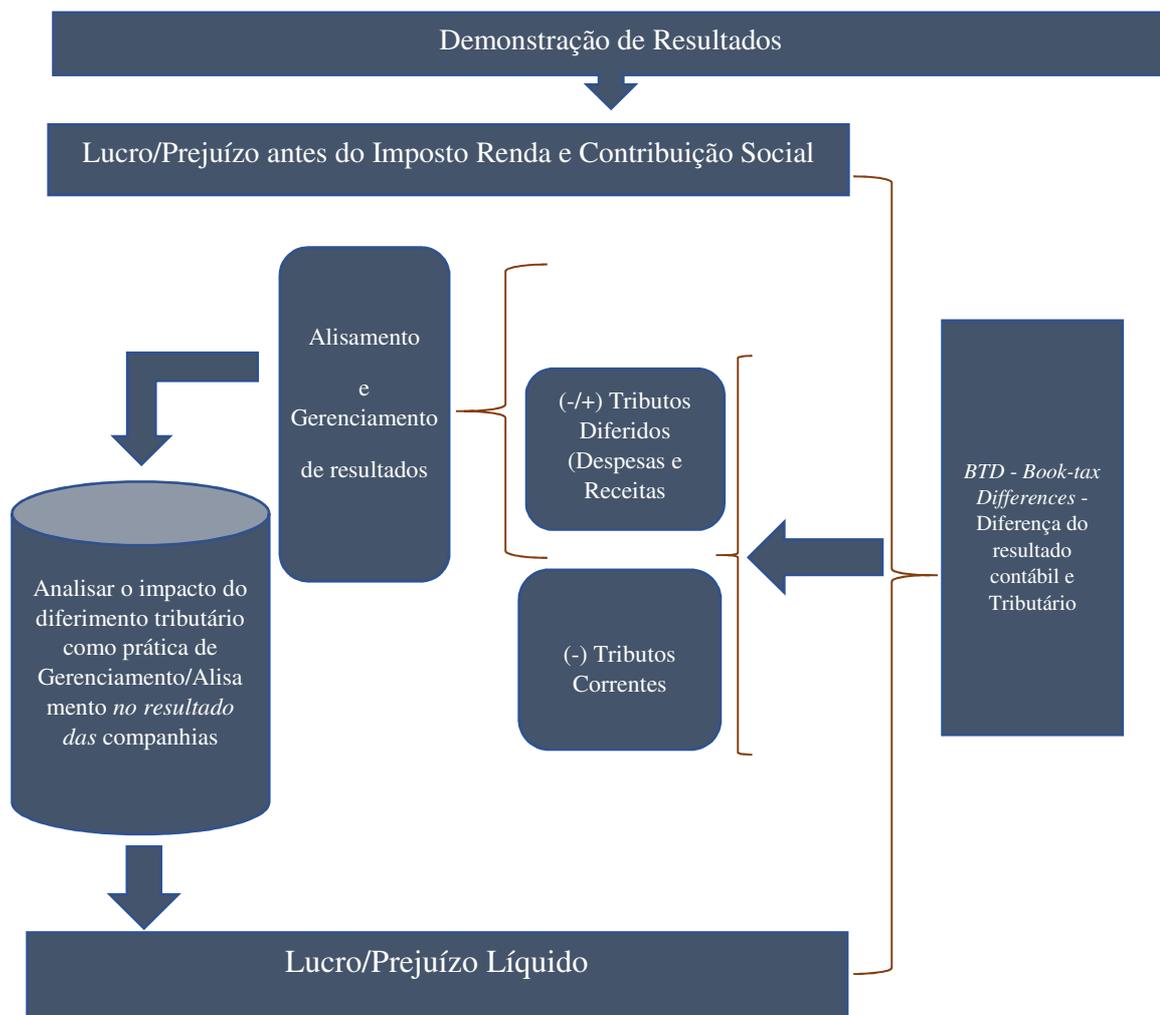
O estudo proposto se diferencia dos anteriores que investigaram o tema relativo ao diferimento tributário e gerenciamento de resultados, pois toma por ponto de partida a proposta que busca analisar a variável “despesa com imposto diferido” e sua influência por meio da suavização de resultados na qualidade da informação contábil reportado pelas companhias.

Ademais, espera-se que essa pesquisa possa contribuir para o avanço do estudo do *income smooting*, observando a prática das escolhas contábeis e seus efeitos nas demonstrações contábeis, podendo ainda servir como fortalecimento da linha de pesquisa em contabilidade e finanças, haja vista que os conceitos abordados no trabalho tencionam fatores que impactam os resultados das organizações.

Dessa forma, este estudo busca inovar, na medida em que procura relacionar os efeitos do diferimento tributário, no alisamento e no gerenciamento de resultados, e seu impacto sobre as informações contábeis divulgadas pelas companhias, contribuindo para uma reflexão quanto a qualidade da informação contábil

O desenho da pesquisa é apresentado abaixo na Figura 1.

Figura 1 – Desenho da Pesquisa



Fonte: Elaborada pelo autor.

Na Figura 1, observa-se o campo de atuação da pesquisa, por meio da Demonstração de Resultado, a partir das evidências das BTDs - *Book-tax Differences* - Diferença do resultado contábil e Tributário.

Para Brunozzi (2016), diferenças entre os resultados contábeis e o resultado tributável (*book-tax differences* – BTD) dão origem às diferenças permanentes e diferenças temporárias.

As diferenças temporárias ocorrem quando ambos os sistemas, contábil e tributário, reconhecem o mesmo montante de receita ou despesa, mas divergem quanto ao momento do reconhecimento. Enquanto as diferenças permanentes não são uma questão de tempestividade, mas de diferentes tratamentos para as despesas e receitas nas empresas, surgindo as figuras de valores não dedutíveis ou tributáveis nos dois sistemas.

A BTD pode ser composta de dois fatores: i) diferenças normais resultantes do desalinhamento dos conjuntos de regras contábeis e tributários; e ii) diferenças anormais ocasionadas por práticas discricionárias realizadas pelos gestores, ou seja, práticas de gerenciamento sobre o lucro contábil e/ou práticas de gerenciamento sobre o lucro tributável, principalmente em decorrência das escolhas contábeis (MILLS; NEWBERRY, 2001).

As escolhas contábeis são conduzidas por um amplo conjunto de fatores que afetam os números contábeis e algumas delas possuem efeitos imediatos e/ou de longo prazo nos resultados, outras escolhas afetam somente componentes do resultado dentro do período (PAULO, 2007).

De acordo com os ensinamentos de Trueman e Titman (1988), um gestor com incentivo para maximização de seus benefícios pessoais só é capaz de suavizar os lucros em função da lacuna informacional existente entre gestores e investidores.

Em relação ao desenvolvimento dessa tese, espera-se contribuir para a compreensão do efeito do diferimento tributário no resultado das companhias. De maneira específica, expecta-se que este estudo possa adicionar novas contribuições no sentido de ampliar a discussão dos estudos anteriores sobre Gerenciamento de Resultados

e ao *Income Smoothing*, além de instigar futuras pesquisas que busquem aprofundar investigações ligadas ao tema.

E ainda, que os resultados desta pesquisa possibilitem aprofundar a compreensão a respeito das *proxies* utilizadas na mensuração da informação tributária, especialmente à *Book-Tax-Differences* (BTD), Gerenciamento de Resultados, além de adicionar aos estudos já existentes evidências relacionadas à influência da despesa tributária diferida na divulgação das informações contábeis das companhias.

De modo geral, se anseia que este estudo possa contribuir com o desenvolvimento científico na linha de pesquisa em Contabilidade e Finanças, evidenciando os aspectos que cooperam à melhoria da informação contábil aos usuários, trazendo subsídios aos analistas, acionistas, investidores e governo, bem como aos demais usuários das informações contábeis. E, por fim, possa contribuir para elevar o conhecimento no campo acadêmico e favorecer o estímulo à realização de novas pesquisas no cenário nacional, ofertando oportunidades aos interessados em desenvolver pesquisas em Contabilidade.

1.7 Organização do Estudo

O estudo está estruturado em cinco capítulos. O primeiro capítulo aborda os aspectos introdutórios, com destaque ao problema de pesquisa, objetivo geral e objetivos específicos, declaração de tese, delimitação do tema e justificativa do estudo.

O segundo capítulo do estudo compreende a base teórica, na qual o estudo se fundamenta. A teoria da agência é abordada de forma conceitual com o pressuposto da racionalidade ilimitada do indivíduo e o auto interesse, seguida de uma revisão de literatura que versa sobre *Book-Tax Differences*; Escolhas Contábeis; Gerenciamento de Resultados, *Income Smoothing*, Modelos para mensuração dos *Accruals* e Métricas de *Income Smoothing*.

No terceiro capítulo são desenvolvidos os procedimentos metodológicos, com a amostra, as variáveis do estudo e operacionalização dos modelos econométricos

utilizados. O quarto capítulo evidencia os resultados e discussões. E no quinto capítulo as considerações finais do estudo. Por fim, são apresentadas as referências.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo tem por escopo ser o cerne conceitual e a base teórica desse estudo, dividido em distintas partes. Inicialmente, se apresenta a Teoria da Agência e o posicionamento em relação a qualidade da informação contábil. Uma revisão da literatura sobre as *Book-Tax Differences*, Escolhas Contábeis e Gerenciamento de resultados. Posteriormente, se discorre sobre a apresentação dos principais modelos para mensuração dos *Accruals*, além de algumas Métricas de *Income Smoothing*, destacando os modelos e métricas que foram aplicados na pesquisa.

2.1 Teoria da Agência

O desenvolvimento das sociedades anônimas (BERLE; MEANS, 1932); o reconhecimento da importância das firmas e suas estruturas internas (COASE, 1937); as relações contratuais (ALCHIAN; DEMSETZ, 1972) e a assimetria de informações (ROSS, 1973) contribuíram para o estabelecimento da Teoria da Agência (JENSEN; MECKLING, 1976).

Assim, com o avanço das organizações e a separação entre o controle e a posse, a Teoria de Agência está inserida em um contexto que instaura funções de utilidades diferentes entre o principal e os agentes, sendo um potencial gerador de conflitos de interesses. Segundo Jensen e Clifford (1985), a organização é o comportamento de um equilíbrio de sistemas contratuais complexos compostos por agentes maximizadores e conflitantes objetivos e interesses.

Neste sentido, a Teoria da Agência busca tratar dos conflitos e custos resultantes da separação entre propriedade e controle de capital (JENSEN; MECKLING, 1976). Como apontado por Berle e Means (1932), esses conflitos de interesses são decorrentes principalmente das ações maximizadoras do agente (controle) em relação aos interesses do principal (proprietário).

Quanto ao enfoque do conflito de interesse, Ross (1973) introduziu a designação da dualidade principal-agente. Para o autor, os agentes atuam em nome do principal. No entanto, esses dois atores possuem funções de utilidades diferentes, gerando os conflitos de agência. O principal e o agente buscam maximizações individuais de utilidades distintas.

Sob o prisma do conflito de interesse, foram concebidos nos estudos de Ross (1973) e Mitnick (1974), os conceitos basilares, porém por pressupostos distintos. Ross responsável pela abordagem da teoria econômica da agência e Mitnick pela teoria institucional da agência.

Na teoria econômica da agência preconizada por Ross (1973), o enfoque é dado ao sistema de remuneração, que acaba por influenciar o comportamento dos agentes. Desta maneira, o foco volta-se para os sistemas de incentivos e de contratação que orientam os sistemas dos incentivos, bem como as informações que condicionam as escolhas dos atores. Já a teoria institucional da agência possui seu foco voltado para a análise das estruturas institucionais e as relações sociais entre os atores (MITNICK, 1973).

Vale destacar que, em relação às características dos indivíduos, tanto na abordagem econômica como na abordagem institucional, a Teoria da Agência pressupõe a racionalidade ilimitada do indivíduo e o auto interesse. Segundo Dal Vesco (2013), Jensen e Meckling defendem que o modelo mais frutífero seria o *Resourceful, Evaluative, Maximizing Model* - REMM.

Para Jensen e Meckling (1976), o modelo *Resourceful, Evaluative, Maximizing Model* (REMM), reconhece no homem três atributos básicos: o homem é Versátil, analisa as razões e consequências das mudanças no seu ambiente e em seu próprio comportamento; é um Avaliador, tem preferências e é um *Maximizer*, age de modo a alcançar a maximização dos objetivos.

A Teoria da Agência assegura que os indivíduos atuam para maximizar suas próprias utilidades, ao ponto que os acionistas esperam incorrer em custos de

monitoramento e de bonificação, que devem ser menores do que as perdas residuais (PAULO, 2007).

Deste modo, um dos principais pressupostos da Teoria de Agência dispõe que os gestores agem em função de seus objetivos individuais (JENSEN; MECKLING, 1976), dentre os quais pode haver a necessidade de querer ser reconhecido em termos de desempenho, competência e credibilidade no mercado (FRANCIS *et al.*, 2008).

Notadamente, a literatura de negócios e gestão tem um conjunto de estudos sobre a teoria da agência e seu impacto no desempenho das empresas, que pressupõem que a teoria da agência se baseia na racionalidade dos agentes econômicos. O pressuposto é que, diante de uma decisão de *trade-off*, os agentes econômicos decidirão, com racionalidade ilimitada, pela maximização da utilidade (EISENHART, 1989).

Jensen e Meckling (1976) seguem a linha da teoria econômica, assim como Ross (1973). Estes autores enfatizam que a separação entre propriedade e controle gera custos de agência e faz conexão com a Estrutura de Propriedade das empresas. Jensen e Meckling (1976), pressupõem ser impossível manter uma relação de agência a custo zero.

Na visão de Jensen e Meckling (1994), as funções de utilidade entre o agente e principal são diferentes, mas inter-relacionadas, dado que o principal pode limitar as divergências dos seus interesses por meio do estabelecimento de incentivos apropriados ao agente, incorrendo em custos ou despesas de monitoramento com o intuito de limitar os comportamentos ou atividades indesejadas por parte do agente.

Não somente isso, é destacado por Jensen e Meckling (1976) que quando ambas as partes, agente e principal, são maximizadores de utilidade, há motivações para acreditar que o agente nem sempre tomará decisões em prol dos interesses do principal. Não obstante, o principal poderá adotar mecanismos de incentivos para o agente, com vistas a minimizar atividades irregulares deste último, o que lhe trará custos de monitoramento.

Jensen (1998), explica que uma das principais contribuições da Teoria da Agência centra-se na proposição de que as pessoas são racionais maximizadoras do auto interesse

e criam incentivos e mecanismos para reduzir ou controlar os conflitos de interesse, a fim de reduzir as perdas que geram esses conflitos. Se implantados mecanismos de controle, não necessariamente ocorrerá o conflito de interesses. Dessa forma, ao assumir que o principal e o agente possuem conflitos e riscos diferenciados e ainda são maximizadores de seus interesses pessoais, a Teoria de Agência pressupõe a assimetria informacional.

Segundo Ross (1973), os agentes e o principal podem apresentar informações diferentes, ou seja, apresenta-se a assimetria de informação. Assume-se que a cooperação ideal entre o agente e o principal só seria possível quando ambos possuíssem as mesmas informações, o que não é verdade.

Paulo (2007), afirma que se pode considerar que a assimetria informacional, normalmente, ocorre quando um determinado agente ou grupo de agentes presentes no ambiente econômico tem melhores informações sobre o potencial econômico do ativo do que um outro agente ou grupo de agentes.

Desta forma, observa-se que os problemas de agência estão relacionados com a assimetria informacional. Para este estudo, sustenta-se que o alisamento de resultado por meio do diferimento tributário, pode interferir na qualidade dos resultados contábeis das empresas.

A Teoria da Agência consubstancia o comportamento do agente face às escolhas contábeis que pode fazer, em decorrência da adoção de padrões contábeis mais flexíveis, baseados em princípios e não em regras.

Esse comportamento pode influenciar a qualidade da informação contábil evidenciada aos diversos stakeholders da organização e impactar suas decisões (KLANN, 2011). Segundo Watts e Zimmerman (1978), as escolhas contábeis empreendidas pelos gestores consideram motivações ligadas ao mercado de capitais, contratuais e regulatórias.

Essas motivações surgem dentro do contexto da teoria da agência (JENSEN; MECKLING, 1976), onde a 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, criando um cenário propício para a prática de gerenciamento de resultados.

Pode-se afirmar que a teoria de agência se apresenta como um arcabouço teórico voltado para análise das relações entre participantes de sistemas em que a propriedade e o controle do capital são destinados a figuras distintas, dando espaço à formação de conflitos resultantes da existência de interesses diferenciados entre os indivíduos.

No paradigma econômico da Teoria da Agência, encontra-se o gerenciamento de resultados, que se fundamenta na escolha de alternativas contábeis por parte do agente para reportar resultados organizacionais condizentes com seus objetivos pessoais ou metas a serem atingidas.

Neste estudo, a Teoria da Agência serve como suporte teórico para ajudar a compreender a influência dos tributos diferidos nas demonstrações contábeis, face a possibilidade da prática do gerenciamento de resultados em decorrência das escolhas contábeis.

Assim, este estudo avoca a teoria da agência, na égide da abordagem econômica, sob o pressuposto da racionalidade ilimitada do indivíduo e o auto interesse, no modelo REMM, sugerindo que as decisões dos gestores impactam no resultado das empresas. Estas decisões por meio das escolhas contábeis se aproximam do gerenciamento de resultados, podendo ser investigado por meio do diferimento tributário.

2.2 Teoria da Agência, Qualidade da Informação Contábil e o Alisamento e Gerenciamento de Resultado

Nesta tese, enfatiza-se o estudo do alisamento de resultados em decorrência do diferimento tributário, resultante das diferenças temporárias entre o valor contábil e a base fiscal de um ativo ou passivo, buscando investigar os possíveis impactos na qualidade da informação contábil das companhias. Dessa forma, parte-se da premissa que

o diferimento da despesa tributária, referente ao imposto de renda e a contribuição sobre o lucro, pode influenciar a qualidade da informação contábil.

Ao inserir a Teoria da Agência nesse estudo, considerou-se que assimetria de informação é um problema para as companhias, no sentido de que cria uma percepção de risco informacional entre os agentes econômicos. Portanto, a redução da assimetria de informação diminui o risco informacional, reduzindo com isso o custo de capital da firma (CHATHAM, 2004). As diferenças informacionais entre os agentes, segundo Lopes e Martins (2005), estão no cerne do surgimento da contabilidade. Os autores sugerem que a falta de assimetria de informação anularia a utilidade da própria contabilidade

Para Paulo (2007, p. 25), “a Contabilidade auxilia na moderação dos problemas de agência, à medida que busca reduzir a assimetria informacional entre o agente e o principal”. Ainda é destacado por Martinez (1998) que a contabilidade produz informações em que o principal e o agente baseiam suas relações. Salientando que a contabilidade é utilizada para diversas finalidades e pode atuar tanto como instrumento de avaliação dos agentes, como também na redução da assimetria, por meio de seus relatórios, com informações societárias e gerenciais.

Diante dessas constatações, a busca da redução de problemas de assimetria informacional entre os agentes se faz necessária. Assim, a Contabilidade que tem como um de seus objetivos fornecer informações contábeis relevantes e úteis aos diversos usuários, pode ser considerada como um mecanismo que possibilita a redução da assimetria informacional (PIRES, 2008).

Nesse sentido, a relevância da informação contábil pode ser considerada como um dos atributos da qualidade da informação contábil, sendo esta capaz de reduzir problemas de assimetria informacional entre os agentes econômicos, e assim mediando, de acordo com a visão de Jensen e Meckling (1976), o estabelecimento de relações contratuais de agência entre agente e principal.

Segundo Marques (2016), o papel da contabilidade visando reduzir a assimetria informacional entre os gestores e as diversas partes interessadas, sofre influência do

ambiente legal e institucional sobre esse papel e, conseqüentemente, sobre a qualidade da informação contábil reportada. No mesmo sentido, Dechow, Ge e Schrand (2010), afirmam que vários fatores sociais, econômicos, políticos e comportamentais interferem para que nem todos os agentes econômicos possam ter a mesma informação.

Lopes e Martins (2005) destacam que na literatura corrente tem se observado diferentes atributos da qualidade da informação contábil, como por exemplo, persistência nos resultados, conservadorismo e gerenciamento dos resultados (DECHOW; SCHRAND, 2004; DECHOW; GE; SCHRAND, 2010).

No que diz respeito ao atributo persistência dos resultados, segundo Oliveira *et al.* (2014), este se refere ao fato de a informação contábil ter forte relação com o desempenho empresarial. Os investidores obtêm informações de fontes que possam auxiliá-los na predição dos resultados futuros e avaliação do valor dos ativos.

Dechow, Ge e Schrand (2010); Dechow e Schrand (2004) e Schipper e Vincent (2003) sugerem que a persistência dos resultados é uma característica determinante na utilidade dos lucros para os investidores, mas tem se tornado objeto de gerenciamento e suavização de resultados

Em relação ao atributo conservadorismo, Lopes e Martins (2005) argumentam que sua utilização pela Contabilidade amplia a confiabilidade e a transparência, fazendo com que o seu alcance seja fundamental no intuito de limitar a ação discricionária dos gestores, os quais sem esse atributo apresentariam um tendencioso otimismo, transformando-o como a realidade econômica da empresa de forma enviesada.

O conservadorismo de forma objetiva para Arruda *et al.* (2015), é tradicionalmente definido como o uso de práticas contábeis que antecipa perdas, mas não antecipa lucros, refletindo uma relação entre a qualidade de informações relevantes que podem ser boas ou más e pode ser explicado pelo conceito de informação oportuna, no qual os fatos são refletidos imediatamente no resultado

Outro atributo da qualidade da informação contábil presente na literatura é o gerenciamento de resultados, que foi selecionado para este estudo, pois segundo Dichev

et al. (2013), a qualidade da informação contábil pode ser aferida por meio dos níveis de gerenciamento de resultados, dentre outras abordagens, utilizando-se a magnitude dos *accruals*.

Para Burgstaher, Hail e Leuz (2006) o gerenciamento de resultados é uma medida da qualidade contábil, pois é, particularmente, uma resposta aos incentivos de informações das firmas. De acordo com Amat e Gowthorpe (2004), o gerenciamento de resultados implica em influência no resultado econômico, empregando escolhas contábeis, estimativas e outras práticas permitidas pela regulação contábil.

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. Para Scott (2003) a administração pode escolher qual tratamento a ser dado ao evento contábil por meio dos componentes discricionários dos *accruals*, de forma que atinja alguns objetivos específicos.

De acordo com Ball (2006), todos os *accruals* envolvem julgamentos sobre lucros e fluxos de caixa futuros. Consequentemente, há muita possibilidade de utilização de normas e políticas contábeis alternativas. Martinez (2001) explica que o registro dos *accruals* na contabilidade busca mensurar o lucro no sentido econômico, representando o efetivo acréscimo na riqueza patrimonial da unidade econômica, independentemente da movimentação financeira.

Diante do exposto, sugere-se nessa pesquisa que informação contábil ganha cada vez mais relevância no sentido de buscar diminuir ou atenuar os problemas relacionados à assimetria de informação entre os agentes, possibilitando o aprimoramento das relações de agência entre principal e agente, pois faz com que o ambiente da relação apresente tendência de redução das diferenças informacionais.

Neste contexto, torna-se oportuno avaliar se a prática contábil do diferimento tributário, por meio do gerenciamento de resultados, influência na qualidade da informação contábil das companhias, sob a luz a teoria da agência, considerando que o

diferimento tributário, pode impactar no grau de alisamento e/ou gerenciamento de resultados.

2.3 *Book-Tax Differences – BTD*

Nesta seção é realizada uma contextualização sobre a origem das *BTDs*, abordando conceitos e classificações das *BTDs* presentes na literatura. Ao final da seção são apresentadas as normativas contábeis que versam sobre as *BTDs* e regulamentam o tratamento contábil dos Tributos sobre o Lucro.

2.3.1 Classificação e conceito das *BTDs*

A academia mostra interesse sobre as *BTDs*, expandindo os estudos sobre esse assunto. *A priori*, essa literatura evidencia um crescente desenvolvimento nos EUA e em alguns países europeus, mostrando, principalmente, a associação dessa medida, as *BTD*, com os *accruals* e os componentes tributários.

O *Book-Tax Differences* é considerado um importante e promissor tópico de pesquisa na área de tributação na literatura internacional. Hanlon e Heitzman (2010) explicam inicialmente os motivadores das diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributário. Ressaltam as descobertas da associação da *BTD* com os resultados correntes e futuros das empresas, sendo a avaliação destes um relevante indicador de qualidade de lucro (HANLON; HEITZMAN, 2010).

Sayari e Mugã (2014) e Diehl (2013) defendem o *value relevance* do Lucro Contábil e do Lucro Tributável. Os autores apontam para as capacidades preditivas dessas medidas, demonstrando até influências nos preços das ações (DESLANDES; LANDRY, 2007; BARRAGATO; WEIDEN, 2004).

O trabalho pioneiro de Smith e Butters (1949) abordou o tema lucro tributável e comercial, inaugurando dessa forma os estudos sobre as *Book-Tax Differences (BTD)*,

ainda que o avanço das investigações só tenha sido iniciado no final de 1990 e início de 2000, em razão das alterações na legislação tributária dos Estados Unidos, modificando os regimes de apurações das obrigações fiscais (LISOWSKY, 2010; WILSON, 2009).

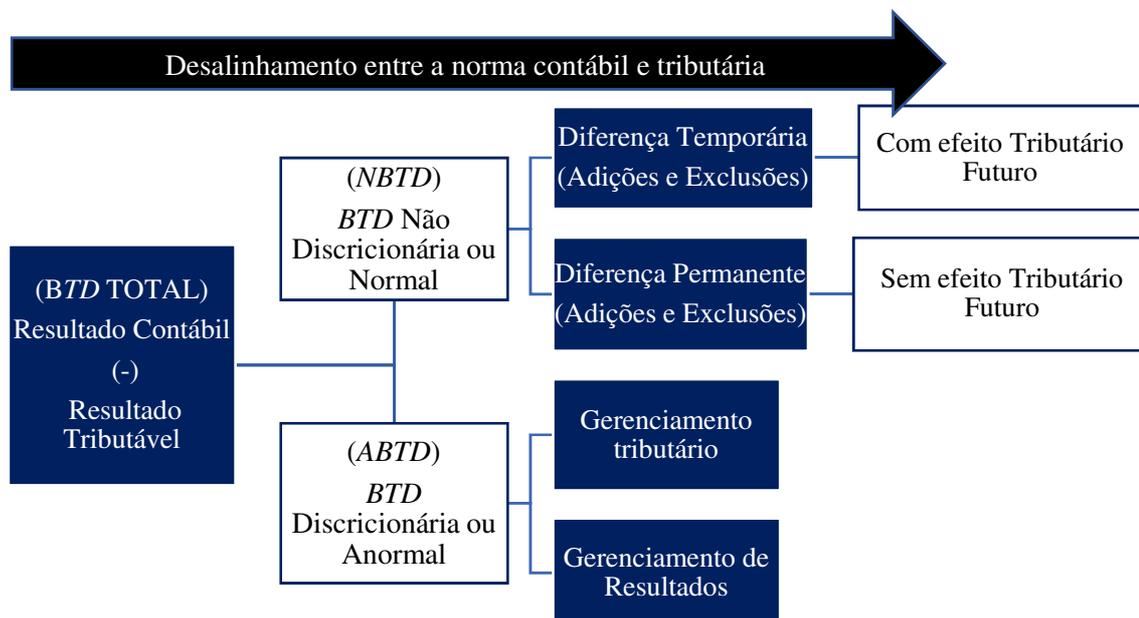
Confirma Brunozi (2016) que as diferenças nas apurações do Lucro Contábil e Lucro Tributável, denominadas de *Book-Tax Differences (BTD)*, tornaram-se um assunto de discussão e relevância a partir dos 1990, principalmente nos Estados Unidos e na Europa. Com a sua evolução, houve a expansão e o interesse da academia nessa temática em vários países.

As *Book-Tax Differences* podem ser resultantes de três fatores: (a) diferenças legítimas nas normas contábeis em relação às regras fiscais; (b) discricionariedade dos gestores no relatório financeiro para superestimar o lucro contábil; e/ou (c) os gestores poderão se aproveitar da ambiguidade nas regras fiscais para subestimar o lucro tributável (CHAN; LIN; MO, 2010).

Em decorrência desses fatores, as *BTDs* podem ser classificadas em: *BTDs* temporárias; *BTDs* permanentes; *BTD* não discricionária ou normal (*NBTD*) e *BTD* discricionária ou anormal (*ABTD*) (MARTINEZ; PASSAMANI, 2014)

As diferenças permanentes surgem das transações com receitas e despesas que possuem efeitos societários num determinado período, mas em nenhum momento sofreram efeitos fiscais, enquanto as diferenças temporárias ocorrem com transações que serão registradas contabilmente e fiscalmente, mas em períodos distintos (MARTINEZ; PASSAMANI, 2014).

No mesmo sentido, afirmam Formigoni *et al.* (2009) que o surgimento das diferenças permanentes ocorre quando determinadas receitas ou despesas são reconhecidas contabilmente, mas não possuem efeitos tributários. Por sua vez, as diferenças temporárias ocorrem quando ambos os sistemas, contábil e tributário, reconhecem o mesmo montante de receita ou despesa, mas divergem quanto ao momento do reconhecimento, conforme demonstrado na Figura 2 Estrutura da *Book-Tax-Differences* à página seguinte.

Figura 2 – Estrutura da *Book-Tax-Differences*

Fonte: Adaptado de Formigoni, Antunes e Paulo (2009).

Observando a estrutura do esquema demonstrado na Figura 2, verifica-se que a *NBTD* são *accruals* tributários originados de diferenças permanentes ou temporárias decorrentes do desalinhamento entre as normas contábeis e normas tributárias, enquanto que a *ABTD* são *accruals* tributários originados pelo gerenciamento tributário e/ou gerenciamento dos resultados contábeis, que também possuem efeito temporário, já que o real valor da transação ou fenômeno econômico deve ocorrer nos períodos futuros (CARVALHO, 2015).

As empresas brasileiras são obrigadas a elaborar demonstrações contábeis conforme o equivalente brasileiro dos *International Financial Reporting Standards* (IFRS), introduzidos no sistema regulatório nacional pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e referendados por Normas Brasileiras de Contabilidade emitidas pelo

Conselho Federal de Contabilidade. A adesão completa aos padrões internacionais de contabilidade no Brasil foi concluída em 2010.

Segundo o NBC TG 32, diferenças tributáveis são as diferenças temporárias que resultam em valores tributáveis para determinar o lucro tributável (prejuízo fiscal) de períodos futuros quando o valor contábil de ativo ou passivo é recuperado ou liquidado.

E as diferenças dedutíveis, são as diferenças temporárias que resultam em valores que são dedutíveis para determinar o lucro tributável (prejuízo fiscal) de períodos futuros quando o valor contábil do ativo ou passivo é recuperado ou liquidado.

O *Book-Tax Differences* ocorre em função de diferentes objetivos do sistema contábil e do sistema tributário. Nesse enfoque, se insere o elemento de estudo deste trabalho que é o diferimento tributário, que busca avaliar os efeitos na informação contábil decorrentes do gerenciamento de resultados por parte dos gestores ao realizarem as escolhas contábeis.

2.3.2 Normas Contábeis que dispõem sobre as *BTDs*

A contabilidade societária sempre sofreu interferência da legislação tributária. De acordo com Iudícibus (2010), essa estreita relação é caracterizada pelo confronto dos princípios contábeis e normativas fiscais, ocasionando diferenças entre o resultado fiscal tributável e o resultado contábil.

No Brasil essas normativas são emitidas pelos órgãos: Comissão de Valores Mobiliários, que editou as Deliberações 273/1998 e 599/2009, e pelo Conselho Federal de Contabilidade, que aprovou as Resoluções 998/2004 e 1189/2009.

O ativo fiscal diferido foi incorporado nos balanços das companhias abertas com base na Deliberação CVM no 273 de 20 de agosto de 1998, que aprovou o pronunciamento do IBRACON sobre a contabilização do imposto de renda e da contribuição social, tornando obrigatório o seu reconhecimento.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) aprovou o pronunciamento 32/2009; tratando dos tributos sobre o lucro, e por meio da Resolução CFC 1189/2009, que aprovou a NBC TG 32.

É assinalado por Rathke *et al.* (2019), especificamente com relação às regras contábeis para tributos diferidos, que a NBC TG 32 corresponde ao IAS 12 - Imposto de Renda. Esse conjunto de regras implementa o método do balanço global (*comprehensive balance sheet method*) para o reconhecimento dos efeitos atuais de transações que produzem consequências fiscais futuras.

O objetivo da NBC TG 32 é estabelecer o tratamento contábil para os tributos sobre o lucro. A questão principal na contabilização dos tributos sobre o lucro é como contabilizar os efeitos fiscais atuais e futuros de: (a) futura recuperação (liquidação) do valor contábil dos ativos (passivos) que são reconhecidos no balanço patrimonial da entidade; e (b) operações e outros eventos do período atual que são reconhecidos nas demonstrações contábeis da entidade (NBC TG 32, 2009, p.2).

Determina NBC TG 32 que os ativos e passivos fiscais diferidos devem ser reconhecidos para toda diferença temporária, isto é, a diferença entre o valor contábil de ativo ou passivo no balanço patrimonial e sua base fiscal é um valor atribuído a um ativo ou a um passivo para fins fiscais (ou momentos de reconhecimentos, tempestividade, das operações) (MADEIRA; COSTA JÚNIOR, 2016; KRONBAUER *et al.*, 2010).

Assim, no Brasil, a NBC TG 32 é a norma que trata especificamente sobre os Tributos sobre o lucro das entidades, o reconhecimento de ativos e passivos fiscais correntes, o reconhecimento de ativos e passivos fiscais diferidos, mensuração e reconhecimento de tributo diferido e corrente.

Cabe ressaltar que a NBC TG 32, tem como questão principal a contabilização dos efeitos fiscais atuais e futuros de futura recuperação e liquidação do valor contábil dos ativos e passivos, que são reconhecidos no balanço patrimonial.

As normas contábeis oferecem flexibilidade para que sejam realizadas escolhas contábeis nas empresas, de modo que se tenha uma representação fidedigna da situação

econômico-financeira empresarial por meio das demonstrações contábeis. Essa flexibilidade é necessária, pois o ambiente de divulgação é dinâmico e varia de acordo com o desenvolvimento dos mercados e os sistemas legais, tributários e regulatórios, aspectos esses que inviabilizam ou impedem a existência de normas contábeis totalmente uniformes. (SILVA; MARTINS; LEMES, 2016).

Dessa forma, é primordial reconhecer os tributos correntes e diferidos decorrentes de diferenças temporárias entre bases fiscais e contábeis. Pois a correta escolha contábil e aplicação da norma pode garantir aos usuários a obtenção de uma informação contábil útil para a tomada de decisões, no que tange ao tratamento contábil dos tributos sobre o lucro e sua respectiva evidenciação.

2.4 Escolhas Contábeis

As escolhas contábeis, conforme Watts, (1992), são fundamentais para o desenvolvimento das pesquisas em contabilidade. Afirma a autora que não seria possível compreender a contabilidade se não conseguíssemos explicar e prever as variações nas práticas contábeis.

De acordo com Sarquis (2019), os primeiros trabalhos dessa linha de pesquisa foram elaborados por Holthausen e Leftwich (1983), Watts e Zimmerman (1978, 1986, 1990), que deram origem ao que ficou conhecido como Teoria das Escolhas Contábeis.

Holthausen e Leftwich (1983) constataram as consequências econômicas da escolha contábil buscando explicar escolhas de métodos contábeis da empresa. Desta forma, os autores concluíram que os gerentes das empresas podem escolher técnicas contábeis para relatar números de lucros que são bons preditores de fluxos de caixa das empresas.

De acordo com Costa *et al.* (2013), as escolhas de práticas contábeis feitas pelos administradores não são realizadas de maneira imparcial, pois são influenciadas por diversos incentivos econômicos (contratuais ou não) existentes.

Watts e Zimmerman (1986) analisaram a teoria e metodologia subjacente à literatura empírica baseada na economia em contabilidade. Uma teoria contábil é uma explicação para as práticas de contabilidade e auditoria observadas.

Fields, Lys e Vincent (2001) definem escolha contábil como uma decisão cujo principal objetivo é o de influenciar (seja na forma ou substância) o *output* do sistema de Contabilidade de maneira particular, incluindo não só as demonstrações contábeis publicadas, mas também declarações fiscais e documentos regulatórios.

Segundo Watts e Zimmerman (1990), a teoria positiva da contabilidade procura explicar a escolha de práticas contábeis por meio de três hipóteses: a) hipótese dos planos de incentivo, no qual os gestores têm incentivos para realizar escolhas que maximizem suas remunerações; b) hipótese do nível de endividamento, em que os gestores tendem a fazer escolhas que evitem a violação das cláusulas de empréstimo e c) hipótese dos custos políticos, no qual os gestores fazem suas escolhas contábeis de acordo com a sua visibilidade política.

Para Murcia e Werges (2011), as escolhas contábeis podem acontecer em três etapas no tratamento contábil das informações econômico-financeiras: a) no reconhecimento: escolha de como reconhecer determinado evento econômico ou ainda de não reconhecê-lo (exemplo: reconhecer ou não um passivo ambiental); b) na mensuração: escolha de qual método contábil utilizar (exemplo: utilizar o método linear ou dos saldos decrescentes para o cálculo da amortização) e c) na divulgação da informação: escolha sobre evidenciar ou não determinada informação voluntária (exemplo: projeção de lucros futuros).

Afirma Sarquis (2019) que as escolhas contábeis de reconhecimento podem ser consideradas como mais relevantes que as escolhas contábeis de mensuração, já que elas não afetam apenas o valor pelo qual determinado elemento será reportado, mas a própria inclusão ou não desses elementos nas demonstrações contábeis.

Afirmam Costa *et al.* (2013), que devido a norma internacional permitir em diversos casos a adoção de procedimentos contábeis distintos para a contabilização de

um mesmo item, surge a oportunidade de o gestor realizar o julgamento por meio das escolhas contábeis.

Com isso, no Brasil, a adoção das *International Financial Reporting Standards* (IFRS), elaboradas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), em consonância com a NBC TG 32, proporcionou a alteração de padrões contábeis baseados em regras para baseados em princípios, resultando em determinado grau de subjetividade por meio do exercício de julgamento profissional nas escolhas contábeis (*accounting choices*) (SOUZA *et al.*, 2015).

A abordagem da literatura de *accounting choice* (escolhas contábeis) menciona os incentivos econômicos e identifica as razões que levam os gestores a prática de determinadas ações. Alguns desses incentivos são descritos como porte, dívida, bônus dos administradores e rentabilidade.

O incentivo econômico relativo ao porte da empresa, identifica que os gestores de grandes empresas tendem a realizar a escolher práticas contábeis, com a finalidade de diminuir o resultado para reduzir seus custos políticos. Isso se justifica pelo fato que empresas com maior porte estão mais sujeitas à supervisão dos órgãos reguladores, fazendo com que elas adotem práticas contábeis mais conservadoras objetivando diminuir os custos políticos (WATTS; ZIMMERMAN, 1990; CONCEIÇÃO, 2009).

Quando as empresas apresentam um nível de endividamento alto, é identificada a tendência que os gestores são incentivados a adotarem práticas contábeis que produzam aumento no seu resultado, pois ao adotar essas práticas, os administradores reduzem a probabilidade de violação de *covenants* (cláusulas) contratuais. (WATTS; ZIMMERMAN, 1990; FIELDS; LYS; VINCENT, 2001; SILVA, 2008).

Para Watts e Zimmerman (1990) a existência do plano de remuneração, preconiza que mantido tudo mais constante, administradores de empresas com planos de incentivos apresentam maior chance de escolher procedimentos contábeis que desloquem resultados de períodos futuros para o período corrente.

Em relação às escolhas contábeis provenientes dos índices de rentabilidade, sabendo que os *stakeholders* têm expectativas sobre o desempenho da empresa, os gestores são incentivados a escolher práticas contábeis que contribuam para alcançar o desempenho previsto pelos *stakeholders* (RONEN; YAARI, 2008).

As escolhas de práticas contábeis, segundo Ronen e Yaari (2008), esclarecem que estão presentes a todo o momento no gerenciamento de resultados diferentes escolhas de práticas contábeis. Ao escolher práticas contábeis de acordo com os incentivos econômicos existentes, pode-se entender tendências que a empresa está gerenciando o seu resultado.

Assim sendo, a alta administração baseada em resultados contábeis aumenta a probabilidade de os administradores escolherem práticas contábeis que aumentem o resultado, objetivando atingir as metas estabelecidas (WATTS; ZIMMERMAN, 1990; SILVA; SANCOVSKI, 2007; RONEN; YAARI, 2008).

Para Formigoni *et al.* (2012), os administradores devem realizar as escolhas contábeis de forma eficiente para minimizar os problemas de agência entre os administradores, investidores e outros agentes.

Acerca do debate sobre as escolhas contábeis, observa-se que os gestores podem apresentar um comportamento discricionário sobre os componentes de resultado, especificamente quanto aos tributos diferidos, a fim de influenciar os resultados das companhias, por meio das escolhas contábeis.

E ainda, o desenvolvimento de um mercado de capitais depende da transparência e da confiabilidade na contabilidade, haja vista a dificuldade para o usuário externo identificar quando a escolha contábil foi baseada em julgamentos legítimos e quando foi motivada por fatores externos, ou seja, feita de maneira discricionária.

Os resultados divulgados pelas empresas podem influenciar os retornos de ações e impactar o investimento e o consumo de toda uma economia. Desta forma, a informação contábil afeta de diversas maneiras vários grupos. Portanto, assegurar a qualidade das

informações publicadas nas demonstrações contábeis é fundamentalmente importante, pois influenciará a prosperidade das organizações bem como da economia.

Assim, os tributos diferidos podem afetar o gerenciamento de resultados das empresas, a partir das escolhas contábeis dos gestores. Para tanto, a investigação desse fenômeno é pertinente e faz parte do escopo deste estudo.

2.5 Gerenciamento de Resultados

O gerenciamento de resultados representa um tema proeminente em finanças e contabilidade, segundo Santos (2016). Para Martinez (2013) e Cupertino (2013), o interesse por essa linha de pesquisa é crescente e remonta trabalhos seminais como de Schipper (1989) e Healy e Wahlen (1999).

A expansão dos estudos em *earnings management* decorre parcialmente da proposição de métricas de gerenciamento de resultados e da crescente preocupação dos reguladores com escândalos contábeis ocorridos num cenário mundial (JONES, 1991; DECHOW; SLOAN; SWEENEY, 1995).

O termo gerenciamento de resultados (GR) é comumente denominado na literatura internacional como *earnings management*. Além desse termo, Paulo (2007) também cita a suavização de resultados (*income smoothing*), contabilização conservadora para redução de lucros correntes em prol de lucros futuros (*big bath accounting*) e maquiagem de demonstrações contábeis (*window dressing*).

Existem muitas definições sobre essa prática que surgiram ao decorrer dos anos. Schipper (1989) define o gerenciamento de resultados como uma intervenção proposital no resultado financeiro, com o processo de comunicação financeira externa, com o objetivo de obter algum ganho pessoal.

Segundo 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. Amat e Gowthorpe (2004) consideram que o

gerenciamento de resultados acarreta alteração do resultado financeiro operando por meio das escolhas contábeis, estimativas e outras práticas permitidas pela regulação contábil.

Na literatura brasileira, seguindo a internacional, a definição de gerenciamento de resultados evoluiu para incorporar não apenas as escolhas contábeis que afetam o resultado reportado nas demonstrações contábeis, como também as decisões operacionais que dependem da decisão do administrador, (MARTINEZ, 2011; SANTOS; VERHAGEM; BEZERRA, 2011; REY, 2012; CUPERTINO, 2013).

Segundo Gunny (2010), o gerenciamento de resultados pode ser dividido em duas categorias: gerenciamento por *accruals* e manipulação por decisões operacionais. Afirmam Enomoto *et al.* (2015), que o gerenciamento de resultados se refere à escolha do gestor por métodos contábeis ou por atividades operacionais que afetam o lucro, visando a atingir propósitos específicos em relação ao resultado reportado.

No mesmo sentido, reitera Martinez (2013), que existem basicamente duas categorias de Gerenciamento de Resultados: a) o gerenciamento por meio de *accruals* (acumulações) e b) o gerenciamento por meio das decisões operacionais.

Segundo Cupertino (2013), o gerenciamento por decisões operacionais é realizado ao longo do exercício financeiro de acordo com a percepção dos gestores de como as atividades relativas ao negócio da entidade irão se desdobrar ao longo do ciclo operacional.

Para Jones (1991), o gerenciamento de resultados feito por meio do uso de *Accruals* refere-se à acumulação contábil, podendo ser representado pela diferença entre o registro pelo regime de competência e o registro pelo regime de caixa, obtido por meio da desigualdade entre o lucro contábil e o fluxo de caixa.

O gerenciamento de resultados derivado das acumulações é realizado invariavelmente entre o encerramento do exercício social e a divulgação dos relatórios financeiros. Nesse intervalo de tempo, os gestores avaliam o resultado contábil obtido e

definem o montante de *Accruals* necessários para que o lucro a ser divulgado esteja alinhado ao esperado pelo mercado. (MARTINEZ 2013).

De acordo com a literatura, o cálculo dos *accruals* totais pode ser feito entre a diferença do lucro líquido e o fluxo de caixa operacional. Desta forma, conclui-se que o lucro que apresenta uma melhor qualidade é aquele que se aproxima do fluxo de caixa (FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2008).

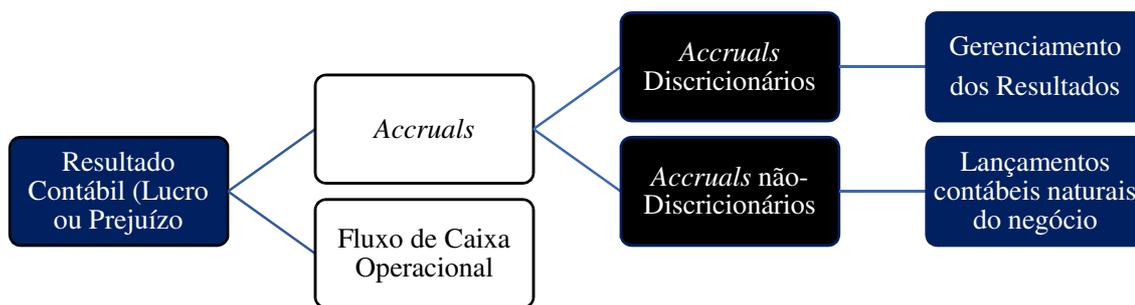
Em função da obrigatoriedade das normas contábeis, o lucro líquido é constituído sob o regime de competência. Esse regime estabelece que os fatos contábeis devem ser reconhecidos no resultado do período, independente de terem causado entrada ou saída efetiva de caixa. Os fluxos de caixa operacionais, por sua vez, representam o reconhecimento exclusivo das operações realizadas no exercício financeiro que afetaram o caixa da empresa.

A abordagem mais utilizada pelos estudos é a da análise de *accruals* agregados utilizada nesta pesquisa, pois a partir desta perspectiva é possível capturar uma grande parcela de *accruals* gerenciados (KANG; SIVARAMAKRISHNAN, 1995).

Essas acumulações sobre o resultado denominadas *accruals* podem ser realizadas de maneira discricionária ou não discricionária. As acumulações não discricionárias sobre os lucros são aquelas derivadas de fatos contábeis cujo reconhecimento e divulgação nos relatórios financeiros não estão sujeitos à escolha dos gestores.

Já as acumulações discricionárias sobre os lucros são aquelas cujos lançamentos estão sob a escolha conveniente dos gestores, podendo ser utilizadas para esconder ou suavizar o desempenho financeiro no curto e médio prazo (MARTINEZ, 2008; 2013).

A Figura 3 à página seguinte ilustra o mapeamento do resultado contábil até os *accruals* e foi adaptada de Martinez (2008).

Figura 3 – Fluxograma dos *Accruals*

Fonte: Adaptada de Martinez (2008).

Conforme Dechow e Ge (2006) e Dechow e Schrand (2004), os *Accruals* discricionários podem impactar a persistência nos lucros das empresas, visto que a utilização sistemática dessas acumulações pode gerar vieses nos lucros com o objetivo de alterar a percepção do investidor em relação ao seu comportamento ao longo do tempo.

O principal objetivo da manipulação de resultados por meio de acumulações é reduzir a variabilidade dos ganhos ou prejuízos, a fim de ajustar o desempenho obtido àquele projetado pelo mercado (MARTINEZ, 2013).

O gerenciamento de resultados pode ter como objetivo a suavização de resultados. Os gestores adotam essa técnica para mitigar a flutuação nos ganhos da companhia de um período para o outro, transportando os lucros de um ano lucrativo para um não lucrativo e assim alcançam estabilidade e reduzem a volatilidade do resultado (KAPOUTSOU; TZOVAS; CHALEVAS, 2015).

Dessa forma, os gestores visam a reduzir a flutuação dos lucros e, com isso, reduzir as preocupações dos investidores quanto à viabilidade de seus investimentos, uma vez que as flutuações do desempenho da empresa estão geralmente associadas a alto risco (KAPOUTSOU; TZOVAS; CHALEVAS, 2015).

O gerenciamento de resultados por meio de *income smoothing*, foco deste estudo, de acordo com Medeiros e Mota (2016), objetiva manter os lucros próximos a lucros de períodos anteriores, reduzindo assim a volatilidade dos resultados ou apresentando uma

persistência de elevação dos lucros, proporcionando uma menor percepção de risco aos diversos usuários da informação

2.6 *Income Smoothing*

O *Income Smoothing* ou suavização de resultados é considerada como um dos principais objetivos-alvo do gerenciamento de resultados, sendo observado quando a companhia divulga resultados sem antecedentes de picos e vales, expressando confiabilidade às relações institucionais.

Suavizar de resultados é uma atribuição dos gestores, sendo que esses executivos se preocupam em sinalizar estabilidade nos negócios, a partir da percepção de que o mercado repudia incertezas e riscos, valorizando a previsibilidade de resultados (HEPWORTH, 1953; COPELAND, 1968; IMHOFF, 1977; ECKEL, 1981; DECHOW; SKINNER, 2000; MARTINEZ, 2013; SCHIPPER, 1989; HEALY; WAHLEN, 1999; GRAHAM; HARVEY; RAJGOPAL, 2005; PARFET, 2000; ARYA; GLOVER; SUNDER, 2003).

Portulhak *et al.* (2014) argumentam que o *income smoothing* é uma modalidade de gerenciamento de resultados relacionada à capacidade de os gestores realizarem escolhas contábeis objetivando reduzir a volatilidade dos resultados auferidos pela empresa, podendo o seu uso estar relacionado à necessidade de sinalizar ao mercado menores riscos.

A busca de suavização dos resultados é um dos possíveis motivadores para que administradores e gestores manipulem as demonstrações contábeis em busca de alguma conveniência. Essa manipulação, denominada gerenciamento de resultados, pode existir mesmo que dentro dos limites normativos, de modo que não se trata de uma fraude (PAULO, 2007; MARTINEZ, 2001).

Eckel (1981) classifica o alisamento de resultados, inicialmente, entre natural e intencional. O alisamento natural de resultados (*natural smoothing*) pressupõe que o

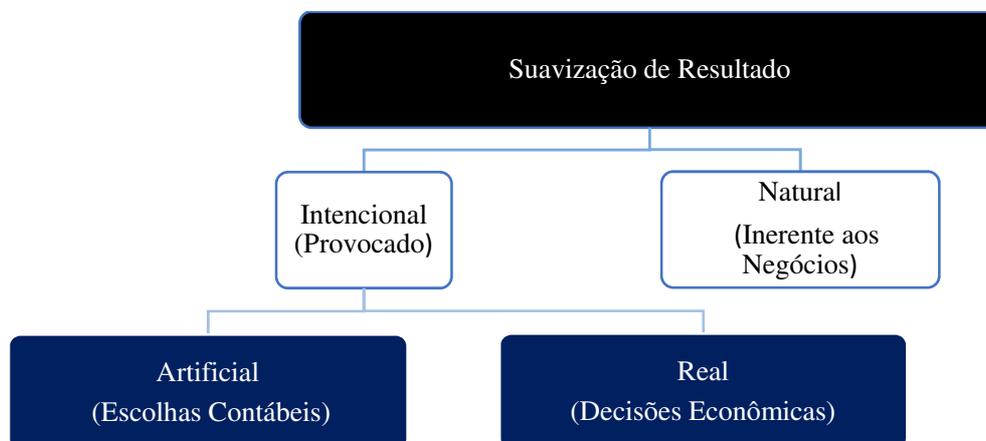
processo de geração de resultados da empresa tende a um fluxo normalizado (ECKEL, 1981), decorrente dos negócios usuais da empresa (SIREGAR; UTAMA, 2008; STOLOWY; BRETON, 2004).

Martinez (2008), afirma que com a maturidade do negócio, poderia haver uma tendência natural a que os resultados fossem menos variáveis entre os anos. Ainda, afirma Eckel (1981), que na suavização natural não ocorre decisão oportunista decorrente do processo contábil, pois é inerente aos negócios.

Por sua vez, o alisamento intencional ocorre por meio das ações dos gestores (ECKEL, 1981), empreendidas com a intenção de maximizar sua utilidade pessoal em detrimento de outras partes interessadas (SIREGAR; UTAMA, 2008; STOLOWY; BRETON, 2004; ALBORNOZ; ALCARRIA, 2003).

O alisamento intencional pode incorrer em suavização artificial, por meio de escolhas contábeis (não afetando o fluxo de caixa) e suavização real, decorrentes de decisões econômicas (afetando o fluxo de caixa).

Figura 4 – Digrama do comportamento da Suavização



Fonte: Eckel (1981, p. 29).

De acordo com Almeida *et al.* (2012), observa-se que a suavização pode ocorrer de forma natural pelo próprio processo contábil de reconhecimento, mensuração e evidenciação, bem como de forma intencional.

A suavização artificial implica na utilização dos *accruals*, ou seja, não afeta o fluxo de caixa e não é baseada em eventos econômicos, como se fosse uma postergação e antecipação de receitas e despesas. Já a suavização real envolve eventos econômicos como, por exemplo, a venda ou compra de um ativo imobilizado, afetando também o fluxo de caixa. Todavia, em ambos os casos existe a intenção dos executivos em suavizar os resultados.

Para Castro e Martinez (2009) a suavização artificial representa manipulações contábeis realizadas pelos gestores para amenizar os resultados pela adoção de escolhas contábeis que transferem as despesas e as receitas de um período a outro.

Essa prática não influencia diretamente nos fluxos de caixa atuais da empresa, porém pode impactar fluxos de caixa futuros. O procedimento de antecipação ou postergação dos resultados consolida-se como um diferimento, alterando a sequência temporal das transações e, por consequência, os fluxos de caixa da empresa.

No que tange ao gerenciamento de resultados por meio da suavização intencional do lucro, destaca-se que esta forma de manipulação pode ser realizada de duas maneiras: a) por meio de operações por via das decisões econômicas e b) por intermédio de *accruals* na ocorrência das escolhas contábeis.

Para Zang (2012), ambas formas de suavização podem ser aplicadas de modo concomitante, embora sejam antagônicas. Este antagonismo entre os métodos de *income smoothing* identificado faz todo o sentido, pois se a meta da suavização é atingir um objetivo específico “suavizar resultados” quando o gestor usa mais de um método deve usar menos de outro. Isto porque o lucro é composto de fluxo de caixa mais *accruals*.

No mercado acionário brasileiro a suavização de resultados tem sido objeto frequente de estudos científicos. Muitos desses estudos buscam explicar a prática de suavização por meio de distintos constructos: ADRs (LOPES; TUKAMOTO, 2007); Risco e retorno (MARTINEZ; CASTRO, 2008); Custo de capital de terceiros e estrutura de capital (CASTRO; MARTINEZ, 2009); Níveis de governança corporativa (LYRA; MOREIRA, 2011); Conservadorismo contábil (ALMEIDA *et al.*, 2012); Classificação

das agências de *rating* (TONIN, 2012) e Elementos constitutivos de redes sociais corporativas originadas da estrutura do *board interlocking*. (RIBEIRO; COLAUTO, 2016).

Alguns estudos internacionais, como o de Dechow, Sloan e Sweeney (1995); Teoh, Wong e Rao (1998); Degeorge, Patel e Zeckhauser (2005); Bartov, Givoly e Hayn (2002) analisam os incentivos do mercado de ações para o gerenciamento de resultados, para que seja reduzido o gap entre o desempenho da empresa e as expectativas dos analistas e dos investidores.

Watts e Zimmerman (1978) abordaram as motivações que promovem o alisamento de resultados nas empresas. Exploram os fatores que influenciam as atitudes dos gestores em torno de suas escolhas contábeis e motivações a elas relacionadas. De acordo com Healy e Wahlen (1999), as motivações podem ser elencadas em: motivações relacionadas ao mercado de capitais, motivações contratuais e motivações políticas e regulatórias.

Para Goulart (2007), os investidores e analistas de investimentos utilizam as informações contábeis para constituir percepções de risco e retorno das diversas alternativas de investimento. Nesse sentido, Martinez (2001, p. 38) comenta que o objetivo “é modificar a percepção de risco quanto a investimentos nas ações das empresas”.

Quanto a motivação relacionada ao mercado de capitais, Healy e Wahlen (1999) afirmam que a utilização da informação contábil por investidores e analistas de mercado pode incentivar os gestores a manipularem os resultados reportados, na tentativa de influenciar o preço das ações no curto prazo. Para Martizez (2001), o gerenciamento de resultados, nestes casos, possui como objetivo modificar a percepção de risco quanto a investimentos nas ações da empresa.

Após o desenvolvimento dos conceitos e direcionamentos das *BTDs*, tributos diferidos, escolhas contábeis, gerenciamento de resultados e a qualidade dos resultados contábeis, são apresentados os estudos empíricos que foram realizados sobre essas

temáticas. As identificações dessas pesquisas contribuem para a delimitação dessa tese, que contempla como escopo a associação tributos diferidos e gerenciamento de resultados.

Estudos precedentes internacionais como de Hanlon (2003); Dhaliwal et al.(2004); Gordon e Joos (2004); Hanlon (2005); Roychowdhury (2006); Tang e Firth (2011); Matinfard e Ojaghi (2013); Blaylock *et al.* (2015); Rodríguez e Arias (2015); Kapoutsou *et al.* (2015); Lim (2016); Souza (2017); Gao *et al.* (2018), pesquisaram o nível de *BTDs* e a persistência de lucros futuros; despesa tributária e gerenciamento de resultados; gerenciamento de resultados por de atividades operacionais; relação das (*BTDs*) e gerenciamento de resultados e de tributo; relação entre impostos diferidos e o retorno das ações, endividamento e risco das ações. Os resultados estão expostos no Quadro 1.

Quadro 1 - Resumo dos estudos internacionais precedentes

(continua)

| Estudos Internacionais | | |
|-------------------------------|---|--|
| Autores | Objetivo | Resultados |
| Hanlon (2003) | Examinar se o nível de diferenças do imposto contábil influencia as avaliações dos investidores sobre a persistência de lucros futuros. | Evidências consistentes que os investidores interpretam que grandes <i>BTDs</i> podem reduzir sua expectativa de persistência de lucros futuros. <i>BTDs</i> |
| Dhaliwal <i>et al.</i> (2004) | Investigar se as companhias norte americanas se utilizam da despesa tributária para gerenciar seus resultados. | A despesa tributária é um indicativo para avaliar o gerenciamento de resultados. |
| Gordon e Joos (2004) | Examinar se os gestores das Companhias do Reino Unido usam a flexibilidade fornecida pelo método parcial dos impostos diferidos para mensurar impostos diferidos não reconhecidos de forma oportunista. | Os resultados indicam que, em média, o GR não anula o poder preditivo dos impostos diferidos para futuras reversões de impostos diferidos e para medidas de lucratividade. |
| Hanlon (2005) | Investigar a persistência e o preço dos ganhos, provisões e fluxos de caixa em função das grandes <i>BTDs</i> . | Evidência consistente de que grandes diferenças fiscais contábeis positivas sinalizam uma redução na expectativa de persistência de lucros futuros. |

Quadro 1 - Resumo dos estudos internacionais precedentes

(conclusão)

| | | |
|---------------------------------|--|--|
| Roychowdhury (2006) | Verificar o gerenciamento de resultados por meio da manipulação de atividades reais em companhias norte-americanas. | Evidências de manipulação de atividades reais para atender às previsões anuais dos analistas. |
| Tang e Firth (2011) | Investigar a relação entre as (<i>BTDs</i>) e gerenciamento de resultados e gerenciamento de impostos em empresas chinesas. | Os resultados indicam que o gerenciamento de resultados explica a presença <i>BTDs</i> anormais. |
| Matinfar e Ojaghi (2013). | Investigar a relação entre o comportamento de oportunismo e a alavancagem, das companhias da Bolsa de Valores de Teerã no período 2006-2011. | Os resultados indicam uma relação positiva e significativa entre a alavancagem e o GR. |
| Blaylock <i>et al.</i> (2015) | Investigar a associação entre conformidade fiscal contábil e gerenciamento de resultados. | Apontou associação dos tributos mais elevados com o gerenciamento de resultado significativamente maior. |
| Rodríguez e Arias (2015) | Analisar os determinantes das diferenças temporárias que surgem em função das diferentes imputações temporais de receitas e despesas à base tributária e ao resultado contábil de 119 empresas espanholas listadas para o período de 2004–2011. | Constataram que as empresas que praticam mais discricionariedade, aplicam menos ajustes positivos e mais negativos para postergar ou diferir a tributação. |
| Kapoutso u <i>et al.</i> (2015) | Verificar o gerenciamento de resultados e a relação com a tributação em companhias da Grécia. | Os resultados demonstram uma relação entre os níveis de <i>accruals</i> discricionários e de impostos totais, correntes e diferidos. |
| Lim (2016) | Investigar como as empresas dos Estados Unidos, Grã-Bretanha, França, Alemanha, Austrália, Japão, China e Coréia, mudaram suas políticas de dividendos e políticas de alavancagem em resposta ao choque econômico causado pela crise financeira de 2008. | Identificou relação positiva entre das políticas de dividendos das empresas com suas estruturas de capital e lucros face a crise financeira de 2008. |
| Souza (2017) | Analisar empiricamente, em que medida os impostos podem ser considerados como um incentivo para as pequenas e médias empresas da Espanha e Portugal, incorrerem em práticas de manipulação de resultados. | Os resultados obtidos comprovam que, as empresas mais endividadas, apresentam tendência a manipular os seus resultados. |
| Gao <i>et al.</i> (2018) | Avaliar a relação entre impostos diferidos e o retorno das ações. | Os resultados apontam que as despesas com impostos diferidos estão negativamente associadas aos retornos contemporâneos das ações. |

Fonte: Autores citados.

E, ainda, estudos nacionais de Martinez (2008); Oliveira *et al.* (2008); Nardi e Nakao (2009); Cardoso e Martinez (2009); Ferreira *et al.* (2012); Greco (2013); Joia e Nakao, (2014); De Mello (2015); Martinez e Basseti (2016); Furtado *et al.* (2016); Santos

et al. (2016); Paulo *et al.* (2013); Santos *et al.* (2020), investigaram o gerenciamento de resultados relacionado com: a variabilidade dos resultados, tributos diferidos, ativo fiscal diferido, custo da dívida, decisões operacionais, relação com *BTDs*, mudanças nas práticas contábeis brasileiras em decorrência da convergência às normas internacionais trouxeram, correlação com Grau de Endividamento, EBITDA, ROE, FCO. Os resultados estão expostos no Quadro 2.

Quadro 2 - Resumo dos estudos nacionais precedentes

(continua)

| Estudos Nacionais | | |
|------------------------------|---|---|
| Autores | Objetivo | Resultados |
| Martinez (2008) | Investigar se as companhias abertas brasileiras gerenciam os seus resultados com o propósito de reduzir a sua variabilidade. | O reconhecimento de despesas e receitas podem criar a oportunidade para que se gerenciem as demonstrações contábeis. |
| Oliveira <i>et al</i> (2014) | Analisar o uso do ativo fiscal diferido e a relevância do tema gerenciamento de resultados contábeis e suas implicações nas empresas brasileiras. | Como resultado, verifica-se a adoção da prática do diferimento de ativos fiscais nas demonstrações das empresas analisadas. |
| Nardi e Nakao (2009) | Estudar a relação entre o gerenciamento de resultados (GR) e o custo da dívida (Ki) das empresas brasileiras abertas, no período de 1996 a 2007. | Os resultados indicam que a Ki não influencia o GR, mas que há uma relação positiva, em que quanto maior o GR, maior o custo da dívida. |
| Cardoso e Martinez (2009) | Identificar evidências do gerenciamento da informação contábil mediante decisões operacionais por companhias abertas brasileiras. | Os resultados apontam que as empresas gerenciam resultados, mediante decisões operacionais e escolhas contábeis. |
| Ferreira <i>et al</i> (2012) | Verificar a relação entre (<i>BTD</i>) e gerenciamento de resultado em companhias listadas na BM&FBOVESPA no período de 2005 a 2009. | Evidências que o tamanho da firma e a adoção do RTT estão relacionados de forma inversamente proporcional ao nível de GR. |
| Greco (2013) | Avaliar se as mudanças nas práticas contábeis brasileiras em decorrência da convergência às normas internacionais trouxeram redução no gerenciamento de resultados por parte das empresas não financeiras da Bovespa. | Os resultados evidenciaram que empresas brasileiras maiores e mais alavancadas tendem a gerenciar menos os resultados. |
| Joia e Nakao (2014). | Verificar se houve mudança nos níveis de gestão de resultados após 2010 e se foi baseada na adoção completa do IFRS. | Os resultados não confirmaram a hipótese de que a adoção das IFRS afetou o nível de gerenciamento de resultados no período analisado. |

Quadro 2 - Resumo dos estudos nacionais precedentes

(conclusão)

| | | |
|------------------------------|--|--|
| De Mello (2015) | Medir e analisar os inputs (variáveis) presentes nas demonstrações contábeis que mais sensibilizam o ROE (<i>Return on Equity</i>) das empresas do setor de Exploração de Imóveis listadas na BM&FBOVESPA. | Os resultados apontam que o ROE possui maior correlação com o faturamento, custo do produto vendido, despesa operacional e ativo permanente. |
| Martinez e Basseti (2016) | Mostrar se o ciclo de vida explica a relação entre os (<i>BTDs</i>) e a persistência nos lucros, bem como informar sobre os ganhos futuros e sua relação com os <i>BTDs</i> . | Conclui-se que se deve incluir o ciclo de vida da empresa na análise da relação entre os <i>BTDs</i> e a persistência nos lucros. |
| Furtado <i>et al.</i> (2016) | Analisar a influência das práticas tributárias como incentivos para o gerenciamento de resultados contábeis das empresas brasileiras. | Os resultados revelaram que as práticas tributárias, influenciaram negativamente o gerenciamento de resultados praticados pelos gestores. |
| Santos <i>et al.</i> (2016). | Verificar se há correlação entre Grau de Endividamento e EBITDA. Em uma amostra da BM&FBOVESPA referente ao período de 2000 a 2011. | Nos resultados, não se constatou relação significativa entre grau de endividamento e EBTIDA |
| Paulo <i>et al.</i> (2013) | Verificar se o diferimento tributário aumenta a detecção do gerenciamento de resultados nas companhias abertas brasileiras. | O estudo apresenta evidências de que a análise do diferimento tributário não aumenta o poder preditivo GR. |
| Santos <i>et al.</i> (2020). | Examinar se o Fluxo de Caixa Operacional contribui para o gerenciamento de resultados das empresas do ramo de incorporação. | O resultado demonstrou que o FCO teve influência relevante no GR. E as escolhas contábeis podem gerar impactos de forma indireta no FCO. |

Fonte: Autores citados.

No intuito de contribuir para ampliar a discussão sobre o *income smothing*, o presente estudo insere o constructo, tributos diferidos, procurando avaliar a possibilidade de existência de gerenciamento de resultados tendo como base o diferimento tributário, sob o argumento que as diferenças de temporárias resultantes das *BTDs*, especificamente quanto ao diferimento tributário, podem apresentar evidências que as empresas são incentivadas ao gerenciamento de resultados.

Para apurar o gerenciamento de resultados, nesse estudo utilizou-se o modelo baseado em *accruals* agregados, devido ao maior número de inferências possíveis nos diversos ambientes econômicos e nos fatores institucionais e organizacionais. Além de que o modelo em *accruals* agregados considera que o *accrual* discricionário é uma proxy do gerenciamento de resultados contábeis

2.7 Modelos para Mensuração dos *Accruals*

É predominante a utilização dos modelos de detecção baseados nos *accruals* discricionários em estudos empíricos no Brasil. Esses estudos procuram estimar um modelo que explique o nível de *accruals* normais.

Para Martinez (2013), esses modelos procuram produzir uma estimativa de quais seriam os *accruals* que uma firma deveria ter em condições normais, se não tivessem utilizado os *accruals* para gerenciar os resultados. O modelo hipotético de nível de *accruals* é referido como *accruals* normais ou não discricionários (MARTINEZ, 2013).

De acordo com Xiong (2006), o gerenciamento dos resultados contábeis não pode ser medido diretamente e, assim, a literatura fornece diversos modelos operacionais para detecção dessa prática. Nesse sentido, Dechow *et al.* (1995) afirmam que a análise de gerenciamento dos resultados contábeis é feita, geralmente, por meio da mensuração dos *accruals* não discricionários e dos *accruals* discricionários. Os modelos operacionais para detecção de gerenciamento de resultados consideram que os *accruals* discricionários são *proxys* de *earnings management*.

As pesquisas empíricas sobre gerenciamento de resultados baseadas em *accruals* buscam primordialmente identificar e mensurar a parcela dos *accruals* discricionários, pelas escolhas contábeis por meio de modelos operacionais.

Dentre os modelos mais presentes na literatura contábil, com o objetivo de mensurar a parcela dos *accruals* discricionários, *proxy* para o gerenciamento de resultados temos: Modelo Healy (1985); Modelo DeAngelo (1986); Modelo Jones (1991); Modelo Jones modificado (DECHOW *et al.*, 1995); Modelo KS (KANG; SIVARAMAKRISHNAN, 1995) e Pae (2005); (MARTINEZ, 2001; TUKAMOTO, 2004; PAULO, 2007; XIONG, 2006).

Com base nessas literaturas, observou-se que os estudos desenvolveram diversas modelagens para mensurar o gerenciamento de resultados e suas distinções de *accruals*

discricionários e não discricionários. No Quadro 3 apresenta-se os modelos recorrentemente utilizados na literatura.

Quadro 3 – Proposições dos modelos para mensuração dos *accruals*

| Modelos | Contribuições |
|--------------------------------|---|
| Healy (1985) | Realizou a mensuração inicial do Total de <i>Accruals</i> e suas composições discricionárias e não discricionárias |
| DeAngelo (1986) | Considerou os cálculos das medidas propostas por Healy (1985) com a variação entre períodos. |
| McNichols e Wilson (1988) | Explicou os <i>accruals</i> discricionários por meio de conta específica - provisão para créditos de liquidação duvidosa. |
| Jones (1991) | Ampliou a apuração dos <i>accruals</i> com modelos mais robustos e a inserção de operações e características. |
| Dechow, Sloan e Sweeny (1995) | Melhorou o poder explicado de Jones (1991) inserindo as contas recebíveis nas partes não discricionárias. |
| Kang e Sivaramakrishnan (1995) | Ampliaram McNichols e Wilson (1988) com a consideração de diversas contas explicando a composição dos <i>accruals</i> . |
| Dechow e Dichev (2002) | Contemplaram a qualidade dos <i>accruals</i> - relação entre <i>accruals</i> e os ajustes nos fluxos de caixa. |
| Kothari, Leone e Wasley (2005) | Adicionaram os níveis de performance (ROA) ao cálculo dos <i>accruals</i> . |
| Pae (2005) | Indicaram os fluxos de caixa (presente e passado) e a reversibilidade dos <i>accruals</i> na mensuração do gerenciamento de resultados. |
| Paulo (2007) | Considerou os incentivos simultâneos e os custos associados à prática oportunística sobre números contábeis. |

O Quadro mostra a evolução cronológica e conceitual dos modelos para apuração do gerenciamento de resultado. Nas colunas são apresentados os autores e as contribuições dos modelos para a literatura de *earnings management*.

Fonte: Adaptado de Brunozi (2016).

Entre os diversos modelos desenvolvidos através de *proxys*, a fim de analisar e evidenciar a prática de gerenciamento de resultado contábil, o modelo de Healy (1985) foi o pioneiro. O modelo confronta *accruals* totais médios com ativos totais, levando em consideração os períodos utilizados para estimar *accruals*.

DeAngelo (1986) também desenvolveu modelo baseado em *accruals* discricionários sobre ativos totais, considerando-se o período anterior para mensuração do ativo total. Já o modelo Dechow (1991), avalia *accruals* não discricionários constantes para empresas do mesmo setor e que seriam constantes ao longo do tempo.

McNichols e Wilson (1988) apontaram problemas de más-especificações nos testes de gerenciamento de resultados, impactando as inferências e os achados das pesquisas. O modelo Jones (1991) diferencia-se ao considerar as mudanças provocadas por eventos econômicos nos *accruals* discricionários, principalmente, pela variação das receitas e do imobilizado.

Jones Modificado (1995) considera que receitas podem ser gerenciadas e avalia a variação das vendas e contas a receber como forma de medir gerenciamento de vendas a prazo. Kang e Sivaramakrishnan (1995) desenvolveram modelo que investiga a relação/reflexo dos custos e despesas nas contas do Balanço Patrimonial, assim como Pae (2005), que incluiu a avaliação do fluxo de caixa operacional e a relação com *accruals* totais da empresa.

Para Paulo, Martins e Corrar (2007), na maioria dos trabalhos empíricos relacionados a gerenciamento de resultados são utilizados os modelos Jones Modificado (DECHOW; SLOAN; SWEENEY, 1995) e KS (KANG; SIVARAMAKRISHNAN, 1995) para detectar evidências de gerenciamento de resultados.

Segundo Martinez (2013), no Brasil o Modelo Jones Modificado e o Modelo KS são os mais populares para detectar o gerenciamento de resultados por *accruals*, não podendo se identificar um aparente predomínio de um sobre o outro. Alguns trabalhos, inclusive, aplicam as duas metodologias.

Assim, de acordo com a literatura apresentada, e por representar uma proposta robusta para captar os *accruals* discricionários, de várias fontes de gerenciamento e permitir corrigir problemas no modelo econométrico não atendidos pelos demais modelos, adotou-se nesse estudo o modelo de Jones Modificado, como instrumento a fim de evidenciar a prática e gerenciamento de resultados.

2.8 Métricas de *Income Smoothing*

Existem diferentes métricas para capturar as práticas da suavização de resultados, dentre as quais destacam-se as propostas por Leuz, Nanda e Wisocky (2003) e Eckel (1981). Os trabalhos brasileiros utilizam-se dessas metodologias para investigar as práticas da suavização de resultados, pois se baseiam fundamentalmente no modelo dos coeficientes de variação proposto por Eckel (1981) e pelos modelos de Leuz, Nanda e Wisocky (2003) (RIBEIRO; COLAUTO, 2016).

Essas métricas são úteis para identificar a presença de resultados suavizados. Entretanto, deve-se advertir que um resultado alisado per se não significa *a priori* a existência de gerenciamento de resultados contábeis. O alisamento pode ser natural do negócio e atividade. No Brasil usaram essas métricas Lopes, Tukamoto e Galdi (2007), Martinez e Castro (2011), entre outros (MARTINEZ, 2013).

No trabalho desenvolvido por Eckel (1981), intitulado “*Income smoothing hypothesis revisited*”, em que o autor desenvolve o índice de alisamento de resultado, a prática de alisamento de resultado decorre da seleção de determinadas variáveis contábeis, de forma a minimizar a variabilidade dos resultados divulgados.

O modelo de Eckel (1981) pressupõe que as variações nas receitas são proporcionais às variações dos custos variáveis. Quando essa relação não é verificada, observam-se indícios de que a companhia está interferindo nos lucros de maneira artificial, isto é, indica prática de alisamento de resultados.

O método ou modelo Eckel (1981), é apresentado como forma de mensuração do Alisamento de Resultado, por meio da divisão do coeficiente de variabilidade das variações do lucro líquido, pelo coeficiente de variabilidade das variações da receita bruta do mesmo período.

Para Eckel (1981), se o índice obtido for menor que 1 (um), a companhia apresenta indícios de prática de alisamento artificial de resultados e, se o índice obtido for maior que 1 (um), a companhia não apresenta indícios desta prática.

O modelo desenvolvido por Leuz *et al.* (2003) associam a suavização às práticas de gerenciamento de resultados ao estudarem diversos países, conforme as características de mercado. Eles propõem quatro métricas de gerenciamento (EM1), (EM2), (EM3) e (EM4), das quais duas se relacionam à suavização de resultados e duas medem discricionariedade sobre os lucros (KOLOZSVARI; MACEDO, 2016).

Como este estudo aborda especificamente a suavização de resultados, foi tratada a métrica (EM1) que propõe tal objetivo. A métrica (EM1) usada para mensurar o alisamento de resultados corresponde a uma das análises empíricas feita por Leuz, Nanda e Wisocky (2003). A primeira medida (EM1) assume que os gestores podem ocultar mudanças no desempenho da empresa por meio de escolhas na divulgação das informações contábeis (LEUZ; NANDA; WISOCKY, 2003).

A métrica (EM1) representada pela razão entre o desvio padrão da receita operacional líquida e o desvio padrão do fluxo de caixa operacional, visa a medir o grau pelo qual os *insiders* reduzem a variabilidade dos lucros publicados mediante a alteração dos itens contábeis (*accruals*) (CORREIA; AMARAL; LOUVET, 2017).

Argumenta-se que o processo de suavizar resultados promove menor variabilidade nos lucros operacionais em comparação aos fluxos de caixa. Quanto menor o valor encontrado para a medida, maior é o nível de suavização atribuído.

Como a diferença entre as duas informações é decorrente dos *accruals*, essa métrica capta a suavização dos resultados por ajustes contábeis, mas não por decisões que também afetem o fluxo de caixa (KOLOZSVARI; MACEDO, 2016).

O resultado da razão entre as duas variáveis oferece evidências da influência do poder discricionário dos gestores para manipular o lucro, a partir de alterações de componentes nos relatórios financeiros (LUIZ; NASCIMENTO; PEREIRA, 2008). Quanto menores forem os escores obtidos, maior será a prática de suavização, pois o resultado revela o nível em que os gestores reduziram a variabilidade dos lucros.

Destaca-se que metodologia proposta pelo modelo de suavização de resultados por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) (EM1) foi utilizada neste estudo, pois este método

consegue identificar em que grau os gestores praticam a suavização dos resultados, diferentemente do método Eckel (1981), que tem por característica classificar as empresas em suavizadoras e não suavizadoras.

De acordo com Konraht, Soutes e Alencar (2016), a diferença básica entre as duas metodologias é que o modelo Eckel (1981) identifica se a empresa pratica a suavização de resultados, enquanto o modelo Leuz, Nanda e Wysocki (2003), mede o grau da suavização dos resultados.

2.9 Hipóteses da Pesquisa

Com o propósito de responder à questão de pesquisa e atingir os objetivos dessa tese, foram estabelecidas as hipóteses a seguir, formuladas com base no referencial teórico e na teoria da agência. Apresenta-se no Quadro 4 o constructo da pesquisa, onde para cada objetivo, geral e específicos, está elencado ao lado a hipótese e os resultados esperados.

Quadro 4 - Constructo da pesquisa para alcance dos objetivos

(continua)

| Objetivos | Hipóteses | Resultado Esperado |
|--|---|--|
| Verificar a influência do diferimento do tributo diferido sobre o resultado das companhias, a partir da prática de <i>Income smoothing</i> ; | H1 – a utilização do DT impacta no Resultado de companhias brasileiras; | Influência do diferimento tributário no resultado das companhias; |
| Relacionar o diferimento dos tributos sobre lucros com variáveis explicativas; | H2a – a utilização do DT impacta os níveis de Alisamento de Resultado de companhias brasileiras; | O gerenciamento e alisamento de resultados sofrem interferência do diferimento tributário; |
| | H2b – a utilização do DT impacta os níveis de Gerenciamento de Resultado de companhias brasileiras; | |

Quadro 4 - Constructo da pesquisa para alcance dos objetivos

(conclusão)

| | | |
|--|---|---|
| Determinar o diferimento tributário sobre o resultado em companhias listadas na B3; (<i>BTD</i>) | H3 – As companhias utilizam o DT para gerenciar resultados; | Presença da utilização do diferimento tributário como ferramenta para gerenciar resultados; |
| Verificar a relação entre o diferimento tributário e os indicadores econômicos, financeiros (Fco, Ebitda, Endividamento) e de mercado (Risco, Rentabilidade e Liquidez de ações) das companhias; | H4a – o fluxo de caixa operacional é explica o DT; | O diferimento tributário tem relação com os indicadores econômicos, financeiros e indicadores de mercado; |
| | H4b – o Ebitda explica o DT; | |
| | H4c – o endividamento explica o DT; | |
| | H4d – o risco das ações explica o DT; | |
| | H4e – a rentabilidade das ações explica o DT; | |
| | H4f – a liquidez das ações explica o DT; | |

Fonte: Elaborado pelo autor.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo são apresentados os procedimentos metodológicos do estudo, Segundo Cervo e Bervian (2002), toda a investigação nasce de algum problema observado ou sentido, por isso o uso do conjunto de etapas de que se serve o método científico, para fornecer subsídios necessários na busca de um resultado para a hipótese pesquisada.

Para tanto, com a metodologia busca-se esclarecer os processos científicos adotados, referindo-se aos direcionamentos desde a base teórica até a coleta e interpretações dos dados (COLLIS; HUSSEY, 2005).

Este estudo caracteriza-se como uma pesquisa científica do tipo aplicada, apoiada no paradigma epistemológico positivista, que utiliza o método hipotético dedutivo, uma abordagem quantitativa, descritiva e documental quanto às fontes de dados em um recorte temporal transversal.

Na sequência, apresenta-se o percurso metodológico adotado na pesquisa, iniciando com a população, amostra e coleta de dados, variáveis do estudo, procedimento de análise e modelo econométrico.

3.1 População, Amostra e Coleta de Dados

3.1.1 População e amostra

Inicialmente, a população foi composta pelas companhias brasileiras listadas na B3. Essa população é constituída por companhias que possuem tipos de ações diferentes, ou seja, ordinárias e preferenciais. Com isso, uma mesma companhia pode possuir ações ordinárias e preferenciais em circulação. Para tanto, considerou-se somente o tipo de ação com maior liquidez para cada companhia.

Para a composição da amostra, na primeira etapa foram retiradas as companhias dos setores financeiros, instituições financeiras, seguradoras, fundos e *holdings*. A retirada dessas companhias é justificada pelas peculiaridades desse segmento. Ademais, tendo em vista que o modelo de Jones modificado, empregado nesta tese para identificação dos *accruals* discricionários não é próprio para medir gerenciamento de resultado em instituições financeiras, optou-se pela sua exclusão (MARTINEZ; RONCONI, 2013).

Em uma segunda etapa foram excluídas as companhias que não possuíam os dados necessários para a operacionalização das análises. Logo, a amostra final do estudo compôs-se de 177 companhias e 1947 observações (companhia-ano), com um único tipo de ação para cada uma, qual seja, a de maior liquidez no mercado.

Ressalta-se que as amostras e observações podem variar conforme as operacionalizações realizadas no estudo. A Tabela 1 sumariza a composição da amostra deste estudo, apresentando a composição por setor de atuação.

Tabela 1- Composição da amostra do estudo no período de 2010 a 2020

| Setores | Número de Cias | Observações. | Partic. |
|--------------------------------|----------------|--------------|---------|
| Bens industriais | 35 | 385 | 19,77% |
| Comunicações | 2 | 22 | 1,13% |
| Consumo cíclico | 48 | 528 | 27,12% |
| Consumo não cíclico | 16 | 176 | 9,04% |
| Materiais básicos | 25 | 275 | 14,12% |
| Petróleo gás e biocombustíveis | 4 | 44 | 2,26% |
| Saúde | 9 | 99 | 5,08% |
| Tecnologia da informação | 2 | 11 | 1,13% |
| Utilidade pública | 36 | 396 | 20,34% |
| TOTAIS | 177 | 1947 | 100,00% |

Fonte: dados da pesquisa

3.1.2 Coleta de dados

A coleta de dados foi efetuada na base Economática® e no site da Brasil, Bolsa e Balcão (B3), e compreendeu o período de 2010 a 2020, considerado um amplo espaço para analisar as influências dos tributos diferidos no gerenciamento de resultados das empresas. Esse período é justificado por abranger as modificações relacionadas à convergência aos padrões internacionais de Contabilidade das IFRS, por meio da NBC TG 32.

No banco de dados da Economática® foram extraídas as informações contábeis padronizadas de companhias abertas. Para a composição das variáveis foram coletadas as seguintes rubricas: Tributos Diferidos sobre o Resultado; Ativo Total; Receita Líquida; Lucro Operacional; Fluxo de Caixa Operacional; Lair; Margem Ebitda, Passivo Exigível; Patrimônio Líquido.

Também, foram extraídas do banco de dados da Economática® as informações contábeis necessárias para a mensuração das variáveis independentes GR e ISMOO, bem como os indicadores de mercado.

3.2 Variáveis do Estudo

As variáveis definidas para este estudo estão compreendidas na literatura teórica e empírica que versa sobre os assuntos de interesse da tese (tributos diferidos e gerenciamento de resultados). Configuram-se em indicadores econômico-financeiros extraídos das demonstrações contábeis e indicadores de mercado publicados pelas empresas e disponíveis na base da Economática®.

3.2.1 Variável dependente

Como este estudo busca investigar o efeito dos tributos diferidos no resultado das companhias, construiu-se a partir dos dados das respectivas demonstrações contábeis o Índice de Tributos Diferidos (ITD), consoante a literatura de Kronbauer *et al.* (2010); Schuh *et al.* (2018).

Foram elaboradas duas variáveis dependentes, a primeira (ITD I) composta pela razão dos Tributos Diferidos pelo Ativo Total e a variável (ITD II) constituída pela razão dos Tributos Diferidos pela Receita Líquida.

O emprego da ponderação da variáveis pelo ativo total e receita líquida se justifica pelo reflexo do reconhecimento dos tributos diferidos no Ativo Fiscal Diferido, no balanço patrimonial, bem como no resultado das empresas, originados de diferenças temporárias positivas que aumentam o resultado, pois geram receita ou diminuição da despesa de tributos sobre o lucro.

As variáveis independentes são apresentadas na sequência e estão dispostas entre variáveis explicativas e variáveis de controle.

3.2.2 Variáveis independentes

Para variável explicativa (GR), que busca medir o gerenciamento de resultados, adotou-se como métrica os *accruals* discricionários estimados mediante emprego do modelo Jones Modificado (1995), o qual foi alterado em relação ao modelo de Jones (1991) para captar melhor o quanto as empresas gerenciam ou não seus resultados.

Adotou-se o modelo de Jones Modificado uma vez que o modelo de Jones (1991) apresenta uma falha importante, no sentido de que as receitas a prazo são passíveis de discricionariedades e não estão contempladas no modelo original. Assim, o modelo foi modificado para mensurar somente as receitas recebidas, fazendo com que as receitas que possam ter sofrido discricionariedades sejam captadas pelo resíduo (PAULO, 2007).

Dechow, Sloan e Sweeney (1995) comparam os cinco modelos usualmente utilizados para estimar *Accruals* Discricionários e concluem que o modelo de Jones Modificado oferece os melhores resultados. Entretanto, no mesmo trabalho, os autores reconhecem que nenhum dos modelos oferece um método forte de estimativa (MARTINEZ 2008). Dessa forma, a variável explicativa (GR) - Gerenciamento de Resultados – foi obtida pelo Resíduos do Modelo de Jones Modificado (1995).

Para variável explicativa (ISMOO), que identifica a presença de resultados suavizados, adotou-se como métrica a medida denominada (EM1) de Leuz, Nanda e Wisocky (2003).

A variável (EM1) foi adaptada para este estudo, com objetivo de capturar o grau em que os executivos exercem a suavização dos resultados a cada período. Ela é representada pela razão do Lucro Operacional pelo Fluxo de Caixa Operacional, ambos divididos pelos ativos totais do período anterior. Argumenta-se que o processo de suavizar resultados promove menor variabilidade nos lucros operacionais, em comparação aos fluxos de caixa. Quanto menor o valor encontrado para a medida, maior é o nível de suavização atribuído (KOLOZSVARI; MACEDO, 2016).

Com o objetivo de especificar de maneira mais concisa o modelo estatístico utilizado, foram selecionadas variáveis de controle que seriam potencialmente determinantes para explicar os níveis de influência do diferimento tributário do gerenciamento de resultados. As variáveis são: (1) *BTD*; (2) *FCO*; (3) *MARGEM EBITDA*; (4) *(END)*; (5) *ROE*; (6) *RISC_AÇÕES*; (7) *RET_AÇÕES*; (8) *LIQ_AÇÕES*.

A variável (1) *BTD*, foi utilizada no modelo pelo fato das *BTDs* apresentarem características que podem servir de suplemento para detectar práticas discricionárias utilizadas pelos gestores (FERREIRA *et al.*, 2012).

Uma vez que o incentivo do gestor consiste em maximizar o lucro contábil e reduzir o lucro tributável, a *BTD* pode ser vista como uma *proxy* de qualidade do lucro. Algumas evidências empíricas na literatura internacional sinalizam nesta direção (GRAHAM; RAEDY; SHACKELFORD, 2012). As *BTDs* foram calculadas de acordo

com a metodologia utilizada por Wilson (2009), Comprix, Graham e Moore (2011) e Costa e Lopes (2015).

A variável (2) FCO foi calculada pela razão do fluxo de caixa operacional e o ativo total defasado de acordo com Tibúrcio (2012); Paulo e Leme (2009). Para Tibúrcio (2012), este índice é o responsável por medir o fluxo gerado pelas operações da empresa em um determinado período, sobre o ativo total.

Ainda, em relação ao fluxo de caixa operacional, o *accrual* discricionário é adotado como proxy de gerenciamento de resultados. Considerando um determinado lucro líquido ou o lucro operacional, quanto maior o fluxo de caixa operacional, menor é o *accrual* total, portanto, menores os *accruals* discricionários (WRUBEL *et al.*, 2016).

A variável (3) MARGEM EBITDA foi obtida de acordo com Carregaro (2003) pela ponderação do EBITDA (*Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) pela Receita Líquida.

A margem Ebitda é um bom indicador da margem operacional de uma empresa e amplamente utilizado em análises financeiras e análise por múltiplos (PEREIRA, 2014). Assim, esta variável busca avaliar a relação da margem Ebitda com os tributos diferidos, demonstrando o quanto a margem Ebitda influencia o diferimento tributário.

A variável (4) END, utilizada no modelo, foi mensurada pela divisão da Dívida Total (curto e longo prazo) pelo Ativo Total, e mede o nível de endividamento da companhia. Segundo Lopes *et al.* (2014), empresas adotam práticas de gerenciamento de resultados em função do nível de endividamento ou para reduzir a variabilidade dos lucros. Almeida (2013) e Joia e Nakao (2014) encontraram resultados significativos entre indicadores de endividamento e gerenciamento de resultados.

Quanto as variáveis de mercado, a variável (5) RISC_AÇÕES, que trata do Risco de Mercado, exprime uma medida de volatilidade dos retornos das ações em relação ao mercado. A variável (6) RET_AÇÕES mede o retorno das ações e do mercado, e a variável (7) LIQ_AÇÕES mensura a liquidez das ações. Todas elas foram obtidas diretamente na base da Economática®.

Foram empregadas algumas variáveis *dummy* no modelo econométrico, sendo uma *dummy* de prejuízo para controlar as empresa que reportaram prejuízo no ano anterior, uma *dummy* de gerenciamento de resultados (D_GR), para empresas que praticam alto nível gerenciamento de resultados, ou seja, acima da mediana variável explicativa (GR), a *dummy* de alisamento de resultados (D_ISMOO) para empresas que praticam alto nível de alisamento de resultados, ou seja, acima da mediana da variável explicativa (ISMOO), a *dummy* ROE (D_ROE) para empresas com alta rentabilidade, ou seja, ROE acima da mediana, a *dummy* FCO (D_FCO) para empresas com alto nível de FCO, ou seja, acima da mediana da variável FCO, além da *dummy* setorial, para controlar setores que apresentaram mais de 100 observações.

No Quadro 5, apresenta-se o resumo das variáveis utilizadas para testar as hipóteses do estudo, bem como os respectivos sinais esperados na estimação do modelo econométrico.

Quadro 5 – Resumo das variáveis do estudo

(continua)

| Variável | Operacionalização | Sinal Esperado | Base Teórica/Empírica |
|----------|--|----------------|--|
| ITD I | $\frac{\text{Tributos Diferidos}}{\text{Ativo Total}}$ | | Kronbauer <i>et al.</i> (2010); Schuh <i>et al.</i> (2018). |
| ITD II | $\frac{\text{Tributos Diferidos}}{\text{Receita Líquida}}$ | | |
| ISMOO | $\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Fco}}$ | - | Leuz <i>et al.</i> (2003); Ribeiro e Colauto (2016). |
| GR | Resíduos do Modelo de Jones Modificado (1995) | - | Kang e Sivaramakrishnan (1995); Martinez (2001); Colauto (2015). |
| BTD | $\frac{\text{Lair} - \text{Lucro Tributável}}{\text{Ativo Total}}$ | + | Wilson (2009), Comprix, Graham e Moore (2011) e Costa e Lopes (2015). |
| FCO | $\frac{\text{Fluxo Cx Operacional}}{\text{Ativo total} - 1}$ | + | Tibúrcio (2012); Paulo e Leme (2009); Klann (2011); Lin e Rong (2012). |
| EBITDA | $\frac{\text{Ebitda}}{\text{Receita Líquida}}$ | + | Aillón <i>et al.</i> (2013); Costa <i>et al.</i> (2018). |

Quadro 5 – Resumo das variáveis do estudo

(conclusão)

| | | | |
|------------|--|---|---|
| END | $\frac{\text{Passivo Exigível}}{\text{Ativo Total}}$ | - | Paulo, Martins e Corrar (2007); Kronbauer e Alves (2008), Sousa (2017). |
| ROE | $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$ | + | Gordon e Joos (2004); Kronbauer <i>et al.</i> (2010) e Rojas <i>et al.</i> (2010). |
| RISC_AÇÕES | $\beta = \frac{\text{Cov}(R_a, R_b)}{\text{Var}(R_b)}$ | - | Silva <i>et al.</i> (2012); Perobelli <i>et al.</i> (2016); Teixeira e Vale (2009). |
| RET_AÇÕES | $R_{it} = \frac{P_{it} - P_{it-1}}{P_{it-1}}$ | + | Soutes (2011); Silva <i>et al.</i> (2012); Brigham e Houston (2013); Ismail e Witarno (2016). |
| LIQ_AÇÕES | $100 \times = \left(\frac{p}{P}\right) \times \sqrt{\frac{n}{N} \times \frac{v}{V}}$ | + | Machado e Medeiros (2012); Martins e Paulo (2014); Silva <i>et al.</i> (2016). |
| D_GR | <i>Dummy</i> para alto nível GR | - | |
| D_ISMOO | <i>Dummy</i> para alto nível de ISMOO | - | |
| D_ROE | <i>Dummy</i> para rentabilidade | + | |
| D_FCO | <i>Dummy</i> para alto nível de FCO | + | |

Fonte: Elaborado pelo autor.

3.3 Procedimentos de Análise

Quanto aos procedimentos de análise dos dados, estes foram direcionados pelas hipóteses do estudo. A análise de dados ocorreu, inicialmente, com a utilização de estatística univariada para realizar a análise descritiva dos dados. Posteriormente, para avaliar o impacto do diferimento tributário sobre o gerenciamento de resultados utilizou-se a técnica de regressão com dados em painel. Para a escolha do modelo de painel a ser adotado, entre efeitos fixos, aleatórios ou *pools*, foram realizados os testes de *Breusch-Pagan*, *Chow* e de *Hausman*, resultando no modelo pool como o mais adequado.

Os estudos do tipo painel são caracterizados por Richardson (1989) como aqueles em que a coleta de dados ao longo do tempo ocorre a partir de uma mesma amostra.

Fávero *et al.* (2009, p. 380) distinguem os estudos com dados em painel dos estudos *cross-section*, afirmando que “os dados em *cross-section* para uma mesma variável são provenientes de um mesmo instante de tempo, ou seja, o tempo não influencia aquela variável”. Já em uma série temporal, apresenta-se a evolução de uma variável ao longo do tempo para uma determinada observação.

Dado o tamanho da amostra e consoante o Teorema do Limite Central, a normalidade dos resíduos, se violada, pode ser relaxada (GUJARATI; PORTER, 2011). Já na ocorrência de heterocedasticidade entre os resíduos, foi adotada a correção robusta de White nos erros-padrão (FÁVERO *et al.* 2009; GUJARATI; PORTER, 2011).

Por fim, foi estabelecido um limite de 10 unidades para o Fator de Inflação da Variância (FIV), respeitando o exposto de Gujarati e Porter (2011), como medida de aceite de colinearidade entre as variáveis de estímulo. Todos os testes estatísticos, bem como o cálculo das regressões, foram realizados com o auxílio do *software* STATA®.

3.4 Modelo Econométrico

A partir do conjunto de dados pré-definidos e apresentados no Quadro 5 têm-se definido, na sequência, os modelos econométricos empregados na pesquisa. Os modelos apresentam variáveis *dummy*, representativas de setor, com o objetivo de identificar o comportamento dos setores destacados com mais de 100 observações.

Também foram incluídas no modelo variáveis *dummy* para alto nível de GR e ISMOO, com a finalidade de analisar a empresas com alta propensão ao gerenciamento e alisamento de resultados. Para identificar empresas com alta rentabilidade e alta geração de fluxo caixa operacional, foram incluídas as *dummy* para o ROE e FCO.

$$ITD I_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ISMOO_{it} + \beta_2 GR_{it} + \beta_3 BTD_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 EBTIDA_{it} + \beta_6 END_{it} + \beta_7 RISC_AÇÕES_{it} + \beta_8 RET_AÇÕES_{it} + \beta_9 LIQ_AÇOES_{it} + \beta_{10} PREJ_{it} + \beta_{11} D_GR_{it} + \beta_{12} D_ISMOO_{it} + \beta_{13} D_ROE_{it} + \beta_{14} D_SETOR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} ITD II_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 ISMOO_{it} + \beta_2 GR_{it} + \beta_3 BTD_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 EBTIDA_{it} + \\ & \beta_6 END_{it} + \beta_7 RISC_AÇÕES_{it} + \beta_8 RET_AÇÕES_{it} + \beta_9 LIQ_AÇOES_{it} + \\ & \beta_{10} PREJ_{it} + \beta_{11} D_GR_{it} + \beta_{12} D_ISMOO_{it} + \beta_{13} D_ROE_{it} + \beta_{14} D_SETOR_{it} + \\ & \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (2)$$

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste capítulo, apresentam-se os resultados da pesquisa, suas análises e discussões. Inicialmente é exposta uma descrição e apuração dos Tributos Diferidos sobre o Resultado, destacando as receitas e despesas tributárias diferidas.

Na sequência é apresentada a estatística descritiva das variáveis analisadas, em seguida apresenta-se a matriz de correlação, os principais resultados encontrados nas regressões e as análises realizadas partir desses resultados.

4.1 Apuração dos Tributos Diferidos sobre o Resultado

Os tributos diferidos sobre o resultado são apurados a partir das diferenças temporárias entre a base fiscal de um ativo ou passivo e seu valor contábil, podendo afetar a tributação sobre o lucro bem como o resultado do período.

A composição dos tributos diferidos na demonstração de resultado é representada pelas receitas e despesas tributárias diferidas, que dão origem aos ativos e passivos fiscais diferidos, respectivamente.

Dessa forma, quando é apurado um lucro tributável no período corrente, que será reconhecido ou divulgado no próximo exercício, surge nesse momento um Ativo Fiscal Diferido, reconhecido no resultado do período como diferimento de tributos, representado como Receita Tributária Diferida.

Em contraponto, quando o lucro tributável no próximo exercício for reconhecido ou divulgado no exercício corrente, formar-se-á um Passivo Fiscal Diferido, reconhecido no resultado do período como diferimento de tributos, sob a rubrica Despesa Tributária Diferida.

A NBC TG 32 exige que a entidade contabilize os efeitos fiscais das transações e de outros eventos da mesma maneira que ela contabiliza as próprias transações e os outros eventos, incluindo o reconhecimento de ativos e passivos fiscais diferidos.

Os tributos diferidos são elementos relevantes no que diz respeito à geração de valor das empresas. Eles constituem um custo para a entidade e podem impactar o resultado econômico. Logo, torna-se pertinente avaliar o efeito no gerenciamento de resultados, por meio da depuração dos elementos que compõem a base de cálculo dos tributos diferidos sobre o lucro, principalmente em razão do comportamento do diferimento tributário.

A partir desta breve exposição e dada a significativa relevância que os tributos diferidos têm assumido na qualidade dos resultados contábeis, bem como sobre a tributação nos lucros das empresas, essa pesquisa tem subsídios suficientes para avaliar a influência dos tributos diferidos no gerenciamento e alisamento de resultados das empresas.

Como o foco deste estudo são os Tributos Diferidos sobre o Resultado, especificamente sob a perspectiva das despesas e receitas tributárias diferidas, buscou-se avaliar inicialmente os valores absolutos divulgados pelas companhias no período de 2010 a 2020, como segue na Tabela 2.

Tabela 2 – Tributos Diferidos no período de 2010 a 2020

| Tributos Diferidos | | | | | |
|--------------------|---------|---------------|---------------|-----------|---------------|
| Variável | Nr obs. | Mínimo | Máximo | Média | Desvio padrão |
| 2010-2020 | 1947 | -7.891.775,00 | 20.226.375,00 | 40.471,25 | 768.706,85 |

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 2 evidencia as estatísticas dos valores dos tributos diferidos sobre o lucro, no período de 2010 a 2020, coletados a partir das informações divulgadas pelas companhias em suas respectivas Demonstrações Financeiras, com a finalidade de analisar a composição das receitas e despesas tributárias diferidas.

Com base nos dados da Tabela 2, observa-se que as empresas apresentam em média R\$ 40.471,25 de tributos diferidos. Esse valor positivo informa que na média do período as empresas analisadas possuem mais receitas tributárias diferidas, que ocasiona o surgimento de Ativos Fiscais Diferidos, afetando positivamente o resultado.

Considerando que o Ativo Fiscal Diferido ocasiona uma redução na base de cálculo dos tributos em exercícios futuros, não é difícil visualizar que existe um interesse por parte da Administração das companhias no gerenciamento dessa conta mediante escolhas contábeis.

No que interessa a esta tese, esses ativos fiscais diferidos sugerem o estudo do mecanismo do diferimento tributário, em decorrência das *BTDs*, buscando apurar os impactos na qualidade da informação contábil das companhias, considerando que tais práticas, podem influenciar o grau de alisamento e ou gerenciamento de resultados.

Na sequência são apresentadas na Tabela 3 as estatísticas dos valores absolutos dos tributos diferidos por período.

Tabela 3 – Estatística descritiva dos Tributos Diferidos

| Período | Média | Mínimo | Máximo | Desvio Padrão | Observações |
|---------|------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| 2010 | 14.308,71 | -802.861,00 | 2.273.685,00 | 222.315,24 | 177 |
| 2011 | -636,06 | -989.780,00 | 576.409,00 | 136.613,84 | 177 |
| 2012 | 60.795,25 | -377.622,00 | 8.237.527,00 | 633.822,64 | 177 |
| 2013 | 20.926,60 | -545.402,00 | 2.119.660,00 | 215.637,46 | 177 |
| 2014 | -6.756,13 | -1.618.035,00 | 722.315,00 | 185.043,86 | 177 |
| 2015 | 117.289,19 | -2.767.545,00 | 20.226.375,00 | 1.566.269,14 | 177 |
| 2016 | -98.647,40 | -7.891.775,00 | 529.067,00 | 818.116,70 | 177 |
| 2017 | -11.394,02 | -1.942.600,00 | 653.694,00 | 191.059,08 | 177 |
| 2018 | 45.369,73 | -2.533.613,00 | 3.772.035,00 | 457.846,62 | 177 |
| 2019 | 95.823,84 | -850.702,00 | 8.494.162,00 | 763.769,73 | 177 |
| 2020 | 208.104,16 | -713.650,00 | 14.803.365,00 | 1.402.191,92 | 177 |

Fonte: Dados da pesquisa

Observando os dados da Tabela 3, as despesas tributárias diferidas foram predominantes nos períodos de 2011, 2014, 2016 e 2017, de acordo com suas respectivas médias compostas por valores negativos, demonstrando a possibilidade de ocorrência de redução dos resultados, por meio da despesa tributária diferida, que deu origem aos Passivos Fiscais Diferidos.

Para os períodos de 2010, 2012, 2013, 2015, 2018, 2019 e 2020, de acordo com suas médias positivas, pode-se afirmar que em média houve um aumento no resultado nesses anos em razão do diferimento tributário por meio da receita tributária diferida, possibilitando aumento no resultado dos períodos.

Fica evidente, portanto, que no período de 2010 a 2020, as companhias da amostra gerenciaram seus resultados tributários, de modo a garantir que nos períodos futuros existam ativos fiscais diferidos para reduzir a base de cálculo dos tributos, resultando em uma despesa tributária menor e, conseqüentemente, lucros maiores (ou pelo menos prejuízos menores).

Esse achado faz total sentido em um ambiente econômico instável e volátil como o brasileiro, como é afirmado por Lim (2016). Em reação a esse conjunto de incertezas, as organizações têm passado por um processo de desalavancagem financeira e redução do pagamento de dividendos.

Tal fato demonstra que em meio às crises econômicas, as empresas tendem a efetuar mudanças nas práticas de gestão e incentivos, sendo estas obrigadas a buscar por alternativas de gestão que favoreçam a geração de resultados satisfatórios, ainda que mediante práticas de gerenciamento.

Assim, novos rumos são pensados para que se possa manter e fazer crescer o volume de negócios gerados pela organização. Nesse cenário é razoável que se desenvolva o gerenciamento de resultados.

Ainda em relação aos dados da Tabela 3, nos períodos de 2015 e 2020, pode-se verificar que ocorreram as maiores dispersões dos valores relativos aos tributos diferidos em relação à média. Isso indica que nos referidos anos a variabilidade das observações foi maior que nos demais em relação aos valores dos tributos diferidos, sugerindo que, por alguma razão, existiu um maior gerenciamento tributário nas referidas empresas.

Esse achado faz sentido uma vez que em 2015 o cenário econômico brasileiro era altamente instável, com PIB em queda de quase 4%, inflação na casa dos dois dígitos, desemprego em alta e desaceleração do consumo das famílias. Além disso, em 2015 se iniciaram as instabilidades políticas no Brasil com o racha entre a então presidente Dilma Roussef e seu vice, Michel Temer. Somado a isso, em 2015 o então presidente da Câmara dos Deputados Eduardo Cunha deu prosseguimento ao pedido dos juristas Hélio Bicudo, Miguel Reale Júnior e Janaína Paschoal para o impeachment da presidente Dilma. Ou

seja, todo esse cenário político e econômico conturbado no Brasil em 2015 ajuda a entender esse achado.

E no tocante ao ano de 2020, trata-se do primeiro ano da pandemia da COVID-19, com *lockdown* generalizado, alta instabilidade e grande incerteza por parte das empresas, o que justifica o aumento nos ativos fiscais diferidos de modo a existir margem para gerenciamento de tributos em exercícios futuros.

Na tabela 4 apresenta-se, de forma segregada, as receitas e despesas tributárias diferidas por período.

Tabela 4 – Receita e Despesa Tributária Diferida por período

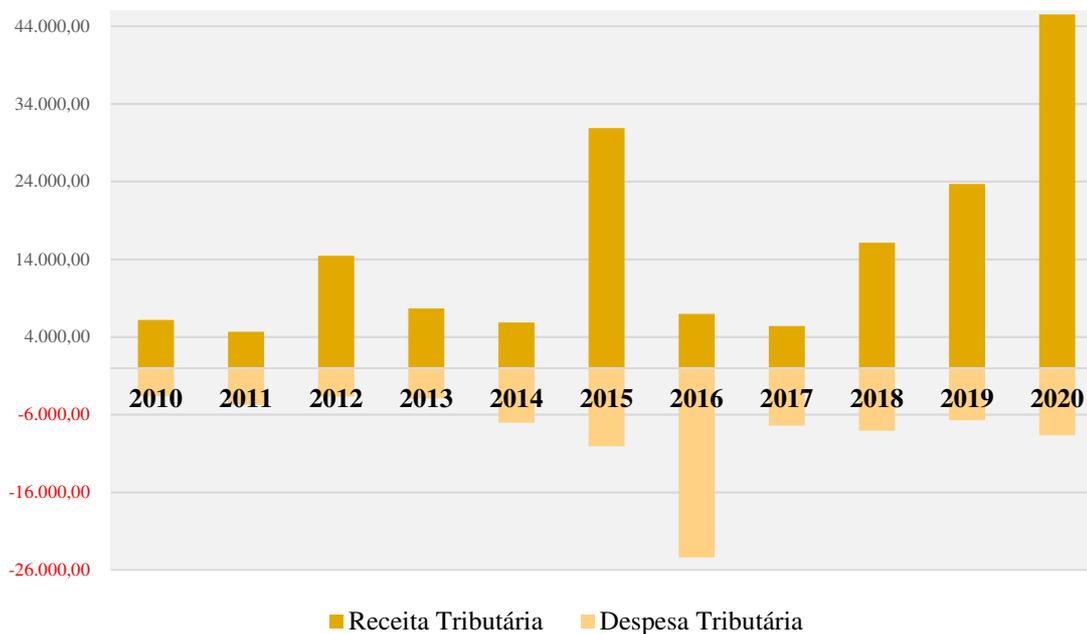
| Período | Receita Tributária Diferida | Despesa Tributária Diferida |
|---------|-----------------------------|-----------------------------|
| 2010 | 6.170.241,00 | -3.637.600,00 |
| 2011 | 4.647.670,76 | -4.760.254,00 |
| 2012 | 14.441.357,73 | -3.680.598,23 |
| 2013 | 7.647.165,72 | -3.943.157,00 |
| 2014 | 5.860.597,51 | -7.056.433,06 |
| 2015 | 30.858.228,19 | -10.098.041,00 |
| 2016 | 6.936.980,25 | -24.397.570,00 |
| 2017 | 5.398.425,42 | -7.415.167,37 |
| 2018 | 16.137.714,45 | -8.107.272,80 |
| 2019 | 23.688.669,64 | -6.727.849,84 |
| 2020 | 45.498.274,60 | -8.663.839,04 |
| Total | 167.285.325,27 | -88.487.782,34 |

Fonte: Dados da pesquisa

Pode-se observar na Tabela 4, a partir dos valores que compõem as despesas e receitas diferidas de cada período, que as receitas superam as despesas, com destaque para os anos de 2015 e 2020, que apresentam os maiores valores de receita tributária diferida face às despesas tributárias diferidas, contribuindo para o aumento do resultado do período.

O Gráfico 1 ilustra os dados da Tabela 4, evidenciando a variabilidade e tendência do comportamento das receitas e despesas tributárias diferidas no período de 2010 a 2020.

Gráfico 1 - Variabilidade do Diferimento Tributário de 2010 a 2020



Obs. – O Gráfico 1 apresenta as variabilidades dos valores absolutos em milhares de reais, das Receitas e Despesas Tributárias diferidas do período.

Fonte: Dados da Pesquisa

Pode-se observar no Gráfico 1 a prevalência das receitas tributárias diferidas no período analisado, com exceção de 2016 que evidencia um maior valor de despesas tributárias diferidas. Essa superioridade da receita representa um aumento dos Ativos Fiscais Diferidos, que como já mencionado, afeta positivamente os resultados das companhias, aumentando o lucro ou diminuindo o prejuízo do período.

Dessa forma o reconhecimento dos ativos fiscais diferidos pelas companhias analisadas possibilita o aumento do lucro passível de distribuição para os acionistas, bem como os dividendos propostos sobre esses lucros, o que se amolda aos achados das pesquisas de Dhaliwal, Gleason e Mills (2004); Oliveira *et al.* (2008) e Kapoutsou, Tzovas e Chalevas (2015), que sugerem que a constituição desses Ativos Fiscais Diferidos pode indicar indícios de influências no gerenciamento de resultado.

Apresentada esta primeira discussão sobre os tributos diferidos, na sequência são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis do modelo econométrico empregado na tese, de modo a melhor compreender o comportamento das variáveis em questão, bem como realizar inferências iniciais a respeito dos dados.

4.2 Análises Descritiva e de Correlação

Nesta seção apresentam-se os resultados da análise das estatísticas descritivas das variáveis da pesquisa. A partir dos dados de 177 companhias listadas na B3 que compuseram a amostra no período entre 2010 e 2020, obteve-se 1947 observações companhias-ano.

Inicialmente a Tabela 4 evidencia as estatísticas descritivas das variáveis que compõem os modelos econométricos propostos na tese. O primeiro é composto pela variável de interesse ITD I, a qual foi obtida pela razão dos Tributos Diferidos e o Ativo Total, enquanto o segundo modelo tem como variável de interesse o ITD II, obtida pela razão dos Tributos diferidos e a Receita Líquida.

Tabela 5 - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo

| Variáveis | Média | Mediana | Mínimo | Máximo | Coef. de Variação | Nº de Obs. |
|------------|----------|-----------|-----------|-----------|-------------------|------------|
| ITD I | 0,001499 | 0,0006613 | -0,023057 | 0,0306007 | 8,015368 | 1802 |
| ITD II | 0,003155 | 0,000989 | -0,053171 | 0,0670110 | 8,184021 | 1788 |
| BTD | 0,002821 | 0,0123145 | -0,191403 | 0,1162620 | 24,72242 | 1946 |
| GR | -0,00875 | -0,004824 | -0,174047 | 0,1419970 | -9,035112 | 1852 |
| ISMOO | 0,006942 | 0,0071321 | -0,113220 | 0,1243067 | 8,584313 | 1947 |
| FCO | 0,092638 | 0,0945780 | -0,075409 | 0,2372860 | 0,859471 | 1931 |
| EBITDA | 0,103849 | 0,1049065 | -0,271816 | 0,4160730 | 1,508481 | 1944 |
| END | 0,676181 | 0,6011580 | 0,2361870 | 1,8263800 | 0,532111 | 1947 |
| RISC_AÇÕES | 3,674295 | 3,6104660 | 3,1177400 | 4,4736800 | 0,101554 | 1150 |
| RET_AÇÕES | 0,138374 | 0,0700000 | -0,550000 | 1,2100000 | 3,273684 | 1483 |
| LIQ_AÇÕES | 0,223438 | 0,0274360 | 0,0000060 | 1,1896750 | 1,554748 | 1686 |

Obs. – A Tabela evidencia as estatísticas descritivas para as variáveis que compõem o primeiro. As siglas das variáveis representam: ITD I – Índice de Tributos Diferidos I (TD/AT-1); ITD II – Índice de Tributos

Diferidos II (TD/RL); *BTD* - *Book-Tax Differences* (Resultados Contábeis - Resultados Tributários) dividido pelo Ativo Total defasado; GR - Residuais do modelo Jones Modificado; ISMOO Índice de Alisamento de Resultado Modelo EM1 de Leuz, (2003); FCO – Fluxo de Caixa Operacional dividido pelo Ativo Total defasado; EBITDA – Ebitda dividido pela Receita Líquida; END – Endividamento; RISC_AÇÕES – Risco de mercado calculado conforme discorrido na metodologia; RET_AÇÕES – Retorno das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; LIQ_AÇÕES – Liquidez das Ações, dada por calculado conforme discorrido na metodologia.

Fonte: Dados da pesquisa.

Observando os resultados da estatística descritiva apresentada na Tabela 5, verifica-se que a média do ITD I registrado nas companhias analisadas foi de 0,001499, que representa um percentual médio de 0,15% de ITD I das organizações analisadas. A média da variável ITD II, é de 0,003155, representando um percentual de 0,32%.

Como a composição das variáveis ITD I e ITD II é dada pela razão dos tributos diferidos e ativo total e tributos diferidos e receita líquida respectivamente, sem a preocupação de segregar receitas e despesas diferidas, pode-se afirmar que, na média, o comportamento do indicador de tributos diferidos é positivo, em razão da receita ser superior à despesa tributária diferida. Esse comportamento evidencia, conforme igualmente discutido na seção anterior, que as empresas podem gerenciar seus tributos de modo a formar ativos fiscais diferidos, afetando positivamente seus resultados.

Pode-se observar que a variável *BTD* é a que apresenta a maior dispersão dos valores em relação à média, evidenciado pelo coeficiente de variação. Dada a heterogeneidade das companhias listadas no Brasil, é compreensível tamanha dispersão conforme Martinez e Basseti (2016), Blaylock, Gaertner e Shevlin (2015).

O *BTD* evidencia a diferença entre o lucro tributável e o lucro contábil das companhias, e é tradicionalmente empregado na literatura como um indicador da existência de gerenciamento de resultados, alinhados aos achados de Roychowdhury (2006), Dechow, Ge e Schrand (2010), Tang e Firth (2011) e Ferreira *et al.*, (2012).

Conforme observa-se na variável GR, a média do nível de gerenciamento de resultados das companhias no período analisado foi negativa em 0,0087, a partir do modelo de Jones Modificado, o que sugere que as organizações estavam gerenciando seus resultados para baixo.

Esse coeficiente negativo indica que as empresas, na média e no período analisado, gerenciam resultados para reduzir seus lucros, o que é coerente com a intuição econômica uma vez que buscam reduzir a base de cálculo dos seus tributos para obter economia tributária a partir do gerenciamento dos resultados. Esse comportamento é coerente com achados da literatura, como por exemplo em Hanlon (2005), Hanlon e Heitzman (2010) e Furtado *et al.* (2016).

De acordo com a variável ISMOO, a média de alisamento de resultado foi de 0,0069, tendo como mínimo o valor negativo de -0,1132 e máximo de 0,1243. O valor baixo sugere que as companhias praticam alisamento de resultados, pois quanto menor esse indicador maior a ocorrência de alisamento de resultado. O alisamento refere-se a um dos objetivos-alvo do gerenciamento de resultados e visa à redução da variabilidade dos lucros reportados e cujo propósito é mantê-los em determinado patamar e evitar sua flutuação excessiva decorrer dos períodos.

Com isso, tem-se que no ambiente econômico brasileiro, instável política e economicamente, a investigação da prática de alisamento de resultados é justificada no contexto do cenário nacional, visto que a Contabilidade no Brasil evoluiu tardiamente, além do fato de que o país apresenta altas tendências de gerenciamento de resultados e baixo nível de transparência, conforme reportam os achados de Martinez (2008), Castro e Martinez (2009), Grecco (2013) e Joia e Nakao, (2014).

Em relação a variável FCO, que é obtida pela razão do caixa líquido das atividades operacionais e o ativo total defasado, observa-se um valor médio de 0,0926, evidenciando que, na média, as companhias analisadas obtiveram fluxos de caixas suficientes para a continuidade de suas atividades operacionais.

A inclusão desta variável na pesquisa é relevante, uma vez que se espera que maiores níveis de caixa estejam associados a menores níveis de gerenciamento de resultado, uma vez que empresas mais saudáveis do ponto de vista da geração de fluxos de caixa operacionais dependeriam menos de práticas de gerenciamento de resultado,

expectativa esta que se alinha com a literatura, como em Castro e Martinez (2009), Nardi e Nakao (2009).

O EBITDA apresenta um valor médio de 0,10384, indicando que, em média, as companhias analisadas demonstraram boa medida de potencial de geração de caixa operacional, o que se alinha com o comportamento da variável FCO anteriormente apresentada, uma vez que, tanto na literatura quanto na prática de mercado, o EBITDA é tradicionalmente empregado como uma *proxy* da potencial geração de caixa das companhias.

O nível médio de endividamento (END) das companhias é de 0,6761, ou seja, representa um percentual médio de, 67,61%. O nível mínimo de endividamento é de 0,2361 (23,61%) e máximo de 1,8263 (182,63%), evidenciando que as companhias brasileiras analisadas no período de 2010-2020 possuem forte dependência do capital de terceiros para manutenção das suas atividades. Níveis altos de endividamento estão associados a maiores níveis de gerenciamento de resultados, conforme reportado por Martinez (2001), Cardoso e Martinez (2009) e Matinfard e Ojaghi (2013).

Quanto ao bloco de variáveis associadas ao mercado financeiro (RISC_AÇÕES, RET_AÇÕES e LIQ_AÇÕES), observa-se uma maior dispersão nos retornos, com coeficiente de variação de 3,27. Isso sugere que a variabilidade dos retornos nas companhias da amostra é grande, o que se torna um fator interessante para a pesquisa.

Quanto ao risco das ações, nota-se que a média (3,67) e a mediana (3,61) são valores próximos, indicando que o risco das companhias da amostra é simetricamente distribuído. Por fim, quanto à liquidez, observa-se que os valores mínimo e máximo distam entre si, sugerindo a existência de companhias muito heterogêneas, o que é normal e de se esperar, inclusive. Embora o mercado brasileiro seja relativamente pequeno comparado aos maiores mercados do mundo, existem ações muito mais líquidas que as outras, o que é evidenciado na estatística descritiva apresentada.

Na sequência apresenta-se a matriz de correlação das variáveis analisadas. Esta, embora não possibilite qualquer análise de causalidade, mostra a força da associação

entre as variáveis da pesquisa, o que ajuda a entender, descritivamente, a relação entre elas.

Tabela 6 - Matriz de correlação das variáveis do Modelo

| | ITD I | ITD II | BTD | GR | ISMOO | FCO | EBTIDA | END |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ITD I | 1,0000 | 1,0000 | | | | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | | | | | | |
| BTD | 0,1503 | 0,1231 | 1,0000 | | | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | - | | | | | |
| GR | -0,0513 | -0,0614 | 0,4308 | 1,0000 | | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0338 | 0,0114 | 0,0000 | - | | | | |
| ISMOO | -0,0351 | -0,0213 | -0,0069 | -0,0298 | 1,0000 | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,1369 | 0,3677 | 0,7610 | 0,2005 | - | | | |
| FCO | -0,1588 | -0,1500 | 0,5128 | 0,1199 | 0,0098 | 1,0000 | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,6655 | - | | |
| EBTIDA | -0,2168 | -0,2354 | 0,5706 | 0,2293 | 0,0088 | 0,5809 | 1,0000 | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,6967 | 0,0000 | - | |
| END | 0,0436 | 0,0494 | -0,5057 | -0,2901 | 0,0104 | -0,2948 | -0,2526 | 1,0000 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0641 | 0,0366 | 0,0000 | 0,0000 | 0,6477 | 0,0000 | 0,0000 | - |
| RISC_AÇÕES | 0,1482 | 0,1515 | -0,4125 | -0,1229 | 0,0278 | -0,4320 | -0,4372 | 0,3902 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,3470 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| RET_AÇÕES | -0,0588 | -0,0426 | 0,2196 | 0,0555 | -0,0064 | 0,2202 | 0,2051 | -0,0679 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0275 | 0,1104 | 0,0000 | 0,0374 | 0,8065 | 0,0000 | 0,0000 | 0,8900 |
| LIQ_AÇÕES | -0,0029 | -0,0016 | 0,1531 | 0,0079 | -0,0217 | 0,1917 | 0,2346 | -0,1565 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,9070 | 0,9481 | 0,0000 | 0,7533 | 0,3734 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| DUMMY GR | -0,0448 | -0,0495 | 0,2901 | 0,7845 | -0,0120 | 0,0688 | 0,1309 | -0,2035 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0571 | 0,0363 | 0,0000 | 0,0000 | 0,5973 | 0,0025 | 0,0000 | 0,0000 |
| D_ISMOO | 0,0890 | 0,0880 | -0,3487 | -0,0843 | -0,0241 | -0,3729 | -0,3298 | 0,2924 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0002 | 0,0002 | 0,0000 | 0,0003 | 0,2875 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| D_ROE | -0,1894 | -0,1793 | 0,4649 | 0,1490 | 0,0447 | 0,5042 | 0,4787 | -0,2896 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0484 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| D_FCO | -0,1359 | -0,1268 | 0,3543 | 0,0221 | 0,0318 | 0,7974 | 0,4328 | -0,1891 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,3419 | 0,1604 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |

| | RISC_AÇÕES | RET_AÇÕES | LIQ_AÇÕES | D_GR | D_ISMOO | D_ROE | D_FCO |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| RISC_AÇÕES | 1,000 | | | | | | |
| <i>t-estatístico</i> | - | | | | | | |
| RET_AÇÕES | -0,1037 | 1,0000 | | | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0005 | - | | | | | |
| LIQ_AÇÕES | -0,1295 | 0,0306 | 1,0000 | | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,2391 | - | | | | |
| D_GR | -0,0662 | 0,0281 | -0,0288 | 1,0000 | | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0248 | 0,2800 | 0,2381 | - | | | |
| D_ISMOO | 0,3814 | -0,1055 | -0,0942 | -0,0889 | 1,0000 | | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0001 | 0,0001 | - | | |
| D_ROE | -0,3965 | 0,1962 | 0,1494 | 0,1132 | -0,4083 | 1,0000 | |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | - | |
| D_FCO | -0,3697 | 0,1816 | 0,1086 | -0,0083 | -0,3498 | 0,4662 | 1,0000 |
| <i>t-estatístico</i> | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,7138 | 0,0000 | 0,0000 | - |

Obs. – A Tabela mostra as correlações (coeficientes em negrito e t-estatístico em itálico) para as variáveis que compõem o modelo. As siglas das variáveis representam: ITD I – Índice de Tributos Diferidos I (TD/AT-1); ITD II – Índice de Tributos Diferidos II (TD/RL); *BTD* - *Book-Tax Differences* (Resultados Contábeis - Resultados Tributários) dividido pelo Ativo Total defasado; GR - Residuais do modelo Jones Modificado; ISMOO Índice de Alisamento de Resultado Modelo EM1 de Leuz, (2003); FCO – Fluxo de Caixa Operacional dividido pelo Ativo Total defasado; EBITDA – Ebitda dividido pela Receita Líquida; END – Endividamento; RISC_AÇÕES – Risco de mercado calculado conforme discorrido na metodologia; RET_AÇÕES – Retorno das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; LIQ_AÇÕES – Liquidez das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; D_GR - *Dummy* para empresas que praticam alto nível gerenciamento de resultados, ou seja, acima da mediana da referida variável; D_ISMOO - *Dummy* para empresas que praticam alto nível de alisamento de resultados, ou seja, acima da mediana; D_ROE – *Dummy* para empresas com alta rentabilidade, ou seja, ROE acima da mediana; D_FCO – *Dummy* para empresas com alto nível de FCO, ou seja, acima da mediana.

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme observado, em sua grande maioria a correlação entre as variáveis apresenta coeficientes estatisticamente significativos a 1%, indicando, portanto, relações estatísticas válidas entre as variáveis.

As correlações em sua maioria, não são próximas de -1 ou 1, o que é salutar para a análise econométrica, uma vez que correlações extremamente altas entre as variáveis no modelo podem conduzir a problemas de autocorrelação das variáveis, o que poderia conduzir a inferências errôneas a partir dos dados.

Dada a substancial quantidade de variáveis do modelo, as relações entre tais variáveis são heterogêneas, bem como os sinais ora são positivos ora negativos, o que é de se esperar em um conjunto grande de variáveis como este.

Em relação as variáveis de interesse ITD I e ITD II, as maiores análises ligadas à correlação concentram-se nelas. Observa-se, desde logo, uma relação positiva e significativa a 1% entre o *BTD* e o ITD I, evidenciando que ambas as variáveis andam na mesma direção. Embora a força da correlação não seja elevada (0,15).

A variável de ITD II, também apresenta uma relação positiva e significa a 1%, com o *BTD*, indicando igualmente uma predisposição para o ITD II e *BTD*, convergirem para o mesmo sentido. A força da correlação entre as variáveis é de 0,12.

Os achados indicam que quanto maior a diferença entre o lucro contábil e o tributário nas companhias analisadas, dado pelo *BTD*, maior o nível de gerenciamento tributário das companhias, dado pelo ITD I e ITD II, achados que se coadunam com a literatura prévia, como, por exemplo, de Ferreira *et al.* (2012) e Brunozzi (2018).

Em relação ao GR, observa-se que ele possui uma correlação negativa e significativa a 5% com o ITD I, porém, com pouca força (-0,05). Isso sugere que empresas com registros de ITD I menores tendem a gerenciar mais seus resultados.

Pode-se observar, ainda, que a variável GR apresenta uma correlação negativa e significativa a 1% com o ITD II, com força de (-0,06), indicando no mesmo sentido que empresas com menores ITD apresentam maior propensão a gerenciar seus resultados.

A variável FCO, apresenta uma relação negativa e significativa a 1%, com o ITD I, e o ITD II. Com o ITD I, a força da correlação é de (-0,16), com o ITD II apresenta uma correlação de (-0,15). O achado sugere que companhias com maiores níveis de FCO apresentam menor ITD. Como companhias que apresentam aumento no fluxo de caixa operacional, normalmente, possuem melhores níveis de lucros, haveria menor interesse no gerenciamento de resultados, o que está adequado com os achados nas pesquisas de Paulo, Martins e Corrar (2007), Mayoral e Segura (2014) e Santos *et al.* (2020).

O EBITDA tem uma correlação significativa a 1% com as variáveis de interesse ITD I e ITD II com sinal negativo, apresentando respectivamente uma associação de (-0,21) e (-0,23). Essa correlação negativa sugere que organizações que reconhecem mais tributos diferidos tendem a apresentar redução no valor do EBITDA. Como o EBITDA é um indicador constituído por proporções operacionais e usado para medir a eficiência operacional e a capacidade de geração de caixa das empresas, a relação verificada sugere que um maior ITD pode levar a um pior desempenho operacional e de geração de caixa, consoante aos achados na literatura de Santos *et al.* (2016).

Percebe-se que o endividamento possui uma relação positiva e significativa a 10% com o ITD I e de 5% ITD II, com coeficiente de correlação de 0,0436 com ITD I e de 0,0494 com ITD II. Os dados sugerem que empresas com maior endividamento tendem

a reconhecer mais os tributos diferidos. Esses achados estão de acordo com estudos de Kronbauer *et al.*, (2010), Lisowsky (2010), Mayoral e Segura (2014), Rodríguez e Arias (2015) e Sousa (2017).

Em relação a variável RISC_AÇÕES, observa-se que ele possui uma correlação positiva e significativa a 1% com o ITD I e com o ITD II. A força da correlação com as variáveis de interesse são de (0,14) com a ITD I, e de (0,15) com ITD II, os dados sugerem que empresas que possui mais registros de ITD, são penalizadas pelo mercado com tendência de risco em suas ações.

A variável *Dummy*, D_ISMOO, apresenta uma correlação positiva e significativa a 1%, com as variáveis de interesse, com uma força de associação de (0,08), sugerindo que companhias que apresentam maiores níveis de alisamento, acima da mediana, apresentam tendência de maiores registros de ITD, ou seja, quanto maior o índice de tributo diferido, maior a propensão ao alisamento de resultados.

Apresentadas e discutidas as principais estatísticas descritivas das variáveis de interesse, apresenta-se, na sequência, os resultados dos modelos econométricos rodados, bem como as discussões dos achados à luz da literatura pertinente.

4.3 Análise Multivariada

Nas análises seguintes são apresentadas duas regressões objeto do estudo. A primeira regressão é composta pela variável explicada ITD I – a qual é constituída da razão do valor dos tributos diferidos e o ativo total. A segunda regressão apresenta como variável explicada o ITD II – constituída da razão do valor dos tributos diferidos e a receita líquida.

Essas estimações foram realizadas tendo o residual do modelo de Jones modificado como variável explicativa para o gerenciamento de resultado. E para identificar a presença de resultados suavizados a métrica a medida denominada (EM1) de Leuz, Nanda e Wisocky (2003)

Tabela 7 – Estimação de modelos de dados em painel – Modelo I – tendo com variável de interesse ITD I

| VARIÁVEIS | COEF. | ROBUST STD. ERR. | T | P> t |
|--------------|---------|------------------|-------|--------|
| ISMOO | -0,0116 | 0,0053 | -2,21 | 0,0270 |
| GR | -0,0295 | 0,0077 | -3,81 | 0,0000 |
| <i>BTD</i> | 0,1272 | 0,0093 | 13,75 | 0,0000 |
| FCO | -0,0073 | 0,0098 | -0,74 | 0,4590 |
| EBTIDA | -0,0304 | 0,0032 | -9,50 | 0,0000 |
| END | 0,0020 | 0,0016 | 1,25 | 0,2100 |
| RISC_AÇÕES | 0,0023 | 0,0013 | 1,85 | 0,0650 |
| RET_AÇÕES | -0,0017 | 0,0008 | -2,25 | 0,0250 |
| LIQ_AÇÕES | 0,0018 | 0,0008 | 2,14 | 0,0330 |
| PREJUÍZO | 0,0014 | 0,0007 | 1,92 | 0,0560 |
| D_GR | 0,0001 | 0,0009 | 0,15 | 0,8850 |
| D_ISMOO | 0,0021 | 0,0007 | 2,83 | 0,0050 |
| D_ROE | -0,0039 | 0,0008 | -4,83 | 0,0000 |
| D_FCO | -0,0002 | 0,0010 | -0,21 | 0,8350 |
| SETOR 1 | 0,0063 | 0,0013 | 4,82 | 0,0000 |
| SETOR 3 | 0,0036 | 0,0012 | 3,07 | 0,0020 |
| SETOR 4 | 0,0048 | 0,0015 | 3,21 | 0,0010 |
| SETOR 9 | 0,0040 | 0,0013 | 3,12 | 0,0020 |
| SETOR 5 | 0,0068 | 0,0015 | 4,69 | 0,0000 |
| CONS | -0,0096 | 0,0048 | -1,99 | 0,0470 |
| R^2 0,3201 | | Observações 954 | | |

Fonte: Dados da pesquisa.

A regressão do modelo I, que apresenta como variável a ser explicada o ITD I. Já de início se verifica um R^2 de 0,3201, ou seja, 32,01% das variações na variável ITD I são explicadas pelas variáveis do modelo, o que é um número bastante interessante, dada a complexidade da variável em questão.

Verifica-se, também, que grande parte das variáveis independentes do modelo são estatisticamente significativas, à exceção das variáveis, FCO, fluxo de caixa operacional, END, que representa o endividamento das empresas, a variável *dummy* de gerenciamento de resultados e *dummy* de fluxo de caixa, que não se mostraram significativas. Esse

achado é de grande relevância uma vez que de nada adiantaria um modelo com R^2 elevado como o ora verificado (0,3201), porém, com variáveis não significativas.

Passando-se para a análise dos coeficientes associados às variáveis explicativas, a variável ISMOO, que mede o grau de alisamento de resultados das empresas apresenta um coeficiente significativo a 5%, com valor negativo de (-0,0116). A variável explicativa GR, que mede a variação do gerenciamento de resultado pelos resíduos do modelo de Jones modificado, apresenta significância estatística a 1%, igualmente com coeficiente negativo (-0,0295).

Esses achados indicam que empresas que apresentam maiores níveis de gerenciamento de resultados ou de alisamento de resultados apresentam menor volume de tributos diferidos.

Isso pode decorrer de um *trade-off* realizado pelas companhias, que parecem optar por gerenciar resultados em vez de diferir tributos. Idêntico raciocínio parece se aplicar à questão do alisamento de resultados.

Esse *trade-off* pode consistir em uma estratégia dessas companhias, talvez, para chamar menos atenção de investidores e analistas para suas práticas de gerenciamento, uma vez que poderia parecer muito escandaloso gerenciar resultados e praticar diferimento tributário conjuntamente.

Com a relação negativa evidenciada pelos dados, parece muito claro que as empresas ou gerenciam resultados/alisam resultados ou diferem tributos, nunca ambos ao mesmo tempo, o que poderia chamar atenção de analistas e investidores e gerar prejuízos à imagem e reputação das companhias.

De um ponto de vista lógico, o achado faz total sentido, uma vez que as companhias não desejam exposição negativa em demasia, razão pela qual optam por um ou outro tipo de gerenciamento, ora gerenciando ou alisando seus resultados, ora diferindo tributos. Inclusive, esses achados se coadunam ao que reportaram Gordon e Joos (2004) e Kolozsvari e Macedo (2016).

A variável *dummy*, D_GR, não apresenta uma associação significativa com a variável de interesse. O objetivo da inserção dessa variável na modelagem foi medir o impacto nos tributos diferidos das empresas que possuem alto nível de gerenciamento de resultado, com gerenciamento acima da mediana para a referida variável. Com a não significância estatística da referida *dummy*, ficou evidenciado que o diferimento tributário não é influenciado pelo elevado gerenciamento de resultados das companhias. Ou seja, não há diferenças estatisticamente significativas entre empresas que gerenciam muito ou pouco seus resultados em relação ao diferimento tributário.

Da mesma forma foi incluída na modelagem uma variável *dummy* de alisamento, D_ISMO, que busca medir se há diferenças estatisticamente significativas nos tributos diferidos entre empresas que possuem elevados níveis de alisamento de resultado, acima da mediana.

Essa variável apresentou significância positiva a 1%. O achado indica que o diferimento tributário é influenciado positivamente por superiores níveis de alisamento de resultado das empresas, sugerindo que elevado grau de alisamento de resultado praticado pelas empresas contribuem para o aumento do diferimento tributário. Ou seja, empresas que possuem fortes níveis de alisamento de resultados apresentam mais diferimento tributário do que empresas com menores níveis de alisamento.

Esse resultado é interessante, uma vez que a *dummy* de GR não se mostrou significativa. Isso sugere que forças econômicas distintas afetam o GR e o alisamento. Considerando que o alisamento incide exclusivamente sobre o lucro, enquanto o GR é mais abrangente, o achado sugere que para a prática do diferimento tributário, as companhias que fazem alisamento consideram-no “menos grave” que o GR, razão pela qual acumulam o alisamento com o diferimento de tributos.

Evidentemente que a motivação psicológica disso está fora dos limites desta tese, porém, entender a motivação do gestor pode constituir uma interessante frente de pesquisa para futuras investigações, o que ajudaria a entender o achado do modelo, em

especial porque a *dummy* de GR não se mostrou estatisticamente significativa, enquanto a de alisamento sim.

A variável *BTD* apresentou uma relação significativa e positiva ao nível de 1%, com um coeficiente de (0,1272). Esse achado mostra que os tributos diferidos sofrem impactos positivos das *BTDs*, ou seja, o aumento do diferimento tributário pode ser parcialmente atribuído a maiores diferenças entre o resultado contábil e o resultado tributário.

De sobremaneira, a *BTD* é tratada pela literatura como uma *proxy* de gerenciamento e, neste caso, gerenciamento tributário. Mais curioso ainda que os coeficientes associados ao GR e ao alisamento de resultados apresentaram sinal negativo, enquanto a *BTD* apresentou sinal positivo.

Acredita-se que a questão da “especialidade” da variável possa explicar esse achado, bem como a aparente contradição da *BTD* com GR e alisamento. Isso porque GR e alisamento são variáveis indicativas de gerenciamento mais gerais, generalistas, abrangendo toda a empresa. Já a *BTD* é uma *proxy* mais “especializada”, relacionada especificamente à questão dos tributos. É bastante intuitivo que *BTDs* mais descoladas associem-se ao diferimento tributário, até porque ambas variáveis se referem exclusivamente a tributos. Com isso é bastante natural esperar que empresas com maior descolamento de *BTD* estejam mais propensas a diferir tributos.

Obviamente que se esperava uma maior homogeneidade nos sinais de GR, alisamento e *BTD*. Porém, não causa estranheza que as duas primeiras tenham apresentado sinal negativo e a última positivo, pela questão da especialização já discutida.

Observa-se que a variável de controle EBTIDA tem uma relação significativa a 1%, porém com coeficiente negativo de (-0,0304), indicando que os TD sofrem redução em função do aumento do Lucro antes dos Juros, Impostos sobre o lucro, Depreciação e Amortização. Dessa forma, há uma tendência das companhias em reconhecerem mais os tributos diferidos quando os resultados do EBITDA são menores, o que faz sentido,

uma vez que, visando melhorar seu resultado, as empresas estejam mais dispostas a diferir tributos quando seus resultados operacionais não são bons.

Em relação ao grupo de variáveis de controle associadas ao mercado financeiro, a variável RISC_AÇÕES apresentou relação significativa e positiva a 10%, com uma associação de (0,0023). O resultado indica que o mercado enxerga nas ações de empresas com maior diferimento tributário um maior risco, um sinal de alerta, sinalizando uma redução de estimativas sobre ganhos futuros, achado esse que se amolda a literatura de Hanlon (2005) e Martinez e Passamani (2014).

Esse achado passa duas informações: a primeira que o mercado sabe quais empresas tem maiores níveis de diferimento de tributos, e isso se reflete no seu risco. Ou seja, o mercado sinaliza objetivamente para as empresas que sabe e acompanha quem faz diferimento de tributos dentre as empresas listadas na bolsa.

A segunda é a mais óbvia: empresas que diferem tributos são vistas como mais arriscadas. Isso faz com que investidores mais conservadores se afastem desse tipo de companhia, uma vez que o investidor racional busca por opções de investimento que ofereçam o maior retorno possível até determinado limite de risco. Esse diferimento tributário pelas companhias pode afastar alguns potenciais investidores que desejam alocar seu capital em companhias com menores níveis de risco.

Quanto a variável RET_AÇÕES, que busca medir o retorno das ações, o coeficiente verificado é significante a 5% e com uma relação negativa com o diferimento tributário. Esse achado aponta que o retorno das ações com maior nível de diferimento tributário é negativamente afetado, ou seja, o mercado literalmente penaliza companhias com elevados níveis de diferimento de tributos, talvez por associar isso a prática de gerenciamento de resultados, achado esse em sintonia com Gao, Givoly, e Layx (2018).

De um ponto de vista lógico, o resultado faz total sentido, uma vez que práticas de gerenciamento sempre colocam as empresas em situação de risco, seja um risco à sua imagem, sua reputação, a riscos perante ações sancionatórias de órgãos reguladores ou quaisquer outros, o que pode reduzir a riqueza dos acionistas, que preferem ficar de fora

desse tipo de investimento. Qual o resultado prático disso? Menores níveis de retorno, possivelmente associados a maior incerteza desse tipo de empresa.

A variável LIQ_AÇÕES, que busca determinar a liquidez das ações, tem uma relação significativa a 5% e positiva com o ITD. Diferentemente o achado mostra que empresas com maior diferimento de tributos são mais líquidas no mercado, ou seja, possuem elevado volume de negociação na média. Evidentemente que o achado engloba toda a amostra de companhias e se trata de um resultado médio, porém, era de se esperar uma relação negativa, até mesmo considerando os resultados das demais variáveis ligadas ao mercado financeiro já discutidas.

O achado pode sugerir que, talvez, uma parte do mercado especule com tais ações na esperança de maiores retornos futuros, o que se reflete na sua liquidez. Evidentemente que esse achado curioso merece maiores aprofundamentos em pesquisa futura, o que está fora do escopo desta tese.

A variável *dummy* D_ROE procurou analisar se as companhias com elevados índices de ROE, acima da mediana, apresentavam comportamento distinto das demais (baixo retorno) em relação ao ITD. Salienta-se que testada a variável ROE no modelo, esta não apresentou significância estatística. Portanto, a *dummy* em questão foi empregada para verificar se existem diferenças na questão do ITD entre empresas com alta e baixa lucratividade. O achado da pesquisa evidencia que a *dummy* D_ROE é significativa a 1% e apresenta sinal negativo com ITD, indicando uma tendência de reconhecimento de tributos diferidos por empresas com menores níveis de retorno (medido pelo ROE).

Estas constatações em relação a variável D_ROE, em parte, contrariam as expectativas deste pesquisador, no entanto ao examinar a literatura, identificou-se que o ROE se apresenta mais sensível a outros elementos que compõem seu cálculo, como receita líquida, custos, despesa operacional, seguido pelo ativo fixo, em consonância aos achados na literatura de De Mello (2015).

No modelo foi inserido a *dummy* de setores da economia, com o propósito de identificar o comportamento dos tributos diferidos das empresas quando segregadas em diferentes setores. Dos nove setores do modelo, destaca-se cinco setores que apresentaram relação significativa e positiva ao nível de 1%, a saber, (1) Bens industriais, (3) Consumo Cíclico, (4) Consumo não Cíclico, (5) Materiais básicos, (9) Utilidade Pública. Ou seja, a inferência é que, na média, companhias desses setores possuem maiores níveis de diferimento de tributos medido pelo ITD.

Na sequência, são demonstrados os resultados do segundo modelo econométrico, que é composto pela variável explicada o ITD II – constituída da razão do valor dos tributos diferidos e a receita líquida.

Tabela 8 – Estimação de modelos de dados em painel – Modelo II – tendo como variável de interesse ITD II

| VARIÁVEIS | COEF. | ROBUST STD. ERR. | T | P> t |
|--------------|----------|------------------|-------|--------|
| ISMOO | -0,01937 | 0,0115 | -1,68 | 0,0940 |
| GR | -0,06301 | 0,0177 | -3,57 | 0,0000 |
| BTD | 0,24688 | 0,0206 | 12,00 | 0,0000 |
| FCO | -0,00692 | 0,0223 | -0,31 | 0,7570 |
| EBTIDA | -0,07527 | 0,0088 | -8,58 | 0,0000 |
| END | 0,00669 | 0,0041 | 1,63 | 0,1040 |
| RISC_AÇÕES | 0,00449 | 0,0030 | 1,52 | 0,1290 |
| RET_AÇÕES | -0,00188 | 0,0016 | -1,21 | 0,2260 |
| LIQ_AÇÕES | 0,00595 | 0,0020 | 3,01 | 0,0030 |
| PREJUIZO | 0,00304 | 0,0017 | 1,74 | 0,0820 |
| D_GR | 0,00045 | 0,0021 | 0,21 | 0,8330 |
| D_ISMOO | 0,00229 | 0,0017 | 1,33 | 0,1820 |
| D_ROE | -0,00714 | 0,0017 | -4,17 | 0,0000 |
| D_FCO | 0,00035 | 0,0023 | -0,15 | 0,8790 |
| SETOR 1 | 0,01239 | 0,0029 | 4,30 | 0,0000 |
| SETOR 3 | 0,00820 | 0,0027 | 3,00 | 0,0030 |
| SETOR 4 | 0,00862 | 0,0035 | 2,48 | 0,0130 |
| SETOR 9 | 0,00943 | 0,0031 | 3,06 | 0,0020 |
| SETOR 5 | 0,01334 | 0,0033 | 4,07 | 0,0000 |
| CONS | -0,02080 | 0,0113 | -1,84 | 0,0660 |
| R^2 0,2820 | | Observações 954 | | |

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se, neste caso, que o R^2 é ligeiramente inferior ao do modelo anterior, evidenciando que, para esta variável dependente, o conjunto de variáveis proposto possui menor poder explicativo.

Os achados evidenciam que este segundo modelo, composto pela variável explicativa, ITD II, apresentou vários resultados análogos ao da primeira modelagem. Desde logo, verifica-se o impacto significativo em relação a maioria das variáveis independentes, que foi característico também na primeira modelagem.

Quanto as variáveis explicativas GR e ISMOO, vale destacar o resultado da variável de ISMOO, que mede o grau de alisamento de resultados das companhias, cuja relação de significância é negativa ao nível de 10%, sendo que no primeiro modelo, o nível de significância foi de 5%. De toda forma, do ponto de vista estatístico, este resultado continua válido.

Acerca da variável *D_ISMOO*, que examinou as empresas que possuem alto índice de alisamento de resultado em relação ao diferimento de tributos, verifica-se que tal variável, neste segundo modelo, não é significativa como foi no anterior. Portanto, o achado evidencia que a composição da variável dependente deste segundo modelo é distinta do anterior, o que afetou a significância do coeficiente associado à referida *dummy*.

A variável *dummy* *D_GR* não apresentou uma associação significativa com a variável de interesse, comprovando o resultado obtido na primeira regressão. Da mesma forma há forte tendência que o diferimento tributário não é influenciado pelo elevado gerenciamento de resultados das empresas, achado verificado nos dois modelos.

Relativo a variável *BTD*, se confirmou a relação significativa e positiva ao nível de 1% da primeira regressão, e ainda apresentou substancial aumento do coeficiente para 0,2468, reforçando que os tributos diferidos sofrem impactos por meio das *BTDs*, ou seja, quanto maior for a diferença entre o resultado contábil do tributário maior a influência no diferimento tributário.

Em relação ao grupo de variáveis de controle, associadas ao mercado financeiro, é relevante destacar as variáveis, RISC_AÇÕES e RET_AÇÕES, que mensuram respectivamente o risco e o retorno das ações frente ao mercado, ambas não apresentaram significância estatística. Ou seja, considerando a composição da variável dependente deste segundo modelo, que é associada à receita líquida da DRE, não há significância em relação a estas duas variáveis.

O resultado é interessante e demanda maiores aprofundamentos por parte de pesquisa subsequente. Era de se esperar que os achados do modelo anterior relativos a estas variáveis se confirmassem nesta segunda modelagem, o que não foi verificado. Portanto, é nítido que existem diferenças entre a análise em relação ao ativo e à receita líquida das companhias da amostra. Melhor compreender esta diferença é um importante esforço de pesquisa futura.

Percebe-se na regressão quanto a *dummy* de setores da economia, que os resultados apurados em relação as variáveis, apontam o mesmo achado encontrado na primeira regressão, confirmando os efeitos do comportamento dos tributos diferidos da empresa, segregado por níveis de setores da economia.

Nos dois modelos propostos, as variáveis ITD I e ITD II apresentaram uma relação significativa negativa, com as variáveis explicativas (GR) e (ISMOO), sugerindo que os tributos diferidos impactam de forma a reduzir a presença do gerenciamento e alisamento de resultados.

Em complemento à análise, e, com o objetivo de verificar a existência de problemas de multicolinearidade, realizou-se o teste de fator de inflação de variância (*Variance Inflation Factor* – VIF), sobre a estimativa de regressão.

O teste VIF apresentou coeficiente menor que 10 para todas as variáveis, de modo não foi identificado riscos com multicolinearidade nos modelos. Pois, problemas com multicolinearidade são manifestos quando o VIF se apresenta superior a 10, sendo considerado nível crítico apontado na literatura para a ocorrência de multicolinearidade (GUJARATI; PORTER, 2011).

Tabela 9 - Teste de fator de VIF

| Variável | VIF | 1/VIF |
|-------------|------|----------|
| FCO | 3,72 | 0,269099 |
| SETOR 3 | 3,26 | 0,307057 |
| GR | 2,94 | 0,340587 |
| D_FCO | 2,80 | 0,357746 |
| SETOR 1 | 2,73 | 0,366010 |
| SETOR 9 | 2,70 | 0,370866 |
| D_GR | 2,53 | 0,394755 |
| SETOR 5 | 2,45 | 0,408812 |
| <i>BT</i> D | 2,28 | 0,438813 |
| SETOR 4 | 2,16 | 0,462756 |
| EBTIDA | 2,11 | 0,473737 |
| D_ROE | 1,65 | 0,607539 |
| RISC_AÇÕES | 1,55 | 0,644687 |
| D_ISMOO | 1,41 | 0,711520 |
| END | 1,40 | 0,713163 |
| LIQ_AÇÕES | 1,17 | 0,854773 |
| RET_AÇÕES | 1,10 | 0,912065 |
| PREJUIZO | 1,03 | 0,972670 |
| ISMOO | 1,02 | 0,984298 |

Fonte: Dados da pesquisa.

4.4 Resumo das Hipóteses e Resultados

Esta seção apresenta um resumo das hipóteses, elencando quais foram rejeitadas e quais não foram. Considerando os achados discutidos na seção 4, a conclusão é pela aceitação das hipóteses a seguir indicadas, uma vez que os achados empíricos confirmaram as hipóteses teóricas previstas pela literatura.

Com isso, o estudo do impacto do diferimento tributário como prática de alisamento e gerenciamento de resultados em empresas brasileiras de capital aberto integrantes da B3 confirma que:

- a) O diferimento tributário impacta positivamente no resultado de companhias brasileiras;
- b) Ocorre um aumento gradativo do reconhecimento dos tributos diferidos no período após a adoção das IFRS e instituição NBCTG 32, o que pode estar

relacionado com a eficácia da norma, garantindo assim uma melhor fidedignidade das informações contábeis;

- c) O Diferimento Tributário não é utilizado pelas companhias com a finalidade de gerenciamento de resultados;
- d) A utilização do Diferimento Tributário impacta reduzindo a presença do gerenciamento e alisamento de resultados das companhias;

Com isso, os resultados da análise empírica permitiram responder ao problema de pesquisa e confirmar a tese proposta. O Quadro 6 apresenta um resumo das hipóteses aqui discutidas.

Quadro 6 - Resumo e conclusões para os resultados da pesquisa

| Hipóteses | Conclusões |
|---|--------------|
| H1– a utilização do DT impacta no Resultado de companhias brasileiras; | Não rejeitar |
| H2a – a utilização do DT impacta os níveis de Alisamento de Resultado de companhias brasileiras; | Não rejeitar |
| H2b – a utilização do DT impacta os níveis de Gerenciamento de Resultado de companhias brasileiras; | Não rejeitar |
| H3 – As companhias utilizam o DT para gerenciar resultados; | Rejeitar |
| H4a – o fluxo de caixa operacional é explica o DT; | Rejeitar |
| H4b – o Ebitda explica o DT; | Não Rejeitar |
| H4c – o endividamento explica o DT; | Rejeitar |
| H4d – o risco das ações explica o DT; | Não Rejeitar |
| H4e – a rentabilidade das ações explica o DT; | Não Rejeitar |
| H4f – a liquidez das ações explica o DT; | Não Rejeitar |

Fonte: Elaborado pelo autor.

Desta forma, apresentadas tais observações acerca das hipóteses da pesquisa, apresenta-se a seguir as considerações finais do estudo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O uso da informação contábil, como instrumento de análise, é decorrente dos registros de eventos contábeis que podem influir nos resultados das companhias. Por sua vez, os agentes envolvidos na gestão também exercem poder para manipular tais informações. Essa premissa é debatida nas pesquisas sobre gerenciamento de resultados, sob as perspectivas para o entendimento da qualidade da informação contábil.

Um elemento fundamental na informação contábil é o lucro, reconhecido como variável para mensurar o desempenho das entidades, servindo como parâmetro para orientar as políticas de investimentos por parte dos acionistas potenciais e atuais, além de gestores e fornecedores de recursos.

As diferenças que podem surgir entre o lucro contábil, oriundo da conformidade da legislação societária, e o lucro tributável, entendida como *BTD*, pode indicar relatórios financeiros agressivos (Mills, 1998, Revsine, Collins, Johnson, & Mittelstaedt, 2014), menor crescimento dos lucros (Lev & Nissim, 2004), menor persistência dos lucros (Hanlon, 2005) e/ou atividades de gerenciamento de resultados (Phillips *et al.*, 2003).

Partindo disso, este estudo teve com proposição que o diferimento de tributos, em decorrência das diferenças entre o resultado contábil e tributário, influencia o alisamento e/ou gerenciamento de resultados, impactando na qualidade da informação contábil das companhias.

A premissa teórica do presente estudo está na Teoria da Agência e os conflitos de interesses entre os agentes e o principal. As diferenças de anseios, desejos e utilidades desses atores podem incentivar ações com o intento de alcançar a maximização dos resultados e objetivos, atributos reconhecidos por autores como Jensen e Meckling (1976) como modelo *Resourceful, Evaluative, Maximizing Model*.

Neste contexto, este estudo objetivou analisar o impacto do diferimento tributário como prática de *income smoothing* em companhias listadas na B3. O interesse principal

do estudo foi confirmar se a prática contábil do diferimento tributário, instituído e regulado pela NBC TG 32 – Tributos sobre Lucros, interferiu no resultado das companhias por meio do gerenciamento e alisamento de resultados.

Para consecução da proposta do estudo, inicialmente procedeu-se uma apuração com base nos dados coletados para determinar o diferimento tributário sobre o resultado das companhias listadas na B3. Foram levantados os tributos diferidos sobre o resultado apurado, a partir das diferenças temporárias entre a base fiscal e valor contábil dos ativos e passivos.

Foi detectado a prevalência das receitas tributárias diferidas no período analisado. Esse achado confirmou que os tributos diferidos afetam positivamente os resultados das companhias, aumentando o lucro ou diminuindo o prejuízo do período. Esse resultado permite a não rejeição da hipótese H1 – a utilização do diferimento tributário impacta no resultado de companhias brasileiras.

De forma complementar, observou-se que o comportamento das receitas tributárias diferidas de 2010 a 2020, período que precede a instituição da norma NBC TG 32, apresentou uma tendência de crescimento constante, indicando, sobretudo, uma aplicação adequada e consistente da mensuração e reconhecimento dos tributos diferidos requerido pela norma, garantindo assim uma melhor fidedignidade das informações contábeis. Nesse sentido, a boa prática contábil reflete a qualidade da informação contábil, sendo capaz de promover a redução dos problemas de assimetria informacional entre os agentes econômicos, estabelecidos nas relações contratuais de agência de acordo com Jensen e Meckling (1976).

Adicionalmente, na análise descritiva dos dados, percebeu-se que o nível médio de gerenciamento de resultados, no período analisado, mensurado pelos residuais do modelo de Jones modificado, apresentou um coeficiente negativo. Esse achado confirma que as empresas gerenciam seus resultados para reduzir seus lucros. Também se verificou, na análise descritiva, que o índice médio de alisamento de resultado atesta que as companhias praticam o alisamento de resultado.

Com essas percepções acerca das receitas tributárias diferidas, do nível de gerenciamento e do nível de alisamento de resultados, o presente estudo analisou as relações e a influência do diferimento tributário sobre o resultado das companhias a partir das práticas de gerenciamento e alisamento de resultados. Para tanto, procede-se a análise multivariada, com a estimação dos modelos de dados em painel, tendo como variáveis explicativas (GR) - os residuais do modelo de Jones modificado, e (ISMOO) - variável de alisamento de resultado de Leuz, Nanda e Wisocky (2003).

Constatou-se nas estimações dos modelos que as variáveis explicativas GR e ISMOO, que medem o grau de gerenciamento e alisamento de resultados, apresentaram uma interação negativa significativa com os tributos diferidos, indicando que as companhias que praticam gerenciamento e alisamento de resultados apresentam menor incidência de tributos diferidos. Ou seja, há uma tendência das empresas com mais gerenciamento e alisamento de resultado reconhecerem menos os tributos diferidos. Dessa forma, o presente estudo não identificou associação positiva entre as Tributos Diferidos e Gerenciamento de resultados, rejeitando-se H3 – as companhias utilizam o diferimento tributário para gerenciar resultados.

Não obstante, é aceitável assumir a influência dos tributos diferidos sobre o gerenciamento e alisamento de resultados, na medida em que, quanto maior a presença de diferimento tributário, menor o nível de gerenciamento e alisamento de resultados presente nas demonstrações das companhias. Assim, confirma-se as hipóteses H2a e H2b que a utilização do diferimento tributário impacta os níveis de Gerenciamento e Alisamento de Resultado de companhias brasileiras.

Para adicionar consistência ao presente estudo, essa pesquisa ainda identificou, que: a) o fluxo de caixa operacional e o endividamento não estão associados ao diferimento tributário, sendo assim, rejeita-se as hipóteses H4a e H4c; b) os tributos diferidos sofrem redução em função do aumento da margem Ebitda, indicando que os tributos diferidos são sensíveis a presença do Ebitda. Com isso, tem-se a não rejeição da hipótese H4b; c) o risco de ações associado ao mercado financeiro apresentou associação

com os tributos diferidos, indicando a não rejeição da hipótese H4d; d) o retorno e a liquidez das ações demonstraram interação com os tributos diferidos, evidenciando a não rejeição das hipóteses H4e e H4f. Esses pareceres quanto as variáveis de mercados indicam que o mercado brasileiro reage ao diferimento tributário, o que conduziu ao entendimento de não rejeição das hipóteses.

Diante do exposto, essa tese apresentou contribuições para essa área de estudo com a aceitação da maioria das hipóteses discutidas na pesquisa, e avançou na literatura com as evidências e achados relativos à análise dos tributos diferidos, pois apresentou uma tendência de mudança institucional no comportamento do gestor frente à motivação oportunística.

Esse fato pressupõe a credibilidade dos dados nos reportes contábeis e fiscais e, ainda, contribui para a eficiência dessas informações como relevantes para o mercado de capitais brasileiro. Teoricamente, o estudo também confirmou as discussões da Teoria de Agência. Houve a constatação de que os conflitos de interesses geram a assimetria informacional, e que, por meio dos tributos diferidos, a aplicação da norma societária representou uma decisão dos gestores para atender e alcançar a maximização dos resultados, corroborando com as premissas desse aporte teórico.

Apesar dos resultados encontrados, a pesquisa possui limitações, tais como: as bases de dados do Brasil, utilizadas para o estudo, possibilitam apenas a análise em nível local. Há também limitações que se referem às modelagens, pois as operacionalizações quantitativas podem apresentar problemas, o que não é diferente nesse estudo.

Finalmente, para amenizar essas limitações e fomentar essa área de pesquisa, aponta-se sugestões para pesquisas futuras. Realizar a aplicação do estudo dos tributos diferidos no período pré-norma, buscando comparar o comportamento dos resultados, com o período pós norma. Recomenda-se também analisar os tributos diferidos relacionando com outros modelos de *earnings management*. E por final sugere-se estudos *cross country* que comparem as empresas brasileiras a empresas de outros países, que adotaram a norma relativo aos tributos sobre o lucro.

REFERÊNCIAS

- AILLÓN, Humberto Silva et al. Análise das informações por segmento: divulgação de informações gerenciais pelas empresas brasileiras. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 10, n. 19, p. 33-48, 2013.
- ALBORNOZ, B. Gill de; ALCARRIA, José J. Analysis and diagnosis of income smoothing in Spain. **European Accounting Review**. V. 12, n. 3, p. 443-464, 2003.
- ALMEIDA, José Elias Feres; SARLO NETO, Alfredo Sarlo; BASTIANELLO, Ricardo Furieri; MONEQUE, Eduardo Zandomenique. Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM & FBovespa. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 23, n. 58, p. 65-75, 2012.
- ALMEIDA, Neirilaine Silva de; LEMES, Sirlei. Evidence of how independent Brazilian auditors interpret four Brazilian accounting pronouncements. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n. 1, p. 83-105, 2013.
- ALMEIDA-SANTOS, P. S.; VERHAGEM, J. A.; BEZERRA, F. A. Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governancia corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Organizações**, [S. l.], v. 5, n. 13, p. 55-74, 2011.
- AMAT, Oriol e GOWTHORPE, Catherine, Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues (April 2004). **UPF Working Paper** No. 749, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=563364> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.563364>
- ANCELES, Eliana Karsten. **Fatores explicativos do reconhecimento de ativos fiscais recuperáveis, diferidos e litigiosos**: um estudo em empresas do ramo de agronegócios. 2012, 107 f., 2012. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo - RS, 2012.
- ARRUDA, M. P.; VIEIRA, C. A. M.; PAULO, E.; LUCENA, W. G. L. Análise do Conservadorismo e Persistência dos Resultados Contábeis das Instituições Financeiras Brasileiras. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 10, n. 2, p. 23-35, 2015.
- ARYA, Anil; GLOVER, Jonathan C.; SUNDER, Shyam. Are unmanaged earnings always better for shareholders?. **Accounting horizons**, v. 17, p. 111-116, 2003.
- AYERS, Benjamin C. Deferred tax accounting under SFAS No. 109: An empirical investigation of its incremental value-relevance relative to APB No. 11. **The Accounting Review**, p. 195-212, 1998.

BAIOCO, Vitor; ALMEIDA, José Elias; RODRIGUES, Adriano. Incentivos da regulação de mercados sobre o nível de suavização de resultados. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 24, n. 2, p. 110-136, 2013.

BALL, R. International financial reporting standards (IFRS): pros and cons for investors. **Accounting and Business Research**, v. 36, (suplemento 1), p. 5-27, 2006.

BAPTISTA, Evelyn Maria Boia. Teoria em gerenciamento de resultados. **Revista de Contabilidade da UFBA**, v. 3, n. 2, p. 5-20, 2009.

BARRAGATO, Charles A.; WEIDEN, Kathleen M. **The Valuation of Permanent and Temporary Book-Tax Differences of Firms Granting Employee Stock Options**, 2004.

BARTOV, Eli; GIVOLY, Dan; HAYN, Carla. The rewards for meeting or exceeding earnings expectations. **Journal of Accounting and Economics**, v. 33, n. 2, p. 173-204, 2002.

BAUMAN, Mark P.; SHAW, Kenneth W. Balance sheet classification and the valuation of deferred taxes. **Research in Accounting Regulation**, v. 28, n. 2, p. 77-85, 2016.

BEATTIE, Vivien; BROWN, Stephen; EWERS, David; JOHN, Brian; MANSON, Stuart; THOMAS, Dylan; e TURNER, Michael. Extraordinary items and income smoothing: A positive accounting approach. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 21, n. 6, p. 791-811, 1994.

BEAVER, William H.; DUKES, Roland E. Interperiod tax allocation, earnings expectations, and the behavior of security prices. **The Accounting Review**, v. 47, n. 2, p. 320-332, 1972.

BERLE, A.; MEANS, G. **The Modern Corporation and Private Property**. New York: Macmillan, 1932.

BLAYLOCK, Bradley; GAERTNER, Fabio; SHEVLIN, Terry. The association between book-tax conformity and earnings management. **Review of Accounting Studies**, v. 20, n. 1, p. 141-172, 2015.

BOVA, Francesco; PEREIRA, Raynolde. The determinants and consequences of heterogeneous IFRS compliance levels following mandatory IFRS adoption: Evidence from a developing country. **Journal of International Accounting Research**, v. 11, n. 1, p. 83-111, 2012.

BRIGHAM, Eugene F.; EHRHARDT, Michael C. **Financial Management: Theory & Practice (Book Only)**. Cengage Learning, 2013.

BRUNOZI JÚNIOR, Antônio Carlos. **Os efeitos das book-tax-differences anormais na qualidade dos resultados contábeis em empresas de capital aberto listadas no Brasil**. 2016. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) Universidade Vale do Rio dos Sinos – RS, 2016.

BURGSTHALER, David C.; HAIL, Luzi; LEUZ, Christian. The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. **The Accounting Review**, v. 81, n.5, oct, p.983-1016, 2006.

CALDEIRA, Isabel Trevizano et al. CPC 32, Lei 12.973/2014 e as despesas de IRPJ/CSLL em empresas de capital aberto listadas no Brasil. **Perspectivas Contemporâneas**, v. 14, n. 2, p. 64-86, 2019.

CARDOSO, Ricardo Lopes; MARTINEZ, Antonio Lopo. Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil mediante decisões operacionais. **Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, RS, v. 15, n. 3, p. 600-626, abr. 2009. ISSN 1413-2311. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/read/article/view/39021>>. Acesso em: 08 out. 2020

CARNEIRO, T. C. J.; SANTOS, J. F.; LOUZADA, L. C.; BORTOLON, P. M.; ZANQUETTO FILHO, H. Qualidade nos Lucros: Efeito Combinado da Persistência nos Lucros com o Gerenciamento de Resultados. (Universidade Federal do Espírito Santo BR Programa de Pós-Graduação em Administração UFES Doutorado em Administração, 2018-07-16)

CARVALHO, Valdemir Galvão de. **Influência das informações tributárias na previsão dos analistas financeiros do mercado de capitais brasileiro**. 2015. Tese (Doutorado em Contabilidade). Universidade de Brasília – UnB, 2015.

CASTRO, Miguel Angel Rivera; MARTINEZ, Antonio Lopo. Income smoothing, custo de capital de terceiros e estrutura de capital no Brasil. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 6, p. 25-46, 2009.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

COLLIS, Jill. HUSSEY, Roger. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). Pronunciamentos. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos>>. Acesso em 07out. 2020.

COMPRIX, Joseph; GRAHAM, Roger C.; MOORE, Jared A. Empirical evidence on the impact of book-tax differences on divergence of opinion among investors. **Journal of the American Taxation Association**, v. 33, n. 1, p. 51-78, 2011.

CONCEIÇÃO, Líliliana Cristina Pinho da. **A Opção Pelo “Justo Valor” Como Método De Avaliação De Activos Na Adopção Das Ias/Ifrs Em Portugal: Uma Análise Exploratória**. Departamento de Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Porto. Dissertação (Mestrado) - 2009

COPELAND, Ronald M. Income smoothing. **Journal of accounting research**, p. 101-116, 1968.

CORREIA, Laíse Ferraz; AMARAL, Hudson Fernandes; LOUVET, Pascal. Governança Corporativa e Earnings Management em Empresas Negociadas na BM&FBOVESPA. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 28, n. 2, p. 1-29, 2017.

COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim; LUND, Myrian Layr Monteiro Pereira. **Análise econômico-financeira**. Editora FGV, 2018.

COSTA, Patrícia de Souza; LOPES, Alexsandro Broedel. Implicações da adoção das IFRS sobre as book-tax differences: o caso do Brasil. **Novas Edições Acadêmicas**, 2015.

COSTA, Thiago de A. et al. Escolha de práticas contábeis: um estudo sobre propriedades para investimento em empresas brasileiras não financeiras de capital aberto. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 7, n. 18, p. 25-36, 2013.

COVARSI, Manuel García-Ayuso; RAMÍREZ, Constança Zamora. Análise dos fatores determinantes no reconhecimento de créditos por prejuízos fiscais em empresas espanholas **Revista Española de Contabilidad y Financiación**, v. 32, n. 117, p. 395-429, 2003.

CUPERTINO, C. M. **Gerenciamento de resultados por decisões operacionais no mercado de capitais brasileiro**. 2013. Tese Doutorado em Administração – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2013.

DAL VESCO, D. G. **Relação da estrutura de propriedade e da composição de board of directors com o desempenho de empresas brasileiras**. 2013. Tese de

Doutorado. Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau–SC.

DAVIDSON, S.; STICKNEY, C.; WEIL, R. *Accounting: The language of business*. Thomas Horton and Daughter. **Sun Lakes Arizona**, 1987.

DE MELLO SOUZA, Murilo. Medindo e analisando a sensibilidade do ROE das empresas do setor de exploração de imóveis listadas na BM&FBOVESPA. In: **Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC**. 2015.

Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C. **Understanding earnings quality: a review of the proxies, their determinants and their consequences**. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401, 2010.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, 70(2): 193-225. 1995.

DECHOW, Patricia M. CHRAND, Catherine M. **Earnings quality** . Charlottesville (Virginia): CFA Institute, 2004.

DECHOW, Patricia M.; GE, Weili. The persistence of earnings and cash flows and the role of special items: Implications for the accrual anomaly. **Review of Accounting studies**, v. 11, n. 2-3, p. 253-296, 2006.

DECHOW, Patricia M.; SCHRAND, Catherine M. *Earnings quality*, 2004. Disponível em <<https://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2470/rf.v2004.n3.3927>>. Acesso em 19 jul.2019.

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.

DEGEORGE, Francois; PATEL, Jayendu; ZECKHAUSER, Richard. **Earnings management to exceed thresholds**. Princeton University Press, 2005.

DESLANDES, Manon; LANDRY, Suzanne. Taxable Income, Tax-Book Differences and Earnings Quality. In: **30th Annual Congress European Accounting Association, Portugal**. 2007. p. 24-27.

DHALIWAL, Dan S.; GLEASON, Cristi A.; MILLS, Lillian F. Last-chance earnings management: using the tax expense to meet analysts' forecasts. **Contemporary Accounting Research**, v. 21, n. 2, p. 431-459, 2004.

DICHEV, I. D; GRAHAM, J. R; HARVEY, C. R; RAJGOPAL, S. Earnings quality: evidence from the field. **Journal of Accounting and Economics**, 56(2-3), 1-33, 2013.

DIEHL, Kevin A. Temporary book-tax differences under IFRS. **Taikomoji ekonomika: sisteminiai tyrimai**, 2013, t. 7, nr. 1, p. 99-116, 2013.

DUTRA, Ednael Silva; COSTA, Fábio Moraes da. A relação entre gerenciamento de resultados e conservadorismo contábil em companhias abertas brasileiras. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 7, n. 1, p. 149-170, 2014.

ECKEL, Norm. The income smoothing hypothesis revisited. **Abacus**, v. 17, n. 1, p. 28-40, 1981.

ENOMOTO, Masahiro; KIMURA, Fumihiko; YAMAGUCHI, Tomoyasu. Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, v. 11, n. 3, p. 183-198, 2015.

ERFURTH, Alfredo Ernesto; BEZERRA, Francisco Antonio. Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. **Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS**, v. 10, n. 1, p. 32-42, 2013.

FAMA, Eugene F.; JENSEN, Michael C. Separation of Ownership and Control. **Journal of Law and Economics**, v. 26, n. 2, p. 301-325, 1983.

FASAN, Marco; CARLO Marcon. 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.

FÁVERO, Luiz Paulo; BELFIORE, Patrícia; SILVA, Fabiana Lopes da; CHAN, Betty Lilian. **Análise de dados – Modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FAVORETTO, André Botacini; CORRÊA, Fabio Pimentel; SILVA, Fabiana Lopes; GRECCO, Marta Cristina Pelucio. 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.

FERREIRA, Felipe Ramos et al. Book-tax differences and earnings management: evidence in the Brazilian equity market. **Revista de Administração de Empresas**, v. 52, n. 5, p. 488-501, 2012.

FIELDS, Thomas D.; LYS, Thomas Z.; VINCENT, Linda. Empirical research on accounting choice. **Journal of accounting and economics**, v. 31, n. 1-3, p. 255-307, 2001.

FONSECA Tonin, Joyce Menezes; COLAUTO, Romualdo Douglas. Relação entre income smoothing e ratings em companhias brasileiras de capital aberto. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 26, n. 1, p. 104-122, 2015.

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E.; PEREIRA, C. A. 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.

FORMIGONI, Henrique; ANTUNES, Maria Thereza Pompa; PAULO, Edilson. Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. **BBR- Brazilian Business Review**, v. 6, n. 1, p. 44-61, 2009.

FRANCIS, J.; OLSSON, P.; SCHIPPER, K. Earnings Quality. **Foundations and Trends in Accounting**, v. 1, n. 4, p. 259-340, 2008.

FURTADO, Lorena Lucena; SOUZA, João Antônio Salvador; SARLO NETO, Alfredo. Gerenciamento de resultados contábeis à luz das diferenças entre o lucro contábil e tributário (book-tax differences): uma análise de dados em painel balanceado. **REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036**, v. 8, n. 1, p. 115-132, 2016.

GAO, Zhan; GIVOLY, Dan; LAUX, Rick. Assessing the Relation between Taxes and Stock Returns: The Critical Role of Choosing the Tax Variable. **Available at SSRN 3225814**, 2018.

GARCÍA-AYUSO, M.; CORVASÍ, Manuel. Una aproximación empírica a las relaciones de gobierno corporativo en las empresas españolas. In: **Transparencia empresarial y sociedad del conocimiento [Recurso electrónico]: comunicaciones presentadas al XII Congreso AECA celebrado en Cádiz, 29 de septiembre-1 de octubre de 2003**. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, 2003. p. 42.

GORDON, Elizabeth A.; JOOS, Peter R. Unrecognized deferred taxes: evidence from the UK. **The Accounting Review**, v. 79, n. 1, p. 97-124, 2004.

GOULART, André MC. **Gerenciamento de resultados contábeis em instituições financeiras no Brasil**. Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de

Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo-Tese de Doutorado, 2007.

GRAHAM, John R.; HARVEY, Campbell R.; RAJGOPAL, Shiva. The economic implications of corporate financial reporting. **Journal of accounting and economics**, v. 40, n. 1-3, p. 3-73, 2005.

GRAHAM, John R.; RAEDY, Jana S.; SHACKELFORD, Douglas A. Research in accounting for income taxes. **Journal of Accounting and Economics**, v. 53, n. 1-2, p. 412-434, 2012.

GRECCO, Marta Cristina Pelucio. The Effect of Brazilian convergence to IFRS on earnings management by listed Brazilian nonfinancial companies. **Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 110-132, 2013.

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria básica**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2011.

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

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

HANLON, Michelle. The persistence and pricing of earnings, accruals, and cash flows when firms have large book-tax differences. **The accounting review**, v. 80, n. 1, p. 137-166, 2005.

HANLON, Michelle. What can we infer about a firm's taxable income from its financial statements?. **National Tax Journal**, v. 56, n. 4, p. 831-863, 2003.

HANLON, Michelle; HEITZMAN, Shane. A review of tax research. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 2-3, p. 127-178, 2010.

HEALY, Paul M. The effect of bonus schemes on accounting decisions. **Journal of accounting and economics**, v. 7, n. 1-3, p. 85-107, 1985.

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.

HEPWORTH, Samuel R. Smoothing periodic income. **The accounting review**, v. 28, n. 1, p. 32-39, 1953.

HOLTHAUSEN, Robert W.; LEFTWICH, Richard W. The economic consequences of accounting choice implications of costly contracting and monitoring. **Journal of accounting and economics**, v. 5, p. 77-117, 1983.

IMHOFF, Eugene A. Income Smoothing - A Case For Doubt. **The Accounting Journal** (Spring, 1977) pp. 85-100.

ISMAIL, Vinola; WITARNO, Kiki. Analysis the effect of company's fundamental characteristics and real earnings management to stock return moderated by audit quality. **OIDA International Journal of Sustainable Development**, v. 9, n. 02, p. 23-44, 2016.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 10ª edição. São Paulo, Editora Atlas S/A, SP, 2010.

JENSEN, M.; MECKLING, W. **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; MILLER, Gary A. ; YOON, Soon Suk; KIM, Young S. Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective: **International Review of Financial Analysis** 17 (2008) 622–634

JOIA, Roberto Midoguti; NAKAO, Silvio Hiroshi. Adoção do IFRS e gerenciamento de resultados nas companhias abertas brasileiras. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 8, n. 1, p. 22-38, 2014.

JONES, Jennifer J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of accounting research**, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.

KANG, Sok-Hyon; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**. v. 33, n. 2, Autumn, 1995.

KAPOUTSOU, Eftychia; TZOVAS, Christos; CHALEVAS, Constantinos. Earnings management and income tax evidence from Greece. **Journal of Corporate Ownership and Control**, v. 12, n. 2, p. 511-529, 2015.

- KASIPILLAI, Jeyapalan; MAHENTHIRAN, Sakthi. Deferred taxes, earnings management, and corporate governance: Malaysian evidence. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, v. 9, n. 1, p. 1-18, 2013.
- KLANN, Roberto Carlos. **Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS. 2011. 371 f.** 2011. Tese de Doutorado. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis e Administração) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.
- 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. 1-25, 2015.
- KOLOZSVARI, Ana Carolina; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Análise da influência da presença da suavização de resultados sobre a persistência dos lucros no mercado brasileiro. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 27, n. 72, p. 306-319, 2016.
- KONRAHT, J. M.; SOUTES, D. O.; ALENCAR, R. C. DE. A relação entre a governança corporativa e o alisamento de resultados em empresas brasileiras. **Revista de contabilidade e controladoria**, v. 8, n. 1, p. 47-65, 2016.
- KOTHARI, Sagar P.; LEONE, Andrew J.; WASLEY, Charles E. Performance matched discretionary accrual measures. **Journal of Accounting and Economics**, v. 39, n. 1, p. 163-197, 2005.
- KRONBAUER, Clóvis A.; SOUZA, Marcos A.; WEBBER, Fabiano L.; OTT, Ernani. Impacto do reconhecimento de ativos fiscais diferidos na estrutura financeira e no desempenho econômico de empresas brasileiras. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 9, n. 17, p. 39-60, 2012.
- KRONBAUER, Clovis Antônio; ROJAS, José Moreno; SOUZA, Marcos Antônio de. 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 N 12 do IASB. **Revista de Informação Contábil**, v. 3, n. 1, p. 58-88, 2009.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D. Earnings management and investor protection an international comparison. **Journal of Financial Economics**, v. 69, n.3, p.505-527, 2003.
- LIM, Kwangsoo. The shift of a dividend policy and a leverage policy during the 2008 financial crisis. **International Journal of Finance & Banking Studies (2147-4486)**, v. 5, n. 6, p. 09-14, 2016.

LIN, Wang; RONG, Men. Impacts of other comprehensive income disclosure on earnings management. **Nankai Business Review International**, 2012.

LISOWSKY, Petro. Seeking shelter: Empirically modeling tax shelters using financial statement information. **The Accounting Review**, v. 85, n. 5, p. 1693-1720, 2010.

LOPES, A.B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2007.

LOPES, Alessandro Broedel; MARTINS, Eliseu. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

LOPES, Alessandro Broedel; TUKAMOTO, Yhurika Sandra. Contribuição ao estudo do "gerenciamento" de resultados: uma comparação entre as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs e não-emissoras de ADRs. **Revista de Administração-RAUSP**, v. 42, n. 1, p. 86-96, 2007.

LOPES, Alessandro Broedel; TUKAMOTO, Yhurika; GALDI, Fernando Caio. Earnings management and cross listing in Brazil. In: **Congresso Anpcont**. 2007. p. 2007.

LOPES, Laerson Morais Silva; PINHEIRO, Francisco Marton Gleuson; DIAS FILHO, José Maria. Gerenciamento de Resultados: um estudo das empresas do setor de telecomunicações no Brasil. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 19, n. 1, p. 80-94, 2014.

LYNN, Stephen Gregory; SEETHAMRAJU, Chandra; SEETHARAMAN, Ananth. Incremental value relevance of unrecognized deferred taxes: Evidence from the United Kingdom. **Journal of the American Taxation Association**, v. 30, n. 2, p. 107-130, 2008.

LYRA, Iete Xavier Metzker; MOREIRA, Rafael de Lacerda. Alisamento de resultados nas empresas listadas nos níveis de governança corporativa da Bovespa. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v. 3, n. 2, 2011.

MACHADO, Márcio André Veras; DE MEDEIROS, Otávio Ribeiro. Existe o efeito liquidez no mercado acionário Brasileiro?. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 9, n. 4, p. 28-51, 2012.

MACHADO, Sérgio Jurandyr; MARTINS, Sérgio Ricardo; MIRANDA, Victor Kortenhaus. Acumulações Discricionárias Extremas Em Ambientes de Recessão: Uma Análise Comparativa Entre Brasil e Estados Unidos. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 15, n. 3, 2012.

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

MARQUES, V. A. **Qualidade das Informações Contábeis e o Ambiente Regulatório: Evidências Empíricas no período de 1999-2013** (Doutorado em Administração). Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2016.

MARTINEZ, A. L.; BASSETI, M. Ciclo de Vida das Empresas, Book-Tax Differences e a Persistência nos Lucros. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 10, n. 2, p.148-162, 2016.

MARTINEZ, Antonio Lopo. **“Gerenciamento” dos resultados contábeis: Estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. São Paulo: FEA/USP, 2001.

MARTINEZ, Antonio Lopo. **A Teoria do Agenciamento e a Pesquisa Contábil**. In:ENANPAD. Foz do Iguaçu, 1998.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças-USP**, v. 19, n. 46, 2008.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 1-31, 2013.

MARTINEZ, Antonio Lopo; BASSETTI, Márcio. Ciclo de vida das empresas, book-tax differences e a persistência nos lucros. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 10, n. 2, 2016.

MARTINEZ, Antonio Lopo; CARDOSO, Ricardo Lopes. Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. **REAd-Revista Eletrônica de Administração**, v. 15, n. 3, p. 600-626, 2009.

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

MARTINEZ, Antonio Lopo; PASSAMANI, Renato Rovetta. Book-tax differences e sua relevância informacional no mercado de capitais no Brasil. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 4, n. 2, p. 20-37, 2014.

MARTINEZ, Antonio Lopo; RONCONI, Leonardo Bittencourt. The informativeness of taxable income and book income before and after the adoption of IFRS in **Brazil. Business Management Dynamics**, v. 3, n. 5, p. 51, 2013.

MARTINS, Orleans Silva; PAULO, Edilson. Assimetria de informação na negociação de ações, características econômico-financeiras e governança corporativa no mercado acionário brasileiro. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 25, p. 33-45, 2014.

MATINFARD, M.; OJAGHI, R. A study on the effect of leverage on firms' management opportunism behavior. **Management Science Letters**, v. 3, n. 10, p. 2639-2642, 2013.

MAYORAL, Juan Monterrey; SEGURA, Amparo Sánchez. Los impuestos como determinantes de la inversión empresarial. Evidencia empírica en empresas españolas que no cotizan en bolsa. **Revista Española de Contabilidad**, v. 20, n. 2, p. 195–209-195–209, 2017.

MCKEE, Thomas E. **Earnings management: an executive perspective**. USA: Thomson, 2005.

McNICHOLS, Maureen. WILSON, G. Peter. Evidence of earnings management from the provision for bad debts. **Journal of Accounting Research**. Oxford: v. 26, n.3, p.1-31, supplement 1988.

MEDEIROS, Jislene Trindade; MOTA, Renato Henrique Gurgel. Análise da Influência do Endividamento na Suavização de Resultados das Empresas Listadas na Bm&FBovespa. In: **Congresso da Associação Nacional de Programas de Pós Graduação em Ciências Contábeis**. 2016.

MILLER, Gregory S.; SKINNER, Douglas J. Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. **Accounting Review**, p. 213-233, 1998.

MILLS, Lillian F.; NEWBERRY, Kaye J. The influence of tax and nontax costs on book-tax reporting differences: Public and private firms. **Journal of the American Taxation Association**, v. 23, n. 1, p. 1-19, 2001.

MOYER, A.; SHEVLIN, C. Income smoothing and incentives: empirical test. **The Accounting Review**, v. 62, n. 2, p. 358-377, 1995.

MUDJIYANTI, Rina. The Effect of Tax Planning, Ownership Structure, and Deferred Tax Expense on Earning Management. **Advances in Social Science, Education and Humanities Research**, v. 231, p. 379-381, 2018.

MURCIA, F. D.; WUERGES, A. Escolhas contábeis no mercado brasileiro: divulgação voluntária de informações versus gerenciamento de resultados. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 2, p. 28-44, 2011.

NARDI, Paula Carolina Ciampaglia; NAKAO, Silvio Hiroshi. Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, p. 77-100, 2009.

OKIMURA, Rodrigo Takashi. **Estrutura de propriedade, governança corporativa, valor e desempenho das empresas no Brasil**. 2003. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

OLIVEIRA, Valdiney Alves; DE ALMEIDA, Lara Cristina Francisco; LEMES, Sirlei. Gerenciamento de resultados contábeis por meio de ativos fiscais diferidos. **Journal of Accounting, Management and Governance**, v. 11, n. 1-2, 2008.

PAE, Jinhan. 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.

PARFET, William U. Accounting subjectivity and earnings management: A preparer perspective. **Accounting Horizons**, v. 14, n. 4, p. 481, 2000.

PAULO, E.; GIRÃO, L. F. A. P.; CARTER, D.; SOUZA, R. S. The Impact of the Adoption of International Financial Reporting Standards on the Quality of Accounting Information of the Brazilian and European Public Firms. **Universidade Federal da Paraíba e University of Roehampton**, Working Paper, 2013.

PAULO, Edilson; LEME, Jéssica Rodrigues. Gerenciamento de resultados contábeis e o anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras. **Revista Universo Contábil**, v. 5, n. 4, p. 27-43, 2009.

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.

PEREIRA, Tarso Rocha Lula. Tratamento contábil dos tributos sobre o lucro: um estudo comparativo na mudança nas normas brasileiras. **Revista Científica Hermes**, n. 11, p. 207-226, 2014.

PEROBELLI, Fernanda Finotti Cordeiro; FAMÁ, Rubens; SACRAMENTO, Luiz Claudio. Relações entre liquidez e retorno nas dimensões contábil e de mercado no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 27, p. 259-272, 2016.

PHILLIPS, John; PINCUS, Morton; REGO, Sonja Olhoft. Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. **The accounting review**, v. 78, n. 2, p. 491-521, 2003.

PORTULHAK, Henrique; RAFFAELLI, Suzana Cipriano Dias; SILVA, Pedro Ylunga Costa da; SOARES, Rodrigo Oliveira. Alisamento de resultados e utilização de instrumentos derivativos em empresas não financeiras listadas na BM&FBovespa. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 33, n. 2, p. 105-119, 2014.

RATHKE, Alex A. T.; REZENDE, Amaury José; ANTONIO, Rafael Moreira; MORAES, Marcelo Botelho C. A última chance para o big bath: o gerenciamento de tributos diferidos com base no IAS 12 em empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 30, n. 80, p. 268-281, 2019.

REY, Juan Manuel. **Gerenciamento de resultados baseado em escolhas contábeis e por decisões operacionais: estudo do impacto da Lei Sarbanes-Oxley em empresas brasileiras emissoras de ADRs**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Fucape Business School, Vitoria-ES, 2012.

RIBEIRO, Flávio; COLAUTO, Romualdo Douglas. A relação entre board interlocking e as práticas de suavização de resultados. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 27, n. 70, p. 55-66, 2016.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1989.

RODRÍGUEZ, E. F.; ARIAS, A. M. La discrecionalidad en las diferencias temporarias entre Contabilidad y Fiscalidad. **Revista Española de Financiación y Contabilidad**, v. 44, n. 2, p. 180–207, 2015.

ROJAS, José Moreno; KRONBAUER, Clovis Antônio; SOUZA, Marcos Antônio de. Ativação de diferenças temporárias positivas em empresas listadas na Espanha: um estudo empírico. **Revista Contabilidade e Gestão**, v. 13, n. 1, 2010.

RONEN, J; YAARI, V. **Earnings management**. Springer US, 2008.

ROYCHOWDHURY, Sugata. Earnings management through real activities manipulation. **Journal of accounting and economics**, v. 42, n. 3, p. 335-370, 2006.

SAMARA, Angeliki D. Assessing the relevance of deferred tax items: Evidence from loss firms during the financial crisis. **The Journal of Economic Asymmetries**, v. 11, p. 138-145, 2014.

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

SANTOS, Enoque Barbosa et al. Estrutura de Capitais: Grau de Endividamento e Ebitda-Evidências do Mercado Brasileiro. **RIC, Revista de Informação Contábil** -v. 9, n. 4, p. 61, 2016.

SARQUIS, Raquel Wille. **Diferenças nas práticas contábeis na era IFRS: implicações para a comparabilidade das informações financeiras em ambientes diferentes**. 2019 Tese (Doutorado) Universidade de São Paulo. - USP, 2019.

SAYARI, N., MUGÁN, F. N. (2014). Comparison of Book Income and Taxable Income in Terms of Value Relevance of Earnings. **World of Accounting Science**, 16(1), 1-21.

SCHIPPER, Katherine. Earnings management. **Accounting horizons**, v. 3, n. 4, p. 91, 1989.

SCHIPPER, Katherine. Principles-Based Accounting Standards. **Accounting Horizons**, v. 17, 1, 2003, p.61-72

SCHRAND, Catherine M.; WONG, MH Franco. Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. **Contemporary Accounting Research**, v. 20, n. 3, p. 579-611, 2003.

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.

SCOTT, William R. **Financial accounting theory**. 3rd ed. Toronto: Prentice Hall, 2003.

SILVA, Adolfo Henrique Coutinho. **Escolha de práticas contábeis no Brasil: uma análise sob a ótica da hipótese dos covenants contratuais**. 2008. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

SILVA, AHC; SANCOVSCHI, Moacir. Mudanças de Práticas Contábeis em Empresas Privatizadas: estudo de casos no segmento de serviços públicos de distribuição de gás. In: **CONGRESSO ANPCONT**. Gramado/RS. Anais. Anpcont 2007.

SILVA, Denise Mendes; MARTINS, Vinícius Aversari; LEMES, Sirlei. Escolhas Contábeis: reflexões para a pesquisa. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 13, n. 29, p. 129-156, 2016.

SILVA, Ricardo Luiz Menezes da; NARDI, Paula Carolina Ciampaglia; JUNIOR, Tabajara Pimenta. O impacto da migração das empresas para os níveis diferenciados de governança corporativa da BM&F BOVESPA sobre o risco e o retorno de suas ações. **Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria**, v. 5, n. 2, p. 222-242, 2012.

SILVA, Ricardo Luiz Menezes et al. Os níveis de governança corporativa da BM&F BOVESPA aumentam a liquidez das ações?. **BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos (ISSN: 1984-8196)**, v. 13, n. 3, p. 248-263, 2016.

SILVA, Vera Moreira da. **Identificação de manipulação de resultados: Modelo de Dechow, Sloan & Sweeney: 1995**. 2016. Tese de Doutorado. Braga – Universidade Católica Portuguesa.

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.

SMITH, D.T.; BUTTERS, J.K. **Taxable and Business Income**. NBER: New York, 1949.

SOLIMAN, Walid Shehata Mohamed Kasim; ALI, Karim Mansour. An investigation of the value relevance of deferred tax: the mediating effect of earnings management. **Investment, Management & Financial Innovations**, v. 17, n. 1, p. 317, 2020.

SOUSA, A. S. N. **Serão os impostos um incentivo à manipulação dos resultados? Estudo das empresas ibéricas**. Dissertação submetida ao Instituto Politécnico de Coimbra Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra, Coimbra, Portugal, 2017.

SOUTES, Dione Olesczuk. Gerenciamento de Resultados Contábeis e Retorno Anormal: O Mercado Brasileiro Reage ao Gerenciamento de Resultados Contábeis?. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v. 3, n. 3, 2011.

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

TANG, Tanya Y. H., The Value Relevance of Book-Tax Differences - an Empirical Study in China's Capital Market (January 25, 2006). **Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=897120> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.897120>**

TANG, Tanya; FIRTH, Michael. Can book–tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. **The International Journal of Accounting**, v. 46, n. 2, p. 175-204, 2011.

TEIXEIRA, Sarah Chinarelli; VALLE, Mauricio Ribeiro do. Associação entre beta contábil e beta de mercado: análise no mercado financeiro brasileiro. **Revista de Informação Contábil**, v. 2, n. 3, p. 1-21, 2009.

TEOH, Siew Hong; WONG, Tak J.; RAO, Gita R. Are accruals during initial public offerings opportunistic?. **Review of accounting studies**, v. 3, n. 1, p. 175-208, 1998.

THOMAS, Jacob; ZHANG, Xiao-jun. Identifying unexpected accruals: a comparison of current approaches. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 19, n. 4-5, p. 347-376, 2000.

TORRES, Damiana; BRUNI Adriano Leal; CASTRO, Miguel Ángel Rivera; MARTINEZ, Antônio Lopo. Estrutura de propriedade e controle, governança corporativa e o alisamento de resultados no Brasil. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 7, n. 13, p. 11-34, 2010.

TRUEMAN, Brett; TITMAN, Sheridan. An explanation for accounting income smoothing. **Journal of accounting research**, p. 127-139, 1988.

TUKAMOTO, Yhurika Sandra. **Contribuição ao estudo do Gerenciamento de Resultados: uma comparação das companhias abertas brasileiras emissoras de ADR e não emissoras de ADRs. 2004. 132f.** 2004. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis)-2004. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, USP, Brasil.

WATTS, Ross L. Accounting choice theory and market-based research in accounting. **The British Accounting Review**, v. 24, n. 3, p. 235-267, 1992.

WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, Jerold L. Positive accounting theory: a ten year perspective. **Accounting review**, p. 131-156, 1990.

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

WATTS, Ross L.e ZIMMERMAN, Jerold L., Positive Accounting Theory. Ross L. Watts, Jerold L. Zimmerman, **Positive Accounting Theory**, Prentice-Hall Inc., 1986, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=928677>

WILSON, Ryan J. An examination of corporate tax shelter participants. **The Accounting Review**, v. 84, n. 3, p. 969-999, 2009.

WILSON, Ryan J. An examination of corporate tax shelter participants. **The Accounting Review**, v. 84, n. 3, p. 969-999, 2009.

WRUBEL, Franciele et al. Impactos de outros resultados abrangentes sobre o gerenciamento de resultados. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 10, n. 27, p. 3-16, 2016.

XIONG, Yan. Earnings management and its measurement: a theoretical perspective. **The Journal of American Academy of Business**, v. 9, n. 2, p. 214-219, 2006.

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.