



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337
Blumenau, 2023, v. 19: e2023122, p. 01-25

doi:10.4270/ruc.2023122
Disponível em www.furb.br/universocontabil



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

INCOME SMOOTHING AND EARNINGS MANAGEMENT BY TAX DEFERRAL ON INCOME IN COMPANIES LISTED ON B3

SUAVIZAMIENTO DE RENTAS Y GESTIÓN DE RESULTADOS MEDIANTE DIFERENCIACIÓN DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA EN SOCIEDADES COTIZADAS EN B3

Recebido em: 03-08-2023
Avaliado em: 22-10-2023
Reformulado em: 31-01-2024
Aceito para publicação em: 27-08-2024
Publicado em: 11-03-2025
Editor Responsável: Caroline Keidann Soschinski

Júlio César Ferreira¹
Clóvis Antônio Kronbauer²
Ernani Ott³
André Sekunda⁴

Resumo

O objetivo desta pesquisa 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). A análise compreendeu o período de 2010 a 2020. A amostra final foi composta por 177 empresas, resultando em 1947 observações. 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

¹Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos); Professor Adjunto da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (Unioeste). ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6953-1964>; E-mail: julio.ferreira@unioeste.br

²Doutor em Contabilidade e Auditoria pela Universidade de Sevilla; Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos); ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1454-9243>; E-mail: clovisk@unisinos.br

³Doutor em Ciências Econômicas e Empresariais pela Universidade de Deusto; Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos); ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6712-8525>; E-mail: ernani@unisinos.br

⁴Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB); ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9684-8353>; E-mail: andresekunda@gmail.com

métrica a medida denominada (EM1) de Leuz Leuz, Nanda e Wysocki (2003). 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. Os resultados da pesquisa demonstraram 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. E, por fim, a contribuição desta pesquisa 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

The objective of this research is to analyze the impact of tax deferral as a practice of income smoothing and earnings management in companies listed on B3. Public data extracted from the Economática® database and from the website of Brasil, Bolsa e Balcão (B3) were used. The analysis covered the period from 2010 to 2020. The final sample consisted of 177 companies, resulting in 1947 observations. As a metric for earnings management, the Modified Jones model was used and as a procedure to identify the presence of smoothed results, the measure called (EM1) by Leuz Leuz, Nanda e Wysocki. (2003). Data analysis initially took place with the use of univariate statistics to carry out the descriptive analysis of the data. Subsequently, to assess the impact of tax deferral on earnings management, the regression technique with panel data was used. The results of the research demonstrated the influence of deferred taxes on the management and smoothing of results, in that the greater the presence of tax deferral, the lower the level of management and smoothing of results present in the companies' statements. And, finally, the contribution of this research is to present a trend of institutional change in the manager's behavior in the face of opportunistic motivation, contributing to the credibility of data in accounting and tax reports and also to the efficiency of this information as relevant to the capital market Brazilian.

Keywords: Income Smoothing; Earnings management; Deferred taxes on profits.

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar el impacto del diferimiento de impuestos como práctica de alisado de ingresos y gestión de ganancias en empresas listadas en B3. Se utilizaron datos públicos extraídos de la base de datos Economática® y del sitio web

de Brasil, Bolsa e Balcão (B3). El análisis abarcó el período de 2010 a 2020. La muestra final estuvo conformada por 177 empresas, resultando en 1947 observaciones. Como métrica para la gestión de ganancias se utilizó el modelo de Jones Modificado y como procedimiento para identificar la presencia de resultados suavizados, la medida denominada (EM1) por Leuz, Nanda e Wysocki (2003). El análisis de datos se realizó inicialmente con el uso de estadística univariada para realizar el análisis descriptivo de los datos. Posteriormente, para evaluar el impacto del diferimiento de impuestos en la gestión de resultados, se utilizó la técnica de regresión con datos de panel. Los resultados de la investigación demostraron la influencia de los impuestos diferidos en la gestión y alisado de resultados, ya que cuanto mayor es la presencia de diferimiento de impuestos, menor es el nivel de gestión y alisado de resultados presente en los estados de las empresas. Y, finalmente, la contribución de esta investigación es presentar una tendencia de cambio institucional en el comportamiento del gerente frente a la motivación oportunista, contribuyendo a la credibilidad de los datos en los informes contables y fiscales y también a la eficiencia de esta información como relevante para el mercado de capitales brasileño.

Palabras clave: Suavizado de Ingresos; Gestión de resultados; Impuestos diferidos sobre las ganancias.

1 INTRODUÇÃO

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, sendo explorado os temas tributo sobre o lucro, a priori associados com determinação, avaliação e reconhecimento dos ativos fiscais diferidos (Miller & Skinner, 1998; Covarsí & Ramírez, 2003; Rojas, Herrera, Kronbauer & Souza, 2010; Kronbauer, Souza, Webber & Ott, 2012); com a qualidade dos resultados contábeis (García-Ayuso & Zamora, 2003; Mayoral & Segura, 2017); com a despesa tributária diferida e gerenciamento de resultados (Schrand & Wong, 2003; Mudjiyanti, 2018); com imposto diferido e manipulação do lucro (Kasipillai & Mahenthiran, 2013; Bauman & Shaw, 2016; Soliman & Ali, 2020); e também com estudo comparativo antes e pós IFRS (Kronbauer, Rojas & Souza, 2009; Bova & Pereira, 2012).

Esses trabalhos apontam que a relevância da investigação do tributo diferido sobre o lucro, também é aumentada pela divulgação dessas informações. Isso ocorre porque a investigação do tributo diferido pode identificar potenciais riscos fiscais que a empresa enfrenta e assim aumentam a confiança no desempenho da empresa como assinalam Beaver e Dukes (1972); Ayers (1998); Lynn, Seethamraju e Seetharaman (2008) e Soliman e Ali (2020).

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.

Percebe-se que existem fundamentos essenciais para pretensão em demonstrar qual o impacto do gerenciamento de resultados e do *income smoothing*, nos resultados das companhias listadas na B3 decorrentes do diferimento tributário. 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.

O foco da pesquisa é, compreender o efeito do diferimento tributário, divulgado na DR, no resultado das companhias brasileiras, por meio de *income smoothing* e gerenciamento de resultados, diante do corpo de evidências mencionado nos parágrafos anteriores, o seguinte questionamento orienta o desenvolvimento deste estudo: quais são as implicações do uso do diferimento tributário para o gerenciamento de resultados e o *income smoothing* nas companhias listadas na B3?

O estudo preenche uma importante lacuna da literatura, visto que, por um lado, há robusto conjunto de pesquisas que se dedicou ao estudo do gerenciamento de resultados em suas mais diversas formas (McNichols & Wilson, 1988; Dechow, Sloan & Sweeney, 1995; Holthausen, Larcker & Sloan; 1995), e de outro um proeminente conjunto de pesquisas sobre diferimento tributário (Cheung, 1989; Martinez & Passamani, 2014; Guimarães, da Silva Macedo & da Cruz, 2016). Outros estudos, como os de Novianti e Firmansyah (2020) e Kustono, Rozig e Nanggala (2021), também exploraram o risco fiscal, a qualidade dos lucros e as motivações para a suavização dos resultados.

No entanto, estudos investigando as intersecções entre os dois assuntos são raros, em especial no Brasil. Quando visualiza-se o assunto pela lente do *income smoothing* então, não se tem notícia de outro estudo de mesma natureza. Com isso, a presente pesquisa avança na discussão do gerenciamento de resultados mediante emprego do diferimento de tributos, trazendo à discussão e contribuindo para um melhor entendimento do *income smoothing* neste processo.

Dessa forma, a pesquisa tem por objetivo analisar o impacto do diferimento tributário sobre o resultado, como prática de *income smoothing* e gerenciamento de resultados em companhias listadas na B3.

O cenário nacional apresenta-se oportuno ao contexto em que a temática se insere, tendo em vista a evolução da Contabilidade no Brasil, principalmente quanto a adoção das IFRS, o presente estudo torna-se ainda mais justificável, uma vez que traz relevância para a atuação de gestores, profissionais contábeis, acadêmicos e demais usuários das informações contábeis, visto que adiciona informações a respeito da utilização do diferimento tributário, frente às práticas de *income smothing* e gerenciamento de resultados.

Além disso, a literatura prévia sinaliza diversos aspectos interessantes em resultados anteriores que evidenciam o interesse que esta pesquisa pode gerar nos mais diversos atores do mercado. Por exemplo, Paulo, Martins e Corrar (2007) constataram que o não reconhecimento do ativo tributário diferido prejudica a utilidade da análise dos tributos diferidos, comprometendo, no limite, a própria utilidade do relatório financeiro.

Nesse sentido, a presente investigação aprofunda o exame dessa percepção do mercado acerca das empresas investigando o comportamento do risco dos ativos face às práticas de gerenciamento do diferimento tributário, vez que o risco é diretamente impactado pelo sentimento do mercado em relação ao ativo.

Por sua vez, Martinez & Passamani (2014) verificaram que o mercado se atenta para as diferenças tributárias agressivas das empresas, sendo que o retorno das ações, na média, é penalizado em empresas mais agressivas tributariamente. Desta forma, a presente pesquisa igualmente avança nessa temática investigando o panorama atual do mercado face à rentabilidade de empresas agressivas tributariamente, evidenciando essa relação passada uma década do estudo de Martinez & Passamani.

Com isso, verifica-se que a presente pesquisa, apesar da sua relevância e contribuição para o avanço da literatura em torno do assunto, se pauta em lacunas e discussões já reportadas anteriormente pela pesquisa acadêmica, possuindo amplo lastro que suporta e justifica sua realização. Ademais, como já dito, seus resultados são aptos a contribuir, pelo menos, com gestores de alto escalão de empresas locais, com o mercado de capitais brasileiro e com reguladores.

Com gestores no sentido de que, conhecendo as práticas de mercado quanto ao gerenciamento de resultados, em especial cientes da reação de investidores face às práticas de gerenciamento de tributos pelas empresas, eles podem tomar decisões mais informadas sobre políticas contábeis e estratégias de negócios, visando maximizar o valor para os acionistas e garantir a sustentabilidade financeira da empresa.

Com o mercado como um todo à medida que a transparência e a qualidade das informações contábeis influenciam a confiança dos investidores e a eficiência do mercado de capitais, impactando diretamente a alocação de recursos e a precificação dos ativos.

E por fim com reguladores e autoridades fiscais no sentido de que a compreensão das práticas de diferimento tributário e gerenciamento de resultados pode auxiliá-los na elaboração de políticas e regulamentos mais eficazes para garantir a integridade e a transparência do mercado, bem como para evitar possíveis distorções e abusos fiscais.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 *Book-Tax Differences* – BTD e Diferimento Tributário

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 os autores as descobertas da associação da *BTB* com os resultados

correntes e futuros das empresas, sendo a avaliação destes um relevante indicador de qualidade de lucro (Hanlon & Heitzman, 2010).

Para Brunozi (2016) as diferenças nas apurações do Lucro Contábil e Lucro Tributável, denominadas de *BTD*, tornaram-se um assunto de discussão e relevância a partir de 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.

A contabilidade societária sempre sofreu interferência da legislação tributária. De acordo com Iudícibus (2021), essa estreita relação é caracterizada pelo confronto dos princípios contábeis e normativas fiscais, ocasionando diferenças entre o resultado fiscal tributável e o resultado contábil, ocasionando o surgimento do Diferimento Tributário.

Para Brunozi (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.

No Brasil, as normativas que tratam do diferimento tributário 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 Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) aprovou o pronunciamento 32/2009; tratando dos tributos sobre o lucro, por meio da Resolução CFC 1189/2009, que aprovou a NBC TG 32.

Determina a 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.*, 2012).

Assim no Brasil, a NBC TG 32, e 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, sendo que esse estudo se concentra especificamente, nos tributos diferidos sobre o lucro, evidenciados na Demonstração de Resultados.

É pertinente reconhecer os tributos diferidos sobre o resultado, 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 (Ferreira et al 2012; Pereira, 2014; Fraga 2023).

2.2 Gerenciamento de Resultados e Income Smoothing

O gerenciamento de resultados representa um tema proeminente em finanças e contabilidade, 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).

Segundo Dechow, Ge e Schrand (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 & Castro, 2011; Ameida-Santos, Verhagem & Bezerra, 2012; 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. De acordo com Enomoto, Kimura e Yamaguchi (2015), o gerenciamento de resultados se refere à escolha do gestor por métodos contábeis ou por atividades operacionais que afetam o lucro, visando atingir propósitos específicos em relação ao resultado reportado.

Já a suavização 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 (Eckel, 1981; Dechow & Skinner, 2000; Martinez, 2013; Schipper, 1989; Healy & Wahlen, 1999; Graham, Harvey & Rajgopal, 2005).

Portulhak, Raffaelli, Silva e Soares (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.

2.3 Hipóteses do estudo

Com o propósito de atingir o objetivo dessa pesquisa, foram estabelecidas as hipóteses a seguir na tabela 1, formuladas com base na literatura, Vieira (2017) indica que as empresas ajustam os tributos diferidos para suavizar resultados e evitar perdas, por meio do gerenciamento de impostos diferidos.

A norma contábil permite que os gestores tenham alguma margem de decisão ao determinar a quantia dos tributos diferidos, podendo optar por práticas contábeis menos tradicionais para atingir seus objetivos individuais em vez dos interesses gerais da

empresa. Em outras palavras, podem gerenciar os resultados para atender às suas metas (Lopes & da Costa Junior, 2016).

As organizações no Brasil buscam administrar seus resultados conforme as influências do mercado financeiro, com o objetivo de evitar perdas, manter a performance atual ou ainda reduzir a variabilidade nos lucros. Mesmo sem evidências concretas sobre a intenção por trás desse comportamento, é possível inferir que as empresas adotem práticas de gerenciamento de resultados, sendo questões relacionadas ao mercado financeiro um dos principais fatores que motivam essa prática. (Healy & Wahlen, 1999; Martinez, 2008; Schuh, Ribeiro, Simon & Kronbauer, 2018).

Em outra perspectiva, pressupõe que existe um acordo amplamente reconhecido de que a alteração dos lucros é um desdobramento da estratégia de alisamento de resultados ou manipulação de lucros. A base racional por trás disso é que, dada a disparidade de informações entre gestores e investidores, as empresas ajustam seus lucros com o intuito de objetivos como minimização de impostos, distribuição de dividendos, alcance de metas e para ocultar um desempenho econômico inferior (Burgstahler, Hail & Leuz, 2006; Chen, 2010)

O gerenciamento de resultados pode impactar a política tributária da empresa. Na hipótese de uma maior discricão no cálculo do resultado financeiro em comparação com as receitas tributáveis, os gestores podem aplicar critérios para administrar de forma favorável os ganhos, sem elevar o lucro sujeito a impostos. Assim, a gestão de resultados é descrita como a estratégia adotada pelos gestores para proteger seus interesses e vantagens na empresa, por meio da manipulação de informações financeiras. (Phillips, Pincus, & Rego, 2003; Leuz, Nanda & Wysocki, 2003).

A presença do gerenciamento de resultados e de estratégias fiscais, como o diferimento tributário, podem ser evidenciadas por meio da análise dos conteúdos dos diferentes tipos de BTG. As implicações das práticas oportunistas por parte dos gestores podem resultar no enfraquecimento financeiro das empresas, afetando os resultados e minando a confiança dos investidores na organização (Comprix, Graham & Moore, 2011; Hanlon & Heitzman, 2010).

O diferimento tributário (DT) pode influenciar no montante atribuído à distribuição de dividendos e nos rendimentos reportados aos *stakeholders* e *shareholders* (Paulo, 2007). O reconhecimento dos ativos fiscais diferidos pelas companhias possibilita o aumento do lucro passível de distribuição para os acionistas, bem como os dividendos propostos sobre esses lucros, conforme a literatura de Dhaliwal, Gleason e Mills, (2004) e Kapoutsou, Tzovas e Chalevas (2015), os quais sugerem que a constituição desses Ativos Fiscais Diferidos pode indicar indícios de gerenciamento de resultados.

Estudos demonstram que o diferimento tributário, especialmente por meio de passivos fiscais diferidos, influencia significativamente o gerenciamento de resultados (Tartono, Hidayat & Haryono, 2021; Rachmany & Tajudin, 2022). Essa influência se dá inclusive na detecção de práticas de gerenciamento de resultados (Rachmany & Tajudin, 2022). Adicionalmente, a literatura indica que a criação intencional de ativos fiscais

diferidos pela administração pode ser um indicativo de gerenciamento de resultados (Meiryani, Hendratno, Dewiyanti & Yanny, 2021).

Tabela 1

Hipóteses do estudo

Hipóteses	Resultado Esperado
H1 - Empresas com elevados níveis de Gerenciamento de Resultados possuem maiores níveis de Diferimento Tributário;	O nível de Gerenciamento de Resultados impacta na propensão ao diferimento tributário da empresa
H2 - Empresas com elevados níveis de Alisamento de resultados possuem maiores níveis de Diferimento Tributário;	O nível de Alisamento de Resultados impacta na propensão ao diferimento tributário da empresa

Fonte: Elaborada pelos autores.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo é de carácter explicativo, apoiado no paradigma epistemológico positivista, que utiliza o método hipotético dedutivo, com abordagem quantitativa, descritiva e documental quanto às fontes de dados em um recorte temporal transversal.

A população foi composta pelas companhias brasileiras listadas na B3. Para composição da amostra, na primeira etapa foram retiradas as companhias dos setores financeiros, instituições financeiras, seguradoras, fundos e *holdings*. 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.

A coleta de dados foi realizada na base Economática® e no site da Brasil, Bolsa e Balcão (B3) e compreendeu o período de 2010 a 2020. Já as variáveis definidas para este estudo estão compreendidas na literatura teórica e empírica que versa sobre os assuntos de interesse deste estudo. Configuram-se em indicadores econômico-financeiros extraídos das demonstrações contábeis e indicadores de mercado publicados pelas empresas e disponíveis na base da Economática® na Tabela 2, apresenta-se o resumo das variáveis utilizadas para testar as hipóteses do estudo, bem como os respectivos sinais esperados na estimação do modelo econométrico.

Tabela 2

Resumo das variáveis do estudo

Variável	Operacionalização	Sinal Esperado	Base Teórica/Empírica
ITD I	<u>Tributos Diferidos</u> <u>Ativo Total</u>		Kronbauer et al. (2012); Schuh, Ribeiro, Simon, e Kronbauer (2018).
ITD II	<u>Tributos Diferidos</u>		
ISMOO	<u>Lucro Operacional</u> <u>Fco</u>	+	Leuz et al. (2003); Ribeiro e Colauto (2016).
GR	Resíduos do Modelo de Jones Modificado (1995)	+	Kang e Sivaramakrishnan (1995); Martinez (2008); Brunozi (2016).

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

<i>BTD</i>	$\frac{\text{Lair} - \text{Lucro Tributável}}{\text{Ativo Total}}$	+	Comprix, Graham e Moorel. (2011); Costa e Lopes (2015).
FCO	$\frac{\text{Fluxo Cx Operacional}}{\text{Ativo total} - 1}$	+	Almeida-Santos et al (2012); Paulo (2007); Lin e Rong (2012).
EBITDA	$\frac{\text{Ebitda}}{\text{Receita Líquida}}$	+	Aillón . (2013); Costa & Lopes (2015).
END	$\frac{\text{Passivo Exigível}}{\text{Ativo Total}}$	-	Paulo, Marinse Corrar e (2007); Kronbauer et. al (2012); Sousa
ROE	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	+	Gordon e Joos (2004); Kronbauer et al. (2012) e Rojas et al. (2010).
RISC_AÇÕES	$\beta = \frac{\text{Cov}(R_a R_b)}{\text{Var}(R_b)}$	-	Perobelli, Famá, Sacramento, (2016); Teixeira e Vale (2009).
RET_AÇÕES	$R_{it} = \frac{P_{it} - P_{it-1}}{P_{it-1}}$	+	Soutes (2011); Portulhak et al. (2014); Brigham, Eugene e
LIQ_AÇÕES	$100 \times \left(\frac{p}{P} \right) \times \sqrt{\frac{n}{N} \times \frac{v}{V}}$	±	Machado, Martins e Miranda (2012); Martins e Paulo (2014);

Fonte: Elaborada pelos autores.

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 residuo (Paulo, 2007).

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, 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)

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* (2012); Schuh *et al* (2018).

Foram elaboradas duas variáveis dependentes, a primeira (ITD I) composta pela razão do Tributo Diferido pelo Ativo Total, e a variável (ITD II) constituída pela razão

dos Tributos Diferidos pela Receita Líquida. O emprego da ponderação das 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.

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.

O uso de variáveis *dummy* para representar diferentes setores em regressões é prática comum na análise econômica. No contexto deste estudo, a inclusão de variáveis *dummy* para setor visa capturar as características distintas e os efeitos específicos que cada setor pode exercer sobre a variável dependente. Em outras palavras, ao incluir variáveis *dummy* para setor, busca-se controlar e avaliar o impacto único que cada setor pode ter sobre o resultado da regressão, além das demais variáveis explicativas incluídas no modelo.

Ademais, setores da economia apresentam grande heterogeneidade. Cada setor possui suas próprias dinâmicas, características operacionais, regulatórias e de mercado, que podem influenciar de forma significativa o comportamento da variável dependente. Ao não incluir essas variáveis *dummy* no modelo, corre-se o risco de omitir efeitos importantes, o que poderia levar a conclusões imprecisas ou até mesmo enviesadas. Em função disso, a opção foi pelo controle setorial.

Além disso, ao controlar para os efeitos específicos de cada setor, reduz-se o viés de confusão e melhora-se a precisão das estimativas dos demais coeficientes do modelo. Portanto, o uso de variáveis *dummy* para setor neste estudo é relevante e se justifica pelo fato de contribuir para a captura e controle dos efeitos específicos de cada setor sobre a variável de interesse, garantindo assim uma análise mais robusta e confiável dos resultados

A partir do conjunto de variáveis pré-definidos e apresentados na Tabela 2, têm-se definido, na sequência, os modelos econométricos empregados na pesquisa. O modelo apresenta variáveis *dummy*, representativas de setor, com o objetivo de identificar o comportamento os setores destacados com mais de 100 observações.

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

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

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

(2)

Saliente-se que os modelos empregados são do tipo pooled, com estimação via OLS (Ordinary Least Squares). Além do modelo pooled empregado, rodou-se um modelo de efeitos fixos, que não se mostrou significativo segundo o teste de Chow. E também foi rodado um modelo de efeitos aleatórios, que pelo mesmo teste F não se mostrou significativo, seguindo-se a estimação com base em um modelo pooled.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A Tabela 3 evidencia as estatísticas descritivas das variáveis que compõem os modelos econométricos propostos no estudo. 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 3

Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo

Variáveis	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	Coef. de Variação	Nº de Obs.
ITD I	0,001499	0,0006613	-0,023057	0,0306007	0,012019	8,015368	1802
ITD II	0,003155	0,000989	-0,053171	0,0670110	0,025817	8,184021	1788
BTD	0,002821	0,0123145	-0,191403	0,1162620	0,069750	24,72242	1946
GR	-0,00875	-0,004824	-0,174047	0,1419970	0,079145	-9,035112	1852
ISMOO	0,006942	0,0071321	-0,113220	0,1243067	0,059595	8,584313	1947
FCO	0,092638	0,0945780	-0,075409	0,2372860	0,079620	0,859471	1931
EBITDA	0,103849	0,1049065	-0,271816	0,4160730	0,156655	1,508481	1944
END	0,676181	0,6011580	0,2361870	1,8263800	0,359804	0,532111	1947
RISC_AÇÕES	3,674295	3,6104660	3,1177400	4,4736800	0,373140	0,101554	1150
RET_AÇÕES	0,138374	0,0700000	-0,550000	1,2100000	0,452996	3,273684	1483
LIQ_AÇÕES	0,223438	0,0274360	0,0000060	1,1896750	0,347391	1,554748	1686

Nota: A Tabela evidencia as estatísticas descritivas para as variáveis que compõem o primeiro.

Fonte: Dados da pesquisa.

Observando os resultados da estatística descritiva apresentada na Tabela 3, 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%.

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 et al. (2010), Tang e Firth (2011) e Ferreira, Martinez, Costa e Passamani (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.

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.

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.

Na sequência apresenta-se a matriz de correlação das variáveis analisadas.

Tabela 4

Matriz de correlação das variáveis do Modelo

	ITD I	ITD II	BTD	GR	ISMOO	FCO	EBTIDA	END
ITD I	1.0000 0,0000	1.0000 0,0000						
BTD	0.1503 0,0000	0.1231 0,0000	1.0000 -					
GR	-0.0513 0,0338	-0.0614 0,0114	0.4308 0,0000	1.0000 -				
ISMOO	-0.0351 0,1369	-0.0213 0,3677	-0.0069 0,7610	-0.0298 0,2005	1.0000 -			
FCO	-0.1588 0,0000	-0.1500 0,0000	0.5128 0,0000	0.1199 0,0000	0.0098 0,6655	1.0000 -		
EBTIDA	-0.2168 0,0000	-0.2354 0,0000	0.5706 0,0000	0.2293 0,0000	0.0088 0,6967	0.5809 0,0000	1.0000 -	
END	0.0436 0,0641	0.0494 0,0366	-0.5057 0,0000	-0.2901 0,0000	0.0104 0,6477	-0.2948 0,0000	-0.2526 0,0000	1.0000 -
RISC AÇÕES	0.1482 0,0000	0.1515 0,0000	-0.4125 0,0000	-0.1229 0,0000	0.0278 0,3470	-0.4320 0,0000	-0.4372 0,0000	0.3902 0,0000
RET AÇÕES	-0.0588 0,0275	-0.0426 0,1104	0.2196 0,0000	0.0555 0,0374	-0.0064 0,8065	0.2202 0,0000	0.2051 0,0000	-0.0679 0,8900
LIQ AÇÕES	-0.0029 0,9070	-0.0016 0,9481	0.1531 0,0000	0.0079 0,7533	-0.0217 0,3734	0.1917 0,0000	0.2346 0,0000	-0.1565 0,0000
DUMMY GR	-0.0448 0,0571	-0.0495 0,0363	0.2901 0,0000	0.7845 0,0000	-0.0120 0,5973	0.0688 0,0025	0.1309 0,0000	-0.2035 0,0000
D ISMOO	0.0890 0,0002	0.0880 0,0002	-0.3487 0,0000	-0.0843 0,0003	-0.0241 0,2875	-0.3729 0,0000	-0.3298 0,0000	0.2924 0,0000
D ROE	-0.1894 0,0000	-0.1793 0,0000	0.4649 0,0000	0.1490 0,0000	0.0447 0,0484	0.5042 0,0000	0.4787 0,0000	-0.2896 0,0000
D FCO	-0.1359 0,0000	-0.1268 0,0000	0.3543 0,0000	0.0221 0,3419	0.0318 0,1604	0.7974 0,0000	0.4328 0,0000	-0.1891 0,0000

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

	RISC AÇÕES	RET AÇÕES	LIQ AÇÕES	D_GR	D_ISMOO	D_ROE	D_FCO
RISC AÇÕES	1,000						
	-						
RET AÇÕES	-0,1037	1,0000					
	<i>0,0005</i>	-					
LIO AÇÕES	-0,1295	0,0306	1,0000				
	<i>0,0000</i>	<i>0,2391</i>	-				
D GR	-0,0662	0,0281	-0,0288	1,0000			
	<i>0,0248</i>	<i>0,2800</i>	<i>0,2381</i>	-			
D ISMOO	0,3814	-0,1055	-0,0942	-0,0889	1,0000		
	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,0001</i>	<i>0,0001</i>	-		
D ROE	-0,3965	0,1962	0,1494	0,1132	-0,4083	1,0000	
	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	-	
D FCO	-0,3697	0,1816	0,1086	-0,0083	-0,3498	0,4662	1,0000
	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,7138</i>	<i>0,0000</i>	<i>0,0000</i>	-

Nota: A Tabela mostra as correlações (coeficientes em negrito e t-estatístico em itálico)

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.

Em relação as variáveis de interesse ITD I e ITD II, as maiores correlações 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 Brunozi (2016).

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.

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.

4.1 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 et al. (2003).

Tabela 5

Estimação de modelos de dados em painel – Modelo I – tendo como 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
BTD	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		
Adjusted R^2 0,3063		VIF 2,10		
F (19, 934) 18,22; Prob>F 0,0000		Autocorrelação: o modelo foi rodado com correção de Prais		

Fonte: Dados da pesquisa.

Saliente-se que o modelo apresentado na Tabela 5 (bem como o da tabela 6, a seguir) foram rodados com correção de Prais-Winsten para autocorrelação, isto porque o teste de Durbin-Watson sugeriu autocorrelação nos resíduos, o que justifica o uso da correção em questão (De Jesus; Araújo e Da Silva filho, 2023).

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.

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 (-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, para a amostra e período analisados, empresas que apresentaram maiores níveis de gerenciamento de resultados ou de alisamento de resultados tiveram, na média, menor volume de tributos diferidos.

O resultado é contraintuitivo e diverso do esperado. A hipótese formulada, em linha com a literatura, era de que o diferimento de tributos, pelas empresas, estivesse em linha com seus níveis de gerenciamento (por alisamento e por GR), uma vez que o próprio diferimento de tributos mais agressivo pode, em alguma medida, ser encarado como uma espécie de gerenciamento de resultados, da mesma forma foi observado por Call, Chen, Miao & Tong (2014) que constataram que a emissão de diretrizes de lucros trimestrais, juntamente com o aumento da gestão tributária, está relacionada a uma diminuição do gerenciamento de resultados.

A expectativa inicial de uma relação positiva entre essas variáveis se baseava na premissa de que empresas que adotassem práticas de alisamento ou gerenciamento de resultados estariam buscando, em parte, otimizar sua estrutura tributária, o que incluiria o aproveitamento de benefícios fiscais disponíveis, como o diferimento tributário.

Uma possível interpretação para essa relação negativa reside na natureza complexa e multifacetada das práticas contábeis e fiscais adotadas pelas empresas. É possível que, em determinados contextos, o alisamento ou o gerenciamento de resultados estejam associados a estratégias que priorizam a minimização imediata dos resultados contábeis em detrimento da maximização dos benefícios fiscais a longo prazo. Nesse sentido, as empresas podem estar buscando reduzir a volatilidade dos resultados reportados, o que acaba comprometendo a acumulação de tributos diferidos, impactando, por sua vez, nas práticas de diferimento, conforme a literatura de Tarigan (2019), que revelou uma relação negativa entre impostos diferidos e gerenciamento de resultados, especialmente quando se trata de evitar perdas, apesar de não haver uma influência significativa dos impostos diferidos no gerenciamento de resultados em geral, observou-se um efeito negativo quando o objetivo é manipular resultados.

Além disso, já foi documentado pela literatura que níveis elevados de gerenciamento e alisamento levam à uma má percepção do mercado e dos órgãos reguladores em relação às práticas contábeis das empresas. Como práticas de diferimento agressivas poderiam comprometer ainda mais essa imagem, refletindo, inclusive, nos seus retornos de ações e níveis de risco, é possível que empresas que adotam estratégias

agressivas de alisamento ou gerenciamento de resultados sejam levadas e reduzir o nível de diferimentos tributários como estratégia para mitigar a já negativa avaliação que o mercado e reguladores possam desenvolver pelas práticas de gerenciamento.

Uma possível explicação adicional para a relação negativa entre o diferimento tributário e as práticas de alisamento e gerenciamento de resultados pode residir na dinâmica competitiva e no contexto setorial das empresas analisadas. Em setores altamente competitivos ou sujeitos a regulamentações específicas, as empresas podem enfrentar pressões para manter uma imagem de estabilidade financeira e conformidade regulatória, o que poderia incentivar práticas contábeis mais conservadoras e uma menor utilização de benefícios fiscais, como o diferimento tributário. Nesse sentido, as estratégias de alisamento e gerenciamento de resultados poderiam ser adotadas como uma resposta às exigências do ambiente competitivo e regulatório, reduzindo a ênfase na acumulação de tributos diferidos.

Outro aspecto a considerar é o impacto das mudanças regulatórias e das normas contábeis na relação entre as variáveis estudadas. Alterações nas regras contábeis ou tributárias podem influenciar significativamente as práticas contábeis e fiscais das empresas, afetando a forma como elas utilizam o diferimento tributário e implementam estratégias de alisamento e gerenciamento de resultados. Por exemplo, a adoção de novas normas contábeis que restringem a contabilização de determinados tipos de despesas ou receitas poderia impactar a relação entre o diferimento tributário e as práticas de alisamento e gerenciamento de resultados. Este não foi o foco do estudo, mas como a amostra é heterogênea, composta por empresas de todos os setores da B3 sujeitas, cada uma, a regulamentações específicas, isso pode contribuir para a explicação dos achados.

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.

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).

A variável *dummy* *D_ROE* procurou analisar se as companhias com elevados índices de ROE, acima da mediana, apresentavam comportamento distinto das demais

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

(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).

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 6

Estimação de modelos de dados em painel – Modelo II – tendo com 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
PREJUÍZO	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		
Adjusted R^2 0,2577		VIF 2,10		
F (19,954)19,89; Prob > F 0.0000		Autocorrelação: o modelo foi rodado com correção de Prais		

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 a ser explicada, 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.

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.

O resultado é interessante e demanda maiores aprofundamentos por parte de pesquisa subsequente. Esperava-se 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 a receita líquida das companhias da amostra. Melhor compreender esta diferença é um importante esforço de pesquisa futura.

Dessa forma o estudo obtém resultados o que não suportam a confirmação das hipóteses H1 e H2, uma vez que não é validado que empresas com elevados níveis de Gerenciamento e Alisamento de Resultados possuem maiores níveis de Diferimento Tributário, os dois modelos propostos, as variáveis ITD I e ITD II apresentaram uma relação significativa negativa, com as variáveis explicativas (GR) e (ISMOO), sugerindo que o os tributos diferidos impactam de forma a reduzir a presença do gerenciamento e alisamento de resultados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

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.

Outro elemento não modelado neste estudo, mas que constituiu elemento relevante para explicação dos achados é o papel dos stakeholders externos, em especial investidores institucionais, agências de rating e analistas financeiros, na interpretação e avaliação das práticas contábeis e fiscais das empresas. Esses stakeholders podem, e

normalmente tem, diferentes perspectivas e expectativas em relação à empresa, podendo constituir um elemento moderador tanto das práticas de diferimento tributário quanto de alisamento e gerenciamento de resultados. Eles podem, portanto, influenciar a forma como as empresas respondem a essas pressões externas e ajustam suas estratégias contábeis e fiscais. Novamente, este ponto não foi objeto de modelagem na pesquisa.

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.

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, apontam-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 managemnt*. E por fim, 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, H. S. (2013) Análise das informações por segmento: divulgação de informações gerenciais pelas empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, v. 10, n. 19, p. 33-48.
- Almeida dos Santos, P. S., Verhagem, J. A., & Bezerra, F. A. (2012). Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governança corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(13), 55-74.
- Amat, O. & Gowthorpe, C. (2004) Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues. *UPF Working Paper* No. 749.
- Ayers, B. C. (1998). Deferred Tax Accounting under SFAS No. 109: An Empirical Investigation of Its Incremental Value-Relevance Relative to APB No. 11. *The Accounting Review*, 73(2), 195–212.
- Bauman, M. P.& Shaw, K.W. (2016) Balance sheet classification and the valuation of deferred taxes. *Research in Accounting Regulation*, v. 28, n. 2, p. 77-85.
- Beaver, W. H., & Dukes, R. E. (1972). Interperiod Tax Allocation, Earnings Expectations, and the Behavior of Security Prices. *The Accounting Review*, 47(2), 320–332.
- Bova, F. & Pereira, R. (2012) The Determinants and Consequences of Heterogeneous IFRS Compliance Levels Following Mandatory IFRS Adoption: Evidence from a Developing Country *Journal of Intrernational Accounting Research*, Forthcoming.

- Brigham, Eugene F.; Ehrhardt, Michael C. (2013) *Financial Management: Theory & Practice (Book Only)*. Cengage Learning.
- Brunozi Júnior, A. C. (2016). Os efeitos das book-tax-differences anormais na qualidade dos resultados contábeis em empresas de capital aberto listadas no Brasil. Tese de Doutorado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS São Leopoldo, Rio Grande do Sul.
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The accounting review*, 81(5), 983-1016.
- Call, A. C., Chen, S., Miao, B., & Tong, Y. H. (2014). Short-term earnings guidance and accrual-based earnings management. *Review of accounting studies*, 19, 955-987.
- Chen, T. (2010). Analysis on accrual-based models in detecting earnings management. *Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics*, 2(1), 5.
- Cheung, J. K. (1989). On the nature of deferred income taxes. *Contemporary Accounting Research*, 5(2), 625-641.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Pronunciamentos. <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos>
- Comprix, J.; Graham, R. C. & Moore, J. A. (2011) 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.
- Costa, P. S., & Lopes, A. B. (2015). Implicações da adoção das IFRS sobre as book-tax differences: o caso do Brasil. *Editora: NEA. Alemanha*.
- Covarsí, García-Ayuso, M., & Ramírez Zamora, C. (2003). Análise dos fatores determinantes no reconhecimento de créditos por prejuízos fiscais em empresas espanholas. *Revista Española de Contabilidad y Financiación*, 32(117), 395-429.
- Cupertino, C. M. (2013). *Gerenciamento de resultados por decisões operacionais no mercado brasileiro de capitais* [Published Version, reponame:Repositório Institucional da UFSC].
- Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C. M. (2010). Understanding Earnings Quality: A Review of the Proxies, Their Determinants and Their Consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50 (2-3), 344-401
- De Jesus, S. J. A., de Araújo, E. M., & da Silva Filho, A. M. (2023). Anos potenciais de vida perdidos por homicídio na Bahia, segundo raça/cor da pele, 2001-2016: aspectos epidemiológicos e temporais. *Revista Baiana de Saúde Pública*, 47(3), 282-285.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Dechow, P. & Skinner, D. J. (2000) Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators.
- Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A., & Mills, L. F. (2004). Last-chance earnings management: using the tax expense to meet analysts' forecasts. *Contemporary accounting research*, 56(2-3)
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17(1), 28-40.

- Enomoto, M., Kimura, F., & Yamaguchi, T. (2015). Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3)
- Ferreira, F. R., Martinez, A. L., Costa, F. M., & Passamani, R. R. (2012). Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, 52(5), 488-501.
- Fraga, T. R., Carraro, W. B. W. H., & Venturini, L. D. B. (2023). Aplicação do CPC 25: uma análise das empresas do segmento de siderurgia listadas na B3. *Refas-Revista Fatec Zona Sul*, 10(1), 20-44.
- García-Ayuso Covarsí, M., Ruiz Albert, I. y Zamora Ramírez, C. (2003). Una aproximación empírica a las relaciones de gobierno corporativo en las empresas españolas. En Congreso AECA: Transparencia Empresarial y Sociedad del Conocimiento (12.2003. Cádiz) Cádiz: AECA: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- Gordon, E. A., & Joos, P. R. (2004). Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U.K. *The Accounting Review*, 79(1), 97–124.
- Graham, J.R., Harvey, C.R. and Rajgopal, S. (2005) The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *Journal of Accounting & Economics*, 40, 3-73. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Guimarães, G. O. M., da Silva Macedo, M. Á., & da Cruz, C. F. (2016). Análise da alíquota efetiva de tributos sobre o lucro no Brasil: Um estudo com foco na ETRt e na ETRc. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 35(1), 1-16.
- Gunny, K.A. (2010). *The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks**: Real Activities Manipulation and Future Performance. *Contemporary Accounting Research*, 27, 855-888.
- Hanlon, M. (2005). The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences. *The Accounting Review*, 80(1), 137–166.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 127-178.
- Healy, P.M. and Wahlen, J.M. (1999) A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13, 365-383.
- Holthausen, R. W., Larcker, D. F., & Sloan, R. G. (1995). Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of accounting and economics*, 19(1), 29-74.
- Iudícibus, S. de (2021). Teoria da Contabilidade. 12. ed. São Paulo: Atlas.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kang, S.-H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353–367.
- Kapoutsou, E., Tzovas, C., & Chalevas, C. (2015). Earnings management and income tax evidence from Greece. *Corporate Ownership & Control*, 12(2-5), 511-529.

- Kasipillai, J. & Mahenthiran, S. (2013). Deferred taxes, earnings management, and corporate governance: Malaysian evidence. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, Elsevier, vol. 9(1), 1-18.
- Kolozsvári, A. C., & Macedo, M. A. D. S. (2016). Análise da influência da presença da suavização de resultados sobre a persistência dos lucros no mercado brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27, 306-319.
- Kronbauer, C. A., Souza, M. A., Webber, F. L., & Ott, E. (2012). Impacto do reconhecimento de ativos fiscais diferidos na estrutura financeira e no desempenho econômico de empresas brasileiras. *Revista Contemporânea De Contabilidade*, 9(17), 39-60.
- Kronbauer, C., Rojas, J., & de Souza, M. (2009). Tratamento contábil dos tributos sobre o lucro: um estudo comparativo entre as normas brasileiras da cvm e do cfc e a norma internacional de contabilidade nº 12 do IASB. *Revista de Informação Contábil*, 3(1), 58-88.
- Kustono, S.A, Roziq, A. & Nanggala, A.Y.A. (2021), “*Earnings quality and income smoothing motives: evidence from Indonesia*”, The Journal of Asian Finance, Economics, and Business, Vol. 8, pp. 821-832
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527.
- Lin, W. & Rong, M. (2012), Impacts of other comprehensive income disclosure on earnings management, *Nankai Business Review International*, Vol. 3 No. 1, pp. 93-101.
- Lynn, S. G.; Seethamraju, C. & Seetharaman, A. (2008) Incremental value relevance of unrecognized deferred taxes: Evidence from the United Kingdom. *Journal of the American Taxation Association*. 30 (2): 107–130.
- Lopes Madeira, F., & da Costa Junior, J. V. (2016). Características dos tributos diferidos nas companhias abertas brasileiras após a adoção das IFRS. *Revista de Contabilidade & Controladoria*, 8(3).
- Machado, S. J., Martins, S. R., & Miranda, V. K. (2012). Acumulações Discricionárias Extremas Em Ambientes de Recessão: Uma Análise Comparativa Entre Brasil e Estados Unidos. *Contabilidade Gestão E Governança*, 15(3).
- Martinez, A. L. (2008). Detectando Earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31
- Martinez, A. L. & Castro, M. A. (2011) Rivera The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brazil. *BAR - Brazilian Administration Review*. 8 (1), 1-20.
- Martinez, A. L., & Passamani, R. R. (2014). Book-tax differences e sua relevância informacional no mercado de capitais no Brasil. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 4(2), 20-37.
- Martins, O. S., & Paulo, E. (2014). Assimetria de informação na negociação de ações, características econômico-financeiras e governança corporativa no mercado acionário brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(64), 33-45.

- Mayoral, J. M., & Segura, A. S. (2017). Una evaluación empírica de los métodos de predicción de la rentabilidad y su relación con las características corporativas: An empirical evaluation of profitability prediction methods and their relation with corporate characteristics. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 20(1), 95-106.
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 1-31.
- Meiryani, Fernando, E., Hendratno, S. P., Dewiyanti, S., & Yanny, V. (2021, February). The Effect of Deferred Tax Expenses on Earning Management in Banking Companies. In *2021 7th International Conference on E-Business and Applications* (pp. 111-117).
- Miller, G. S., & Skinner, D. J. (1998). Determinants of the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets under SFAS No. 109. *The Accounting Review*, 73(2), 213–233.
- Mudjiyanti, R. (2018) The Effect of Tax Planning, Ownership Structure, and Deferred Tax Expense on Earning Management. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 231. 379-381.
- Novianti, T., & Firmansyah, A. (2020). The effect of tax risk, hedging, income smoothing, and cash flows volatility on firm value. *Test Engineering and Management*, 83(9675), 9675-9686.
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. Doi:10.11606/T.12.2007.tde-28012008-113439.
- Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *RAE-Revista De Administração De Empresas*, 47(1), 46–59.
- Pereira, T. R. L. (2014). Tratamento contábil dos tributos sobre o lucro: um estudo comparativo na mudança nas normas brasileiras. *Revista Científica Hermes*, (11), 207-226.
- Perobelli, F. F. C., Famá, R., & Sacramento, L. C. (2016). Relações entre Liquidez e Retorno nas Dimensões Contábil e de Mercado no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(71), 259-272.
- Portulhak, H., Raffaelli, S. C. D., Silva, P. Y. C., & Soares, R. O. (2014). Alisamento de resultados e utilização de instrumentos derivativos em empresas não financeiras listadas na BM&FBovespa. *Enfoque Reflexão Contábil*, 33(2), 105-119.
- Rachmany, H., & Tajudin, T. (2022). The Effect Of Deferred Tax Expense On Earnings Management:(Empirical Study on PT. Matahari Department Store, Tbk Listed on The Indonesia Stock Exchange in 2015 to 2019). *Jurnal Pajak Dan Bisnis (Journal of Tax and Business)*, 3(1), 1-11.
- Rey, J. M. (2012) 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 de Mestrado em Ciências Contábeis. Vitoria-ES.
- Ribeiro, F., & Colauto, R. D. (2016). A Relação entre Board Interlocking e as Práticas de Suavização de Resultados . *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(70), 55-66.

- Rojas, J. M., Herrera, D. L., Kronbauer, C. A., & Souza, M. A. (2010). La activación de las diferencias temporales positivas en empresas cotizadas españolas: un estudio empírico. *Contabilidade Gestão e Governança*, 13(1).
- Roychowdhury S. (2006), [Earnings management through real activities manipulation](#), *Journal of Accounting and Economics*, 42, (3), 335-370.
- Schipper, K. (1989): 'Commentary on earnings management'. *Accounting Horizons* 3, 91-102.
- Schrand, C. M., & Wong, M. (2003). Earnings Management Using the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets Under SFAS No. 109. *Contemporary Accounting Research*, 20 (3), 579-611.
- Schuh, C., Ribeiro, S.P. Simon, D. S, & Kronbauer, C. A. (2018). Fatores influenciadores do reconhecimento de ativos fiscais diferidos em empresas do ibovespa. *Revista Universo Contábil*, 0, 29-49.
- Soliman, W. S. M. K. & Ali, K. M. (2020). An investigation of the value relevance of deferred tax: the mediating effect of earnings management. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(1), 317-328.
- Sousa, A. S. N. (2017) 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.
- Soutes, D. (2011). Gerenciamento de resultados contábeis e retorno anormal: o mercado brasileiro reage ao gerenciamento de resultados contábeis? *Revista Contabilidade e Controladoria*, 3(3).
- Tang, T., & Firth, M. A. (2011). Can book-tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. *The International Journal of Accounting*, 46(2), 175-204.
- Tartono, C., Hidayat, A., & Haryono, L. (2021). The Effect of Tax Planning and Temporary Difference to Earnings Management. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 6(2), 183-195
- Teixeira, S., & Valle, M. (2009). Associação entre beta contábil e beta de mercado: análise no mercado financeiro brasileiro. *Revista de Informação Contábil*, 2(3), 1-21.
- Vieira, A. M. V. (2017) A manipulação dos resultados através dos impostos diferidos: estudo para as empresas portuguesas com valores cotados. Tese de Doutorado. Universidade de Aveiro, Aveiro.