



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337
Blumenau, v. 8, n. 1, p. 06-21, jan./mar., 2012

doi:10.4270/ruc.2012101

Disponível em www.furb.br/universocontabil



GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E A RELAÇÃO COM O LUCRO TRIBUTÁVEL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO¹

EARNINGS MANAGEMENT AND THE RELATIONSHIP WITH THE TAXABLE PROFIT OF THE BRAZILIAN PUBLICLY-TRADED COMPANIES

GESTIÓN DE RESULTADOS Y RELACIONES CON LA BASE IMPONIBLE DE LAS EMPRESAS BRASILEÑAS EN BOLSA

Guilherme Pinto Rezende

Graduando em Economia Empresarial e Controladoria
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto
Universidade de São Paulo - USP
End.: Rua Florêncio de Abreu, 921 – apto 123
CEP: 14015-060 – Ribeirão Preto/SP – Brasil
Email: guilherme.rez@gmail.com
Telefone: (16) 3441-7099

Sílvio Hiroshi Nakao

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto
Universidade de São Paulo - USP
Endereço: Av. Bandeirantes, 3900 – Monte Alegre
CEP: 14040-900 – Ribeirão Preto, SP – Brasil
Email: shnakao@usp.br
Telefone: (16) 3602-3919

RESUMO

Em função da ligação entre a contabilidade financeira para fins de divulgação e a tributação do imposto de renda, é de se supor que ações de planejamento tributário possam interferir na informação contábil divulgada. Com isso, a busca pelo interesse econômico de reduzir o ônus tributário pode ter representado gerenciamento de resultados na informação contábil para divulgação. Este estudo tem como objetivo verificar se os incentivos econômicos vinculados à tributação, medidos pelo lucro tributável, afetaram o nível de gerenciamento de resultados nas

¹ Artigo recebido em 21.10.2010. Revisado por pares em 14.01.2011. Reformulado em 13.05.2011. Recomendado para publicação em 18.05.2011 por Ilse Maria Beuren (Editora). Publicado em 31.01.2012. Organização responsável pelo periódico: FURB.

empresas brasileiras de capital aberto. Efetuou-se uma análise quantitativa envolvendo a variável lucro tributável e a medida de gerenciamento de resultados encontrada pelo modelo econométrico de Kang-Sivaramakrishnan (1995), com dados do período entre 1999 a 2007. Além disso, foram utilizadas outras variáveis para controlar e delimitar possíveis erros de especificação. Os resultados encontrados indicam evidência de que existe uma relação negativa entre lucro tributável e gerenciamento de resultados. Depreende-se que a busca por economias tributárias pelos gestores foi responsável por afetar o nível de gerenciamento de resultados contábeis para fins de divulgação, mostrando o efeito que a vinculação da prática contábil às normas tributárias exerceu nesse período sobre a informação contábil.

Palavras-chave: Gerenciamento de resultados. *Accruals* discricionários. Lucro tributável. Neutralidade tributária.

ABSTRACT

Due to the connection between financial accounting with disclosure purpose and income taxation, it is supposed that tax planning actions may interfere in the accounting information disclosed. Thus, the quest for taxation reduction may have represented earnings management in accounting information for disclosure. The goal of this study is to verify whether economic incentives related to taxation, measured by taxable income, affected the earnings management level in Brazilian publicly-traded companies. A quantitative analysis involving the profit tax variable and the earnings management measurement found out by the econometric model of Kang-Sivaramakrishnan (1995), with data from the period from 1999 to 2007. In addition, other variables were used to control and delimit possible specification errors. The results indicate that there is evidence of a negative relationship between taxable income and earnings management. It is inferred that the managers' search for tax savings was responsible for affecting the level of earnings management for accounting disclosure purposes, revealing the effect that the application of accounting practice to taxation standards had on the accounting information in that period.

Keywords: *Earnings management. Discretionary accruals. Taxable income. Tax neutrality.*

RESUMEN

Debido a la relación entre la contabilidad financiera y de impuestos sobre la renta, se supone que a la planificación de impuestos puede influir en la información contable. Por lo tanto, la búsqueda de una cantidad de menores ingresos tributables puede representar gestión de resultados en la contabilidad financiera para la presentación de informes. El objetivo es verificar si los incentivos fiscales económicos, medido por la renta imponible, afectan los niveles de ingresos de gestión en las empresas brasileñas que cotizan en bolsa. Hicimos un análisis con la base imponible y una medida para gestión de resultados, que fue detectado por el Kang-Sivaramakrishnan (1995), un modelo econométrico, con datos de 1999 a 2007. Además, se utilizaron otras variables para controlar y delimitar los posibles errores de especificación. Los resultados indican que hay evidencia de que existe una relación negativa entre la base imponible y la gestión de los ingresos. Entendemos que la búsqueda de la economía de impuestos por los gerentes fue el responsable de afectar el nivel de gestión de resultados de la contabilidad financiera, que revela el efecto que la relación de las prácticas contables a las normas fiscales hicieron en la información contable en este período.

Palabras clave: *Gestión de resultados. Devengo discrecionales. Base imponible. Neutralidad fiscal.*

1 INTRODUÇÃO

A tributação sobre o lucro das empresas, na forma de Imposto de Renda (IR), e a informação contábil para fins de divulgação financeira ocorrem sobre uma mesma base de eventos. Com isso, é natural que ambas compartilhem determinadas escolhas contábeis no reconhecimento e mensuração de resultados decorrentes dos eventos ocorridos.

Entretanto, as escolhas contábeis feitas por legisladores tributários e normatizadores contábeis podem ser diferentes, em função dos interesses econômicos atrelados. Do mesmo modo, ao gestor também cabem determinadas escolhas, incluindo a discricionariedade de modificar operações com vistas a um melhor desempenho econômico divulgado. Modificando ou não as operações, o fato é que os eventos ocorridos podem trazer reflexos concomitantes nos resultados contábeis para fins de divulgação e de tributação.

Em função da ligação entre a contabilidade financeira e a tributação do Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS), é de se supor que ações de planejamento tributário, como apontado por Watts e Zimmerman (1986), para fins de redução de carga tributária de IR/CS tenham interferido, de alguma forma, a informação contábil divulgada.

Essa interferência pode ser maior ou menor, dependendo da prevalência dos incentivos econômicos ligados à economia dos tributos ou dos ligados à divulgação, que por vezes podem ser contraditórios em termos de mensuração do lucro. Do ponto de vista da divulgação, uma parte da literatura tem tratado os incentivos econômicos ligados às escolhas contábeis na área de Gerenciamento de Resultados (GR).

A relação entre Gerenciamento de Resultados e incentivos econômicos tem sido foco de estudos há algum tempo. No Brasil, podem-se destacar os estudos realizados por Paulo, Lima e Lima (2006) sobre os níveis de GR em empresas acompanhadas por analistas financeiros, Lima (2007) e Nardi e Nakao (2009) referentes ao custo da dívida. No entanto, estudos na área de GR relacionando incentivos referentes à carga tributária representam uma área incipiente de estudos no Brasil (BAPTISTA; MARTINEWSKI, 2007).

Como o gerenciamento de resultados pode ser motivado por diversos interesses e objetivos, como evitar perdas ou suavizar resultados, é possível que uma delas seja a de redução de carga tributária (planejamento tributário). Os tributos incidentes sobre o lucro possuem uma característica particular, que é exatamente a de serem apurados sobre o lucro contábil ajustado, determinado a partir de escolhas contábeis, compartilhadas por normatizadores e por gestores (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001). Por outro lado, incentivos econômicos diversos podem prevalecer sobre o de menor pagamento de tributos, como os ligados à remuneração dos gestores.

Diante disso, pode-se levantar a seguinte questão: Os incentivos econômicos ligados à tributação podem afetar o nível de gerenciamento de resultados? O objetivo do trabalho é verificar se o montante de lucro tributável, como medida do nível de incentivos econômicos ligados à tributação, afetou o nível de gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras de capital aberto até o advento da Lei n. 11.638/2007.

Em se tratando de tributos, o objetivo de minimização dessas despesas com impostos parece atender ao mesmo tempo os interesses econômicos de gestores, investidores e credores, uma vez que promove o aumento de suas respectivas parcelas de participação na distribuição do valor agregado (renda) gerado pela empresa. Entretanto, para evitar informação enganosa, o fisco determina regras para a apuração do lucro tributável, procurando evitar manipulação, incluindo a postergação artificial dos tributos.

Juntamente com a adoção das normas internacionais de contabilidade, a Lei n. 11.638/2007 trouxe consigo outro dispositivo fundamental, necessário para a adoção das Normas Internacionais de Contabilidade (*International Accounting Standards Board - IFRS*), a desvinculação da contabilidade financeira para fins de divulgação da contabilidade para fins de apuração de Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS).

Até 2007, a prática contábil para fins de divulgação era fortemente influenciada pelas regras estabelecidas para fins de tributação. Todo esse conjunto de regras de contabilização para fins de apuração do IR e da CS acabava por determinar, em grande parte das situações práticas, a adoção dos mesmos critérios para fins de divulgação.

Em algumas situações, a regra tributária determinava critérios que podiam ser aceitos como critérios para divulgação, dada a possibilidade de interpretação de suas normas, como é o caso da depreciação (IGNÁCIO, 2010). Não havia sequer uma separação entre o que era norma para divulgação e para tributação, a ponto de a Lei n. 11.941/2009 considerar que as regras para fins de tributação estão contidas na legislação vigente em 31/12/2007.

Como até 2007 havia uma vinculação entre a legislação tributária e as práticas de divulgação, é possível que a busca pela minimização do valor do lucro tributável possa ter interferido no lucro mensurado para fins de divulgação, inclusive resultante das diversas escolhas feitas pelos normatizadores contábeis e pelos gestores, com todos os seus interesses econômicos envolvidos.

Na próxima seção é apresentada uma breve revisão sobre gerenciamento de resultados e a motivação para essa prática e planejamento tributário. Em seguida, é evidenciada a metodologia de pesquisa, bem como as variáveis utilizadas. Na sequência, é abordada a análise dos resultados. Ao final, são reportadas algumas considerações sobre o estudo.

2 LITERATURA PRECEDENTE E DESENVOLVIMENTO DA HIPÓTESE

O gerenciamento de resultados, ou *earnings management*, é um conjunto de práticas adotadas por gestores no intuito de obter resultados contábeis desejáveis, seja pela geração de valor com gerenciamento adequado ou pela criação de artifícios contábeis, os chamados *good* e *bad earnings management*.

De acordo com Watts e Zimmerman (1990), gerenciamento de resultados ocorre quando um gestor exerce seu poder discricionário sobre os números contábeis com ou sem restrição. Tal discricionabilidade pode ser maximizar o valor da firma ou ser oportunista.

Schipper (1989) refere-se à prática como “*a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtain some private gain*”. Pode-se ainda citar Healy e Wahlen (1999):

Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company, or the influence contractual outcomes that depended on reported accounting numbers.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão regulador do mercado brasileiro de capitais, define gerenciamento de resultados como o julgamento arbitrário no processo de reportar as demonstrações financeiras, com o objetivo de influenciar ou manipular os números apresentados, ainda que dentro dos limites prescritos pela legislação contábil e fiscal (CVM, 2007).

Diante da possibilidade de manipulação das informações contábeis, existem diversos motivos de os gestores atuarem de tal forma. Para Martinez (2001), existem três grandes grupos de incentivos observados pelos gestores para a prática do gerenciamento de resultados: incentivos contratuais, incentivos do mercado de capitais e incentivos reguladores.

Há diferentes modalidades de GR, entre as quais destacam-se: 1) *target earnings* (gerenciamento de resultados contábeis para aumentar ou diminuir os lucros; 2) *income smoothing* (gerenciamento de resultados com o intuito de minimizar a variabilidade dos resultados); e 3) *take a bath ou big bath* (gerenciamento de resultados para diminuir lucros correntes e, em contra partida, maximizar lucros futuros) (MARTINEZ, 2001).

Nardi e Nakao (2009) apresentam estudos em que são investigadas diversas motivações para se fazer GR, conforme Quadro 1.

Autores	Motivos para fazer GR
Verrecchia (1983); Healy e Whalen (1999) e Field, Lys e Vincent (2001).	Influenciar a percepção do mercado e elevar o preço das ações.
Field, Lys e Vincent (2001) e Watts e Zimmerman (1990)	Vinculados ao mercado de capitais e externalidades.
Subramanyan (1996); Sunder (1997); Hendriksen e Van Breda (1999) e Martinez (2001).	<i>Income Smoothing</i> .
Verrecchia (1983) e Field, Lys e Vincent (2001)	Manter imagem e mostrar talento.
Sunder (1997) e Martinez (2001)	Preservar o cargo e busca de <i>status</i> .
Martinez (2001, p. 1) e Andrade e Rossetti (2006, p. 204)	Pressão dos acionistas por resultados maiores e de outros interesses da diretoria executiva.
Healy e Whalen (1999) e Lopes e Martins (2005)	Sistema de remuneração e procura para manter bônus
Holthausen e Leftwich (1983); Watts e Zimmerman (1990); Healy e Whalen (1999); Field, Lys e Vincent (2001) e Lopes e Martins (2005)	Motivos contratuais. Manter os <i>covenants</i> e outras restrições ou potencializar a obtenção de empréstimos.

Quadro 1 - Alguns motivos para o gestor gerenciar resultados

Fonte: Nardi e Nakao (2009).

Outros estudos mais recentes procuram aprofundar a análise, como o de Jiang, Petroni e Wang (2010), que examinam a relação entre GR e a remuneração, mostrando que o GR está mais relacionado à remuneração de CFO do que à de CEO. García-Meca e Sánchez-Ballesta (2009) realizaram estudo sobre GR e governança corporativa por meio de meta-análise.

O que se observa é que o GR é motivado pelos interesses econômicos dos gestores. São constatações do que prediz a Teoria da Agência, que propõe que existe um conflito entre o agente, figura contratada para executar uma atividade pelo principal. Como ambos possuem seus próprios interesses e o bem estar do principal depende das ações do agente, a relação contratual não se dá sem custos.

O oportunismo e a assimetria de informação contidos em uma relação contratual são os vetores do GR executado pelo gestor de acordo com as mais diversas motivações.

Nardi e Nakao (2009) ainda identificam diversos estudos que procuram estabelecer relações entre GR e outras variáveis, no sentido de avaliar quais são os seus impactos e como é influenciado, conforme Quadro 2.

Estudos	Relações	Métodos de identificação de GR
Sengupta (1998)	Ki <i>versus</i> GR	Relatório de qualidade de informação.
Francis et al. (2002)	Ki e Ke <i>versus</i> GR	Modelos: Dechow, Sloan e Sweeney (1995), Teoh et al. (1998) e Dechow e Dichev (2002).
Francis et al. (2004)	Ke <i>versus</i> GR	Modelo de Dechow e Dichev (2002).
Francis et al. (2005)	Ki e Ke <i>versus</i> GR	Modelos: Dechow, Sloan e Sweeney (1995) e Dechow e Dichev (2002).
Aboody, Hughes e Liu (2005)	Ke <i>versus</i> GR	Modelos: Dechow, Sloan e Sweeney (1995) e Dechow e Dichev (2002).
Leuz e Verrecchia (2005)	Ke <i>versus</i> GR	Modelo Econômico.
Francis, Khurana e Pereira (2005)	Ke <i>versus</i> GR	Índice de evidenciação baseado na análise de demonstrações contábeis.
HassabEnably, Mosebach e Whisenant (2005)	<i>Default técnico versus</i> GR	Mudanças nas escolhas contábeis e Modelo de Dechow, Sloan e Sweeney (1995)
Coelho e Lopes (2007)	GR <i>versus</i> Alavancagem	Modelo de Dechow, Sloan e Sweeney (1995)
Bharathm, Sunder e Sunder (2008)	Custo dos juros, maturidade e bens em garantia <i>versus</i> GR	Modelos: Jones (1991); Dechow, Sloan e Sweeney (1995); Teoh et al. (1998) e Dechow Dichev (2002)
Paulo et al (2008)	GR <i>versus</i> rating	Modelos: Jones e KS
Onde: Ki refere-se ao custo da dívida, Ke refere-se ao custo de capital próprio e GR é o gerenciamento de resultados observado por métodos descritos na última coluna.		

Quadro 2 - Abordagens e métodos para identificação de GR em pesquisas internacionais

Fonte: Nardi e Nakao (2009).

Um incentivo que normalmente recebe atenção especial é a redução da carga tributária

incidente sobre as operações das empresas. É o que se chama de planejamento tributário. Esse termo é decorrente da característica jurídica do processo, em que a mudança deve ocorrer apenas para os fatos geradores futuros, e não passados (GRECO, 2004, p. 104-114).

Assim, uma ação de planejamento tributário é uma escolha de alternativas lícitas anteriores à ocorrência dos fatos geradores, e tem por objetivo a redução do ônus tributário e aumento de lucro. Nem todas as ações que têm por objetivo a redução do ônus tributário resultam necessariamente em um aumento de lucro. É possível, por exemplo, que a empresa empreenda uma separação formal das suas atividades em duas ou mais firmas, com o objetivo de reduzir o pagamento de imposto de renda, mas que isso provoque um aumento de outros custos operacionais ou perda de competitividade e redução nas receitas.

De acordo com Scholes et al. (2000), o planejamento tributário pode ser realizado de três formas: a) convertendo o resultado de um tipo para outro; b) trocando o resultado de um “bolso” para o outro; c) mudando o resultado de um período para outro.

A primeira forma representa a troca da natureza do resultado, que pode acontecer por meio da mudança na natureza da receita, dos custos ou da distribuição de lucros. A troca de natureza da receita pode acontecer, por exemplo, passando parte de uma receita de vendas a prazo para uma receita financeira sobre operações de vendas em uma instituição financeira do grupo.

A troca de “bolso” pode ocorrer por troca de responsável, por meio de criação de novas entidades ou por meio de mudança de jurisdição tributária. Assim, uma empresa poderia economizar tributos por meio do aproveitamento da chamada “guerra fiscal” com a mudança do local de seu estabelecimento, por exemplo, para outro Estado.

A mudança do resultado de um período para outro trabalha com o conceito de valor do dinheiro no tempo. A economia pode acontecer com a postergação dos débitos, com a antecipação dos créditos ou com a mudança de regimes (competência *versus* caixa).

O planejamento tributário ligado especificamente ao IR e CS possui uma peculiaridade, uma vez que o cálculo do lucro tributável, base para a incidência de tributos sobre o lucro, depende dos critérios de reconhecimento de resultados tributáveis, que podem ou não ser compartilhados pelas normas contábeis para fins de divulgação.

Se os critérios são formalmente separados para ambas as finalidades, o planejamento tributário pode ocorrer sem interferir ou ser interferido pelos critérios contábeis para divulgação. Em seu estudo, Phillips, Pincus e Rego (2003) assumem que os gestores preferem gerenciar o lucro contábil para cima sem também aumentar o lucro tributável.

Entretanto, no Brasil, até a promulgação da Lei n. 11.638/2007, a prática de contabilidade financeira para divulgação externa era vinculada às normas tributárias. Isso implica na seguinte situação: as modificações nos *accruals* para fins de tributação podem ter interferido diretamente nos *accruals* da contabilidade financeira.

Desse modo, o planejamento tributário relacionado ao imposto de renda em empresas brasileiras até 2007 pode ter promovido mudanças no comportamento dos *accruals* na contabilidade financeira. Mesmo que tenha sido com o propósito de reduzir o lucro tributável, pode-se dizer que houve gerenciamento de resultados e que são *accruals* discricionários.

Assim, os *accruals* discricionários podem ter sido influenciados pelo objetivo de reduzir o lucro tributável por meio de ações de planejamento tributário, e consequentemente alteraram o lucro reportado pelas demonstrações financeiras. Com o intuito de atingir o objetivo proposto no início do estudo, formula-se a seguinte hipótese:

$$H1: GR_t = f(LCTRI_t)$$

Onde:

GR = gerenciamento de resultados no período t

LCTRI = lucro tributável no período t

É interessante notar que o gerenciamento de resultados medido pelos *accruals* discricionários foi colocado como variável dependente do lucro tributável, e não ao contrário, apesar de haver vinculação entre a legislação tributária e a contabilidade financeira, bem como os *accruals* efetuados afetarem diretamente o montante do lucro tributável. Entretanto, o que se quer capturar neste estudo é o movimento de gerenciamento de resultados delineado com a função de se obter um determinado montante de lucro tributável no próprio período.

Esse montante seria o alvo do trabalho de planejamento tributário realizável por meio da manipulação dos *accruals*. Portanto, os *accruals* discricionários são a variável dependente neste estudo. Sendo assim, é esperada uma relação inversa entre lucro tributável e GR, uma vez que menores lucros tributáveis podem ter resultado em maior gerenciamento de resultados.

3 METODOLOGIA

3.1 Amostra e Coleta de Dados

A base amostral dessa pesquisa limita-se a empresas de capital aberto listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA). A amostra, ao final, limitou-se a 2.682 empresas-ano.

Quanto à obtenção de dados, foi utilizada a base secundária do *software* Economática®. Foram excluídas as empresas do setor de “Fundos”, “Seguros” e “Finanças”. Essa seleção foi realizada pelo fato de que o estudo é voltado a empresas de produção e comerciais, pois somente assim todas as variáveis poderiam ser incluídas no modelo, principalmente o *accrual* discricionário proveniente do modelo KS.

Os dados utilizados são referentes aos valores consolidados das empresas em milhares de reais no período compreendido entre 1999 e 2007, correspondentes ao quarto trimestre de cada ano. Além disso, foram filtradas as observações das empresas que não apresentaram divulgações contábeis no período. O período analisado se refere até 2007, pelo fato de haver congruência entre a legislação societária e tributária no Brasil.

3.2 Medida de Tributação

A variável selecionada para representar os incentivos econômicos ligados à tributação foi o Lucro Tributável. Ela foi escolhida, em vez de medidas de carga tributária, como Despesa de IR/Receita, pelo fato de estar em valores absolutos. Com isso, pode ser possível capturar práticas de planejamento tributário que buscam a aproximação ao valor zero, independentemente do tamanho da empresa.

A aproximação ao valor zero (e não a maximização de prejuízos fiscais) é ao mesmo tempo uma prática de evitar tributos e de suavizar resultados próximos a zero ao longo do tempo. Também não se utilizou variáveis relacionadas a *Book-tax Differences* (BTD), que não mostraram significância estatística em relação a GR em Formigoni et al. (2009).

O cálculo do lucro tributável foi realizado da seguinte forma:

$$LCTRI_{it} = [(IR_{it} + IRdif_{it})/0,34] \quad (1)$$

Onde:

$LCTRI_{it}$ é o lucro tributável da empresa i no período t

IR_{it} é a despesa de imposto de renda corrente da empresa i no período t

$IRdif_{it}$ é a despesa de imposto de renda diferido da empresa i no período t

De acordo com o Decreto n. 3.000, de 1999, existem diferentes formas para se apurar os encargos tributários sobre o lucro. Uma forma é pelo chamado Lucro Real. Essa forma de

tributação implica que o lucro tributável deve ser apurado extra-contabilmente por meio do Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR). Para fins de apuração do imposto de renda e contribuição social, as alíquotas são de 15% de IR, 10% de Adicional de IR e de 9% de CS.

O Lucro Real é apurado a partir do LAIR contábil, ajustado por adições, exclusões e compensações. Como a legislação brasileira determina que os pagamentos de tributos devam ocorrer mensalmente por adiantamento no caso da opção pela tributação anual, ao invés de trimestral (em que ocorrem apurações a cada trimestre), os saldos de IR/CS a Pagar no Passivo não representam o valor de IR/CS devido referente a todo o ano. Uma alternativa seria usar a despesa de IR Corrente da DRE, já que representaria o valor devido do período conforme a legislação tributária. Porém, a base de dados utilizada não possui em boa parte das observações o valor destacado de IR Corrente.

Portanto, somaram-se as despesas de IR Diferido do período. O que se obtém disso é o valor devido de IR/CS em base competência e a carga tributária efetiva sobre o lucro, considerando-se as alocações intertemporais de IR/CS por diferenças temporárias. Ao se considerar o total de despesas de IR/CS dividido pela alíquota nominal de 34% (15% de IR, 10% de adicional de IR e 9% de CS), está-se testando se esse montante resultou na prática de GR nas contas contábeis consideradas no modelo de estimação de GR, independentemente das diferenças temporárias constituídas ou revertidas.

Está-se considerando que a alíquota de Adicional de IR é de 10% sobre o lucro tributável. Entretanto, na realidade, essa alíquota é aplicável sobre o lucro tributável que ultrapassa R\$240 mil no ano. Considerou-se que, em função do tamanho das empresas da amostra, essa diferença é imaterial. Considerou-se também que a base de cálculo da CS é a mesma base do IR. Entretanto, a legislação prevê situações em que essas bases de cálculo podem ser diferentes. Algumas diferenças, por exemplo, em relação à realização de lucros inflacionários, acabam perdendo efeito com o tempo, aproximando na prática as bases em termos de montantes. Assim, consideraram-se imateriais as diferenças entre as bases de IR e CS para o período analisado e para as empresas da amostra.

Ao se utilizar a despesa de IR Diferido no cálculo do lucro, está-se excluindo os efeitos dos ajustes intertemporais de IR provocados por diferenças temporárias. Desse modo, os efeitos de resultados reconhecidos contabilmente, mas não para fins de tributação de maneira temporária são desconsiderados. Com isso, são considerados apenas os efeitos de resultados que são reconhecidos contabilmente e ao mesmo tempo para fins tributários, que representam impacto efetivo sobre a carga tributária a partir dos valores contábeis influenciados pelo gerenciamento de resultados.

3.3 Medida de Gerenciamento de Resultados

Para relacionar o lucro tributável e o gerenciamento de resultados se necessita de uma medida para o gerenciamento. Para auxiliar nos estudos sobre gerenciamento de resultados, alguns modelos foram desenvolvidos com base na análise dos *accruals* (acumulações). Os *accruals* surgem da diferença temporal entre os fluxos de caixa gerados pelas transações e os correspondentes efeitos econômicos, são baseados nas expectativas futuras de recebimentos e pagamentos das transações e eventos ocorridos no período atual, e são revertidos naturalmente em períodos futuros (PIQUERAS, 2010).

Uma forma de analisar gerenciamento de resultados é baseada em *accruals* discricionários. Os *accruals* discricionários são os derivados do poder discricionário do gestor, ao invés dos não discricionários, que são os derivados da aplicação das normas contábeis (MARTINEZ, 2008).

Existem diferentes modelos de identificação dos *accruals* discricionários, assim como apresentados por Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1995), Kang e Sivaramakrishnan (1995) (Modelo KS) e Pae (2005).

A escolha do modelo utilizado neste estudo se baseou em pesquisas anteriores. Segundo Martinez (2001), o Modelo KS é o mais eficiente dentre os modelos analisados, pois revisa os principais problemas como os erros nas variáveis e o problema de variáveis omitidas. Outro ponto apresentado é que o modelo, desenvolvido por Sok-Hyon Kang e K. Sivaramakrishnan, utiliza variáveis instrumentais para mitigar os erros de simultaneidade entre as variáveis (KANG; SIVARAMAKRISHNAN, 1995).

É importante ressaltar que os modelos desenvolvidos geram sempre os *accruals* totais das empresas, porém se está preocupado somente com aqueles que realmente podem ser alterados pelos gestores, ou seja, os *accruals* discricionários. Seguindo esse raciocínio tem-se:

$$AT_{it} = AD_{it} + AND_{it} \quad (2)$$

Onde:

AT_{it} é o *accrual* total da empresa i no período t

AD_{it} é o *accrual* discricionário da empresa i no período t

AND_{it} é o *accrual* não discricionário da empresa i no período t

A equação 2 representa a lógica dos modelos. Sendo assim, a diferença entre os *accruals* totais e os *accruals* não discricionários resulta na *proxy* para o gerenciamento de resultados, os *accruals* discricionários.

Pelo Modelo KS, os *accruals* discricionários são encontrados a partir do resíduo da regressão:

$$AT_{it} = \Phi_0 + \Phi_1 \left(\delta_1 \frac{Rec_{it}}{AtTot_{it}} \right) + \Phi_2 \left(\delta_2 \frac{Desp_{it}}{AtTot_{it}} \right) + \Phi_3 \left(\delta_3 \frac{AtImob_{it}}{AtTot_{it}} \right) + \varepsilon \quad (3)$$

$$AD_{it} = AT_{it} - \left[\Phi_0 + \Phi_1 \left(\delta_1 \frac{Rec_{it}}{AtTot_{it}} \right) + \Phi_2 \left(\delta_2 \frac{Desp_{it}}{AtTot_{it}} \right) + \Phi_3 \left(\delta_3 \frac{AtImob_{it}}{AtTot_{it}} \right) \right] = \varepsilon \quad (4)$$

$$\delta_1 = \frac{CR_{it-1}}{Rec_{it-1}} \quad (5)$$

$$\delta_2 = \frac{(NIG_{it-1} - CR_{it-1})}{Desp_{it-1}} \quad (6)$$

$$\delta_3 = \frac{Deprec_{it-1}}{AtImob_{it-1}} \quad (7)$$

Onde:

AT_{it} é o *accrual* total da empresa i no período t

AD_{it} é o *accrual* discricionário da empresa i no período t

Rec_{it} é a receita líquida de vendas da empresa i no período t

$AtTot_{it}$ é o ativo total da empresa i no período t

$Desp_{it}$ são as despesas operacionais e o custo do produto vendido da empresa i no período t

$AtImob_{it}$ é o ativo imobilizado da empresa i no período t

CR_{it-1} são as contas a receber da empresa i no período t-1

Rec_{it-1} é a receita líquida de vendas da empresa i no período t-1

NIG_{it-1} é a necessidade de investimento no giro da empresa i no período t-1

$Desp_{it-1}$ são as despesas operacionais e o custo do produto vendido da empresa i no período t-1

$Deprec_{it-1}$ é a depreciação do ativo imobilizado da empresa i no período $t-1$
 $AtImob_{it-1}$ é o ativo imobilizado da empresa i no período $t-1$
 ε é o erro da regressão

O método utilizado para encontrar tal resíduo foi o de Mínimos Quadrados de Dois Estágios (MQ2E), o qual é representado na Tabela 1.

Tabela 1 - Modelo KS (MQ2E)

	Coefficiente	p-value
Constante	0,000	0,362
$\delta 1 * REC_{it}$	0,109	0,924
$\delta 2 * DES_{pit}$	0,181	0,151
$\delta 3 * A.IMOB_{it}$	-0,681	-4,141 (*)
Estatística F	6,711 (*)	
R^2	0,007	
R^2 Ajustado	0,006	
Observações	2682	

(*): Significante ao nível de 5%.

De acordo com o resultado do modelo KS, observa-se que somente um dos parâmetros apresentou significância. Percebe-se também que o poder preditivo do modelo não é alto, porém a Estatística F apresenta que o modelo em si é significativo.

3.4 Variáveis de Controle

Além das variáveis descritas acima, outras foram inseridas a um novo modelo de regressão com o intuito de mitigar os erros relacionados com variáveis omitidas e viés. Essas variáveis são usualmente observadas em outros trabalhos relacionados ao assunto e, assim como Nardi e Nakao (2009), serão chamadas de variáveis de controle.

A primeira é referente ao ciclo operacional das empresas, pois esse pode mudar de acordo com a necessidade de compatibilização do fluxo de caixa. Quanto maior o ciclo operacional, maior o gerenciamento de resultados (NARDI; NAKAO, 2009).

$$CO_{it-1} = [360 / (Vendas_{it-1} / \Delta CR_{it-1})] + [360 / (CMV_{it-1} / \Delta Estoque_{it-1})] \quad (8)$$

Onde:

CO_{it-1} o ciclo operacional na empresa i no período $t-1$

$Vendas_{it-1}$ são as vendas da empresa i no período $t-1$

ΔCR_{it-1} a variação de contas a receber da empresa i no período $t-1$

CMV_{it-1} é o custo da mercadoria vendida da empresa i no período $t-1$

$\Delta Estoque_{it-1}$ a variação de estoques da empresa i no período $t-1$

Outra variável é apresentada de forma categórica, como variável *dummy*, em relação ao lucro líquido (LL_{it}), na qual o valor 1 foi utilizado para os casos em que os resultados eram negativos e zero caso o contrário. A importância dessa variável está no fato de que resultados negativos podem incluir diferenças temporais devido aos *accruals*. Segundo Martinez (2001), as empresas podem gerenciar os resultados correntes, piorando-os para melhorá-los no futuro.

Outra questão levantada é em relação à suavização do lucro. A mensuração dessa variável, chamada *income smoothing* ($Smoo_{it}$), partiu da idéia exposta por Martinez (2001). Assim, foram calculadas as variações do lucro, ponderadas pelo ativo total das empresas. Os resultados que ficaram no intervalo de -1% a 1% receberam valor 1 e zero caso o contrário.

Foi medido também o desempenho das empresas, pois este pode conter *accruals*

discricionários. Sendo assim, fez-se uso de uma variável que pudesse retirar tal efeito.

$$Desemp_{it-1} = EBITDA_{it-1} / Invest_{it-1} \quad (9)$$

Onde:

$Desemp_{it-1}$ é o lucro antes dos juros da empresa i no período t-1

$Invest_{it-1}$ é o investimento da empresa i no período t-1

O crescimento foi outra variável levantada, uma vez que os *accruals* podem ser correlacionados com o desempenho interno das organizações.

$$Cresc_{it} = (AT_{it} - AT_{it-1}) / AT_{it} \quad (10)$$

Onde:

$Cresc_{it}$ é o crescimento da empresa i no período t

AT_{it} é o ativo total da empresa i no período t

AT_{it-1} é o ativos total da empresa t no período t-1

Outra referência foi feita a partir do tamanho da empresa. Tem-se por base que quanto maior o tamanho das organizações, mais incentivos está atrelado às suas operações, assim, menos deveria ser a proporção de *accruals* discricionários. A variável representativa é:

$$Tam_{it} = \log(AT_{it}) \quad (11)$$

Onde:

Tam_{it} é o tamanho da empresa i no período t

$\log(AT_{it})$ é o logaritmo do ativo total da empresa i no período t

Para encerrar com as variáveis de controle tem-se a variável denominada como *Leverage*. Essa variável está relacionada ao tamanho das dívidas empresariais, ou seja, o quanto as empresas estão alavancadas. Assim, quanto mais endividada a empresa, é mais provável que os gestores modifiquem os resultados contábeis.

$$Lev_{it-1} = DivLP_{it-1} / (AT_{it-1} - RR_{it-1}) \quad (12)$$

Onde:

Lev_{it-1} é a alavancagem da empresa i no período t-1

$DivLP_{it-1}$ é o montante da dívida de longo prazo da empresa i no período t-1

AT_{it-1} é o ativo total da empresa i no período t-1

RR_{it-1} é a reserva de reavaliação da empresa i no período t-1

3.5 Modelo Desenvolvido

Depois de inseridas todas as variáveis o seguinte modelo foi desenvolvido.

$$AD_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 LcTri_{it} + \alpha_2 CO_{it-1} + \alpha_3 LL_{it} + \alpha_4 Smoo_{it} + \alpha_5 Desemp_{it-1} + \alpha_6 Cresc_{it} + \alpha_7 Tam_{it} + \alpha_8 Lev_{it-1} \quad (13)$$

Onde:

AD_{it} é o *accrual* discricionário da empresa i no período t

$LcTri_{it}$ é o lucro tributável da empresa i no período t

CO_{it-1} é o ciclo operacional da empresa i no período t-1

LL_{it} é a variável categórica do lucro líquido da empresa i no período t
 $Smoo_{it}$ é a variável categórica de *income smoothing* da empresa i no período t
 $Desemp_{it-1}$ é o desempenho da empresa i no período $t-1$
 $Cresc_{it}$ é o crescimento da empresa i no período t
 Tam_{it} é o tamanho da empresa i no período t
 Lev_{it-1} é a medida de alavancagem da empresa i no período $t-1$

Com a especificação do modelo, foram rodados testes estatísticos para avaliar a significância do modelo e dos parâmetros a partir dos *softwares* SPSS 16.0 e STATA 9.0. Quanto ao método, foram utilizados modelos operacionais através da análise de correlação e análise de efeitos para dados em painéis. Problemas como heteroscedasticidade, autocorrelação e de não-normalidade dos resíduos foram levados em consideração.

4 RESULTADOS

4.1 Análise de Correlação

Para a aplicação do modelo proposto foi realizada uma análise de correlação pelo método de Spearman. Tal análise permite, segundo Triola (apud NARDI; NAKAO, 2009, p.75) determinar qual a associação linear entre duas variáveis. Logo, a análise se estende a uma relação de causa e/ou efeito. Além disso, o modelo de Spearman foi utilizado pelo fato de não exigir a normalidade na distribuição das variáveis.

Tabela 3 - Análise de correlação

Correlação de Spearman									
	AD_{it}	$LcTri_{it}$	Tam_{it}	CO_{it-1}	$Desemp_{it-1}$	$Cresc_{it}$	Lev_{it-1}	LL_{it}	$Smoo_{it}$
AD_{it}	1	-0,069**	-0,183**	0,032	0,072**	-0,023	-0,026	0,007	-0,052**
$LcTri_{it}$	-0,069**	1	0,445**	0,102**	0,342**	0,118**	-0,103**	-0,419**	0,064**
Tam_{it}	-0,183**	0,445**	1	0,143**	0,219**	0,173**	0,102**	-0,304**	0,077**
CO_{it-1}	0,032	0,102**	0,143**	1	0,221**	0,111**	-0,035	-0,143**	0,018
$Desemp_{it-1}$	0,072**	0,342**	0,219**	0,221**	1	0,155**	-0,064**	-0,382**	0,063**
$Cresc_{it}$	-0,023	0,118**	0,173**	0,111**	0,155**	1	-0,201**	-0,254**	0,059**
Lev_{it-1}	-0,026	-0,103**	0,102**	-0,035	-0,064**	-0,201**	1	0,258**	-0,040*
LL_{it}	0,007	-0,419**	-0,304**	-0,143**	-0,382**	-0,254**	0,258**	1	-0,137**
$Smoo_{it}$	-0,052**	0,064**	0,077**	0,009	0,063**	0,059**	-0,040*	-0,137**	1
N	2682	2682	2682	2682	2682	2682	2682	2682	2682

** Correlação é significativa ao nível de 1% (bicaudal).

* Correlação é significativa ao nível de 5% (bicaudal).

Analisando a medida de gerenciamento de resultados, representado pelos *accruals* discricionários, e a relação com o lucro tributável, pode-se observar uma correlação negativa, o que à primeira instância corrobora a Hipótese 1 de que quanto menor o lucro tributável maior o gerenciamento de resultados.

Pela ótica das variáveis de controle, observa-se que para o tamanho da empresa a relação com GR é negativa, como o esperado, uma vez que empresas maiores têm mais incentivos atrelados às operações. No caso do ciclo operacional, a relação com GR é positiva, a qual pode ser explicada pelo fato de que os *accruals* podem ser utilizados para adaptar as necessidades de caixa, o que era esperado. O desempenho mostrou-se positivamente relacionado, mesmo não tendo uma relação teórica esperava-se, como apresentado, a significância dessa variável. O crescimento com uma relação negativa não corrobora a idéia de que empresas em crescimento seriam mais tendenciosas a variar os resultados. A

alavancagem (*leverage*) apresentou correlação negativa com GR, o que indica o contrário do esperado, uma vez que níveis mais altos de endividamento levariam os gestores a agirem de forma discricionária. Já a presença de prejuízos fiscais positivamente relacionados com GR baseia-se na idéia do *big bath accounting*, apresentada anteriormente. A relação negativa entre *income smoothing* e GR não corrobora a idéia de Martinez (2001) de que as empresas procurariam usar os *accruals* para minimizar a variabilidade do lucro.

4.2 Estatística Analítica do Modelo

Nesta seção é apresentada a estatística analítica do modelo desenvolvido. A análise baseou-se em testes para dados em painel para efeitos fixos e aleatórios. Para a verificação de qual modelo de análise deveria ser adotado utilizou-se o teste de Hausman, o qual tem como hipótese nula que os coeficientes estimados pelos estimadores eficientes de efeitos aleatórios são os mesmos estimados pelo estimador eficiente de efeitos fixos.

Os resultados dos testes de verificação são apresentados na Tabela 4, bem como os testes para heteroscedasticidade (teste LR, *Likelihood-ratio*), auto-correlação (teste de Wooldridge) e o teste de Breusch-Pagan LM (Multiplicador de Lagrange). Este último tem por hipótese nula a existência de variância zero entre as empresas, e a utilização do teste é conveniente para verificar se o modelo realmente requer dados em painel por efeitos aleatórios ou simplesmente uma análise por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO).

Tabela 4 – Testes de verificação

	Coefficiente
Hausman	0,3997
B-P / LM	247,55(*)
Teste LR	-32,42
Wooldridge	0,8081

(*): Significante ao nível de 5%.

Como o teste de Hausman não rejeitou a hipótese nula, tem-se que a melhor alternativa é o modelo com efeitos aleatórios. Além disso, quando se observa o teste B-P/LM assume-se que o melhor modelo baseia-se em dados em painel, já que se rejeitou a hipótese nula de variância zero entre as empresas.

Atentando para heteroscedasticidade e auto-correlação tem-se que pelo teste LR os dados apresentam heteroscedasticidade, uma vez que a hipótese nula é a presença de homocedasticidade. O teste de Wooldridge também não apresenta significância, o que indica a ausência de correlação serial nos dados. Dessa forma, optou-se pelo uso de dados em painel para efeitos aleatórios corrigidos para a presença de heteroscedasticidade.

Tabela 5 - Análise Modelo (EA)

	Coefficiente
Constante	0,075(*)
$LcTri_{it}$	-0,227(*)
Tam_{it}	-0,072(*)
CO_{it-1}	-0,002
$Desemp_{it-1}$	0,010
$Cresc_{it}$	-0,031(*)
Lev_{it-1}	-0,004
LL_{it}	-0,008
$Smoo_{it}$	-0,002
Wald Chi2 (Est. F)	675,71(*)
Observações	2862

(*): Significante ao nível de 5%.

Observa-se por meio da Tabela 5, que o modelo apresenta significância no Teste de Wald Chi² (Est. F), o que aponta para uma aceitável representação do modelo.

Outro ponto a ser levantado é em relação ao coeficiente do lucro tributável, o qual se apresenta significativo ao nível de 5% e, assim como apresentado anteriormente pela análise de correlação de Spearman negativamente relacionado com os *accruals* discricionários.

Sendo assim, os resultados obtidos a partir do modelo corrobora a Hipótese 1 de que o gerenciamento de resultados, representado pelos *accruals* discricionários, pode ocorrer em função do lucro tributável do período.

4.3 Análise dos Resultados

Tanto na análise de correlação, como nos resultados obtidos com a análise do modelo por dados em painel por efeitos aleatórios, é possível observar que há uma relação inversa com significância estatística entre o lucro tributável e os *accruals* discricionários.

Como existe uma relação inversa significativa entre lucro tributável e *accruals* discricionários, é possível inferir que menores lucros tributáveis implicaram na ocorrência de maiores *accruals* discricionários, ou seja, maiores distâncias entre os resultados contábeis e os respectivos fluxos de caixa.

Como o lucro tributável é *proxy* de incentivos tributários e os *accruals* discricionários são *proxy* de gerenciamento de resultados, é possível indicar que há evidências de que, para o período analisado e para as empresas brasileiras componentes da amostra, a busca por economias tributárias por parte de gestores foi responsável por afetar significativamente o nível de gerenciamento de resultados contábeis para fins de divulgação.

Isso revela o efeito que a vinculação da prática contábil às normas tributárias exerceu nesse período sobre a informação contábil.

5 CONCLUSÕES

Em função da vinculação entre a legislação tributária e contabilidade financeira no Brasil durante o período analisado, qualquer ação de planejamento tributário que envolva a manipulação de *accruals* para fins tributários pode ter feito com que as demonstrações financeiras divulgadas apresentem também *accruals* discricionários em função do montante de lucro tributável almejado no planejamento tributário.

Este estudo buscou verificar a relação existente entre o gerenciamento de resultados e o lucro tributável em empresas de capital aberto brasileiras. Utilizou-se como *proxy* para o gerenciamento de resultados os resíduos do Modelo KS (1995), os *accruals* discricionários, e como *proxy* para a tributação o lucro tributável das empresas no período compreendido entre 1999 e 2007.

Os resultados dos testes efetuados apresentam evidências de que há uma relação negativa entre lucro tributável e gerenciamento de resultados, o que corrobora com a hipótese apresentada de que o gerenciamento de resultados pode ser escrito em função do lucro tributável do período.

A evidência de que existe essa relação entre lucro tributável e gerenciamento de resultados mostra que as medidas de GR são influenciadas por interesses econômicos relacionados à tributação. A tributação era uma variável até então pouco considerada como um fator relevante na explicação sobre GR.

Para o período analisado, anterior à adoção de IFRS no Brasil, indica que a vinculação da prática de divulgação às normas tributárias pode ter influenciado significativamente as práticas de gerenciamento de resultados para fins de divulgação.

As limitações que podem ser destacadas são: a) inferência estatística apenas para a amostra apresentada; b) utilização de um único modelo específico, no caso o Modelo KS, para

estimar a *proxy* de gerenciamento de resultados; c) utilização do lucro tributável como *proxy* de incentivos tributários; d) métodos estatísticos de inferência. Tais limitações motivam a continuidade das pesquisas, já que a mudança para outros tipos de amostras, identificação de outras variáveis explicativas, ou mudanças em relação aos testes empregados podem elucidar, bem como desenvolver novas evidências sobre o estudo.

Além disso, estudos desenvolvidos no âmbito do gerenciamento de resultados após a adoção das práticas internacionais de contabilidade no Brasil a partir da Lei n. 11.638/07 levará a questões de como a convergência das normas brasileiras para as internacionais exerce influência sobre o gerenciamento de resultados das empresas (BAPTISTA, 2009), o que permite comparabilidade dos estudos e resultados encontrados.

REFERÊNCIAS

BAPTISTA, E. M. B. Ganhos em transparência versus novos instrumentos de manipulação: o paradoxo das modificações trazidas pela Lei nº 11.638. **RAE. Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 49, n. 2, p. 234-239, 2009. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902009000200009>

BAPTISTA, E. M. B.; MARTINEWSKI, A. L. Gerenciamento de resultados: revisão da literatura nacional e possibilidade de estudos futuros. CONGRESSO USP DE CONTABILIDADE E CONTROLADORIA, 7., 2007, São Paulo. **Anais eletrônicos...** Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos72007/606.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2011.

BRASIL. **Decreto n. 3000**. Regulamento do Imposto de Renda. Brasília: Congresso Nacional, 1999.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). **Ofício-circular CVM/SNC/SEP Nº 01/2007**. Orientações gerais sobre procedimentos a serem observados pelas companhias abertas, 2007. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/port/atos/oficios/OFICIO-CIRCULAR-CVM-SNC-SEP-01_2007.asp>. Acesso em: 21 fev. 2011.

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, 2001. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E. Diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. **Brazilian Business Review**, v. 6, n. 1, p. 44-61. abr., 2009.

GARCÍA-MECA, E.; SÁNCHEZ-BALLESTA, J. P. Corporate governance and earnings management: a meta-analysis. **Corporate Governance: An International Review**, v. 17, n. 5, p. 594-610, 2009. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00753.x>

GRECO, M. A. **Planejamento tributário**. São Paulo: Dialética, 2004.

HEALY P. M; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, Sarasota, n. 13, p. 365-383, 1999. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

IGNACIO, S. S. **Avaliação da conexão entre as normas e práticas contábeis e fiscais no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade, USP Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, 2010.

JIANG, J.; PETRONI, K. R.; WANG, I. Y. CFOs and CEOs: Who have the most influence on earnings management? **Journal of Financial Economics**, v. 96, p. 513-526. 2010.

<http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.02.007>

KANG, S.-H.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, Oxford, v. 33, n. 2, p. 353-367, 1995. <http://dx.doi.org/10.2307/2491492>

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. 153 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

MARTINEZ, A. L. Detectando *earnings management* no Brasil: estimando os *accruals* discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, FEA/USP, v. 19, n. 46, p. 7-17, jan/abr. 2008. <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002>.

NARDI, P. C. C.; NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Contabilidade & Finanças**, FEA/USP, v. 20, p. 77-100, 2009. <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772009000300006>.

PAULO, E.; LIMA, G. A. S. F.; LIMA, I. S. A influência da cobertura dos analistas financeiros sobre o gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 6., 2006, São Paulo. **Anais...** Disponível em: <<http://www.congressousp.fipecafi.org/artigos62006/482.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2011.

PHILLIPS, J.; PINCUS, M.; REGO, S. Earnings management: new evidence based on deferred tax expense. **The Accounting Review**, v. 78, n. 2, p. 491-521, 2003. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2003.78.2.491>

PIQUERAS, T. M. **Relação das diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável (book-tax-differences) e gerenciamento de resultados no Brasil**. 2010. 69f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, 2010.

SCHIPPER, K. Commentary on earnings management. **Accounting Horizon**, v. 3, p. 91-102, Dec. 1989.

SCHOLES, M. S.; WOLFSON, M. A.; ERICKSON, M. M.; SHEVLIN, T.; ERICKSON, M.; MAYDEW, E. L. **Taxes and Business Strategy: a planning approach**. 2. ed. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2000.

WATTS, R. L., ZIMMERMAN, J. L. Positive accounting theory: a ten year perspective. **Accounting Review**, v. 65, 1990.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introdução à econometria: uma abordagem moderna**. Tradução: Rogério César de Souza e José Antônio Ferreira. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.