



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337
Blumenau, v. 8, n. 3, p. 100-112, jul./set., 2012

doi:10.4270/ruc.2012324
Disponível em www.furb.br/universocontabil



DIFERENÇAS ENTRE O LUCRO TRIBUTÁVEL E O LUCRO CONTÁBIL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO¹

***DIFFERENCES BETWEEN TAXABLE INCOME AND ACCOUNTING PROFIT OF
BRAZILIAN COMPANIES WITH OPEN CAPITAL***

***DIFERENCIAS ENTRE LA BASE IMPONIBLE Y RESULTADO CONTABLE DE LAS
EMPRESAS BRASILEÑAS NEGOCIADOS***

Melina Carneiro Machado

Graduanda em Ciências Contábeis na Universidade de São Paulo
Endereço: Av. Bandeirantes, 3900 - Monte Alegre
CEP: 14040-905 – Ribeirão Preto, SP – Brasil
E-mail: melomachado@yahoo.com.br
Telefone: (16) 3602-3919

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: 14040-905 – Ribeirão Preto, SP – Brasil
E-mail: shnakao@usp.br
Telefone: (16) 3602-3919

RESUMO

O estudo objetiva analisar se durante os anos de 1994 a 2007, período em que não havia neutralidade tributária, as normas contábeis atenderam aos interesses dos investidores e aos do fisco, apesar da existência dos mecanismos de gerenciamento de resultado e de planejamento tributário disponíveis para os gestores. Para tal, esse estudo buscou verificar se o lucro tributável (ou lucro real) divulgado pelas empresas brasileiras de capital aberto foi significativamente maior que o lucro antes do imposto de renda (LAIR), sendo ambas as variáveis padronizadas pelo ativo total de cada empresa no respectivo ano. Utilizaram-se as

¹ Artigo recebido em 15.08.2011. Revisado por pares em 09.01.2012. Reformulado em 18.03.2012. Recomendado para publicação em 21.03.2012 por Ilse Maria Beuren (Editora). Publicado em 30.07.2012. Organização responsável pelo periódico: FURB.

demonstrações contábeis fornecidas pelo *software* Economática para as empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa, com exceção dos bancos, cuja alíquota de imposto de renda é diferente das empresas dos demais setores. Realizando o teste não-paramétrico U de Mann-Whitney, chegou-se à conclusão de que no período analisado, a média do lucro tributável foi significativamente maior que a média do LAIR, ambos ponderados pelo ativo total. Ou seja, apesar da atitude oportunista dos gestores, as normas contábeis para os investidores e para o fisco têm atendido seus respectivos interesses econômicos. Ao separar as empresas em dois grupos de acordo com seu tamanho, conclui-se que as empresas menores possuem pior planejamento tributário que as empresas maiores. Quando a separação foi feita de acordo com a mediana do lucro tributável, percebeu-se que as empresas abaixo da mediana possuem um lucro tributável menor que seu LAIR, o que pode ser explicado por um melhor planejamento tributário ou ainda por um maior aproveitamento de prejuízos fiscais anteriores.

Palavras-chave: *Book-tax differences*. Planejamento tributário. *Book-tax conformity*. Lei nº 11.638/2007.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze if during the years from 1994 to 2007, period in which there were no tax neutrality, the accounting standards met the interests of investors and tax authorities, despite the existence of mechanisms of earnings management and tax planning available to managers. To do so, this study aimed at determining whether the taxable income disclosed by the Brazilian companies with open capital was significantly higher than the earnings before taxes (EBT), being both variables standardized by total assets of each company in the respective year. Financial statements provided by the software Economática were used for Brazilian companies listed in the BM&FBovespa, with the exception of banks, whose income tax rate is different from companies in other sectors. Performing the non-parametric test U of Mann-Whitney, the conclusion was that in the analyzed period the average taxable income was significantly higher than the EBT average, both weighted by total assets. Thus, despite the opportunistic attitude of managers, the accounting rules for investors and tax authorities have met their respective economic interests. By separating companies into two groups according to their size, it is concluded that smaller firms have worse tax planning than larger companies. When the separation was done according to the median of taxable income, it was noticed that companies below the median have smaller taxable income than their EBT, which can be explained by a better tax planning or yet by a higher use of previous tax losses.

Keywords: *Book-tax differences*. Tax planning. *Book-tax conformity*. Law nº 11.638/2007.

RESUMEN

El estudio tiene como objetivo examinar si durante los años 1994 a 2007, durante el cual no había neutralidad fiscal, las normas de contabilidad se reunió los intereses de los inversores y los impuestos, a pesar de la existencia de mecanismos para la gestión de las operaciones y la planificación fiscal para los administradores. Para ello, este estudio trata de determinar si la base imponible emitidos por empresas brasileñas negociadas fue significativamente más alto que el beneficio antes de impuestos (EBIT), ambas variables en la normalización de los activos totales de cada empresa en año respectivo. Se utiliza los estados financieros proporcionados por el software de Economática para las empresas brasileñas que cotizan en Bovespa, con la excepción de los bancos, cuya tasa de impuesto sobre la renta es diferente de las empresas de otros sectores. Haciendo que la prueba no paramétrica de la U de Mann-Whitney, llegó a la conclusion de que en el período analizado la base imponible promedio fue

significativamente más alto que el promedio de LAIR, tanto ponderado por activos totales. Es decir, a pesar de la actitud oportunista de los directivos, las reglas contables para los inversores y las autoridades fiscales han cumplido con sus intereses económicos. Mediante la separación de las empresas en dos grupos según su tamaño, se concluye que las empresas más pequeñas tienen la peor de la planificación fiscal, las grandes empresas. Cuando la separación se realiza de acuerdo con la base imponible media, se encontró que las empresas por debajo de la media tienen una base imponible inferior a su guarida, que puede ser explicado por una mejor planificación fiscal, o por una mayor utilización de las pérdidas fiscales previos.

Palabras clave: *Book-tax differences. Planificación fiscal. Book-tax conformity. Ley n° 11.638/2007.*

1 INTRODUÇÃO

De acordo com o conflito tratado pela Teoria da Agência, os gestores podem utilizar seu poder discricionário para atingir seus próprios interesses econômicos em detrimento dos interesses dos acionistas. Assim, conforme Lopes e Martins (2005), essa possibilidade de exercer discricionariedade permite que os gestores tenham liberdade na mensuração do resultado da empresa, o que é conhecido como gerenciamento de resultados. O gerenciamento de resultados é possível, pois há liberdade na norma contábil que permite ao gestor exercer discricionariedade nos procedimentos contábeis a serem adotados, ou seja, existe a possibilidade de optar entre critérios alternativos (NARDI et al., 2009).

Arelado ao gerenciamento de resultados, deve-se considerar o planejamento tributário (FORMIGONI; ANTUNES; PAULO, 2009). De acordo com Stiglitz (1985), um planejamento tributário eficaz é baseado em três princípios gerais: postergar impostos do período atual para períodos futuros; arbitragem entre os diferentes fluxos de renda que enfrentam diferentes tratamentos fiscais; e mudança de renda de altas taxas para baixas taxas de tributação. Dessa forma, o gestor utiliza esses dois mecanismos, gerenciamento de resultados e planejamento tributário, visando aumentar o lucro líquido e diminuir os impostos a serem pagos.

Por outro lado, existe o Fisco, que ao normatizar várias questões contábeis por meio do Regulamento do Imposto de Renda e de outros instrumentos, tende a agir no sentido contrário dos gestores, criando normas tributárias que evitem planejamento tributário e manipulação para reduzir os impostos. Sob o ponto de vista do investidor, pode-se dizer que ele tenta se proteger de uma possível ação oportunista do gestor, haja vista sua busca por informações confiáveis, estabelecendo para isso uma posição mais conservadora, que pode ser definida de acordo com Basu (1997) como uma antecipação da perda frente ao ganho.

Alguns autores afirmam que o uso do conservadorismo é mais provável em ambientes sujeitos a intervenção direta ou indireta da política na economia, como ocorria com o Brasil até a promulgação da Lei n° 11.638/2007, sendo, pois, provável a ocorrência do mesmo nas empresas brasileiras durante esse período. Assim, visando uma informação mais confiável, o investidor busca normas contábeis que o protejam da ação discricionária do gestor, ou seja, de uma possível manipulação de resultados e, conseqüentemente, supervalorização de sua gestão, adotando, pois, um caráter conservador.

Com a promulgação da Lei n° 11.638/2007, o Brasil aprovou a adoção das normas internacionais de contabilidade, voltada para investidores e credores, e ao mesmo tempo à neutralidade tributária, que fez com que as mudanças nos critérios contábeis não tivessem efeito tributário. Até o ano de 2007, a prática contábil brasileira sofria forte influência da legislação tributária, mas com a promulgação dessa Lei, houve a separação formal entre a contabilidade para fins fiscais e a contabilidade para fins de divulgação externa.

Dessa forma, tem-se o seguinte problema de pesquisa: Apesar de os gestores poderem realizar planejamento tributário e gerenciamento de resultados, as normas contábeis para os investidores e para o fisco atendem os seus respectivos interesses, mesmo quando não há neutralidade tributária? Com isso, este trabalho tem como objetivo verificar se os interesses econômicos dos investidores e do fisco foram atendidos, mesmo no período em que não havia a neutralidade tributária no Brasil.

Uma das formas de atingir esse objetivo é por meio de uma avaliação e comparação dos lucros: lucro tributável (LT) ou lucro real e lucro contábil ou LAIR (lucro antes do imposto de renda). Do ponto de vista do gestor, há um incentivo para que o LAIR seja maior que o lucro tributável, ao passo que o fisco e o investidor esperam um lucro tributável maior que o LAIR, em razão do conservadorismo do ponto de vista do investidor e da proteção do interesse do fisco na arrecadação.

Para tal, foi realizado o teste não-paramétrico U de Mann-Whitney, buscando verificar se a média do LT é significativamente diferente e maior que a média do LAIR para as empresas brasileiras de capital aberto. Essas variáveis foram padronizadas pelos ativos de cada empresa a cada ano, durante o período de 1994 a 2007.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Diversos estudos relacionam a diferença entre lucro contábil e lucro tributável com a prática de gerenciamento de resultados e o planejamento tributário, sendo estes dois mecanismos usados a favor dos gestores. Para os normatizadores, tal diferença pode ser relacionada aos incentivos econômicos, tanto de normas fiscais como de normas contábeis.

2.1 Gerenciamento de Resultados

Quanto ao gerenciamento de resultados, de acordo com Martinez (2001), tal mecanismo pode ser definido como uma alteração proposital dos resultados contábeis, visando atender uma motivação particular. Para Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores utilizam julgamento nos relatórios financeiros para enganar os *stakeholders* sobre o desempenho econômico da empresa ou para influenciar resultados de contratos que dependem dos números contábeis divulgados.

Como motivos para o gerenciamento de resultados, Martinez (2001) cita três: a) evitar reportar perdas; b) sustentar desempenho; c) reduzir a variabilidade dos resultados. Dechow e Skinner (2000) atentam para o fato de que é preciso “distinguir gerenciamento de resultado” de “fraude”, sendo esta última caracterizada pela violação dos princípios contábeis, enquanto que aquele é praticado por meio de discricionariedade desses mesmos princípios. Entretanto, alguns autores, como Cosenza e Grateron (2003), são contrários a tal distinção, afirmando que fraude e gerenciamento de resultados são a mesma coisa.

Dado que no Brasil, no período anterior à Lei nº 11.638/2007, havia uma vinculação entre a contabilidade fiscal e a societária, as empresas tinham incentivo para manipular seus resultados, visando pagar menos impostos. Conforme Field, Lys e Vincent (2001), as empresas selecionam métodos contábeis para reduzir ou diferir o pagamento de impostos e para evitar regulamentações em potencial.

Phillips, Pincus e Rego (2003) e Krull (2004) afirmam que os incentivos de gerenciamento de resultados afetam o montante das diferenças entre os lucros contábil e fiscal, sendo que as empresas que possuem estes incentivos apresentam maiores diferenças. A justificativa para isso é que as normas contábeis permitem um maior número de *accruals*, que afetam os resultados contábeis, mas não necessariamente alteram a carga tributária. A intenção dos gestores é manipular os resultados sem aumentar o desembolso financeiro com tributos, provocando o aumento dessas diferenças entre os lucros.

2.2 Planejamento Tributário

O outro mecanismo utilizado pelos gestores é o planejamento tributário, que pode ser definido como “o conjunto de condutas comissivas ou omissivas da pessoa física ou jurídica, realizadas antes ou depois da ocorrência do fato gerador, destinadas a reduzir, mitigar, transferir ou postergar legal e licitamente os ônus dos tributos” (GUBERT, 2003).

Shackelford e Shevlin (2001) destacam a influência que o planejamento tributário exerce sobre as demais áreas da empresa e, conseqüentemente, nas escolhas contábeis realizadas, já que, “os impostos não podem ser minimizados sem afetar outras metas organizacionais”. O planejamento tributário, quando realizado antes do fato gerador do imposto, é também conhecido como elisão fiscal, e é diferente da sonegação, pois opera dentro dos limites legais, podendo ser decorrente da própria lei ou resultante do aproveitamento de lacunas e brechas existentes (PIQUERAS, 2010).

Como incentivos ao planejamento tributário, Tang (2006) ressalta a maximização dos retornos obtidos pelos investidores, a redução dos custos políticos e dos riscos de aumento das taxas por parte das autoridades e alterações provocadas no mercado acionário, já que os impostos são fatores de precificação.

Assim, a literatura existente mostra que as empresas possuem incentivos para realizar tanto o planejamento tributário como o gerenciamento de resultados, utilizando-os como meio para obterem vantagens fiscais.

De acordo com Piqueras (2010), a principal diferença entre gerenciamento de resultados e planejamento tributário está nos objetivos, sendo que o primeiro objetiva modificar o lucro líquido, enquanto que o segundo visa gerenciar o lucro que servirá de base para o cálculo do imposto de renda e contribuição social.

2.3 Proteção dos Interesses do Fisco

No caso do fisco, este objetiva proteger seus interesses e por meio das normas fiscais e auditoria, procura impedir que os indivíduos manipulem resultados e paguem menos impostos, zelando pela obediência tributária. Allingham e Sandmo (1972) foram os pioneiros no estudo da obediência tributária, afirmando que existe manipulação na declaração da renda a ser tributada, pois isso não provoca uma reação automática das autoridades em forma de penalidade.

Conforme Fischer, Watick e Mark (1992), esse modelo de obediência tributária assume que os indivíduos maximizam sua utilidade esperada pela ponderação de benefícios incertos do sucesso da prática ilícita contra o risco de punição. Ou seja, eles analisam o custo benefício de uma possível evasão fiscal.

Como os indivíduos são movidos a incentivos, de acordo com Cowell (1990), buscando pagar menos impostos eles escolhem entre evadir ou elidir, já o fisco busca criar normas que as evitem. De acordo com o mesmo autor, elisão é uma atividade legítima, amplamente disponibilizada para as pessoas obterem vantagens tributárias, enquanto que a evasão é uma atividade encoberta, onde as pessoas tentam cancelar parte de suas obrigações tributárias e essa só pode ser descoberta por meio de uma auditoria custosa.

De acordo com Pohlmann (2005), a relação entre Estado e contribuinte pode ser vista como um problema de agência, em que o Estado (principal), visando maximizar sua utilidade, delega ao contribuinte (agente) a tarefa de apurar e recolher o imposto, reduzindo o custo de administração tributária. No entanto, a preocupação do Estado passa a ser a de criar meios para que o contribuinte obedeça rigorosamente às normas fiscais, enquanto que o contribuinte procura meios de minimizar a carga tributária e maximizar sua utilidade. Tendo em vista as perdas as quais o principal está sujeito, o mesmo tem que incorrer em custos de monitoramento, surgindo, assim, a necessidade de estruturas de fiscalização, como a auditoria

tributária. Dessa forma, percebe-se que o normatizador regula as normas fiscais de acordo com os incentivos econômicos de maximização de sua arrecadação.

2.4 Proteção dos Interesses dos Investidores

Já sob a ótica do investidor, normas contábeis voltadas para seus interesses buscam conter possíveis manipulações do gestor, buscando informações contábeis confiáveis, estabelecendo para tanto regras conservadoras, que evitem atitudes oportunistas.

De acordo com Bliss (1924), o conservadorismo pode ser descrito como uma regra informal de “não antecipar o registro de lucros, mas consignar antecipadamente todas as despesas”. Para tal, deve haver uma subavaliação dos ativos, acompanhado de uma superavaliação dos passivos. García-Lara e Mora (2004) afirmam que a visão de conservadorismo baseia-se na máxima de que devem ser escolhidos os valores menos favoráveis para os acionistas.

Watts (2003) afirma, sob a perspectiva informacional, que os valores conservadores são relevantes para os investidores em ações em razão da opção de abandonar o investimento, seja pela saída da posição acionária ou pela saída ordenada do negócio, vendendo ativos específicos ou divisões da empresa.

Bushman e Piotroski (2006) ressaltam que a incidência do conservadorismo pode estar associada às características institucionais, culturais e políticas do país sede, propondo duas explicações básicas para sua ocorrência: a) aceitar a importância de informações verificáveis no desenho eficiente dos contratos; b) admitir a responsabilidade limitada assimétrica dos contratantes. Esses autores afirmam que o conservadorismo é mais provável de ser encontrado em ambientes em que há intervenção política na economia. Em suma, o que os investidores buscam são informações contábeis confiáveis, que traduzam da melhor maneira possível a real situação da empresa para sua tomada de decisões.

Dessa forma, tem-se que a diferença entre o LAIR e o LT é influenciada por quatro mecanismos: gerenciamento de resultado; planejamento tributário; incentivos para as normas fiscais; e incentivos conservadores para as normas contábeis.

De um lado estão os gestores que tendem a agir de acordo com seus interesses, utilizando os mecanismos de planejamento tributário e gerenciamento de resultado para maximizarem sua utilidade. De outro lado estão o fisco e os investidores, sendo que aquele estabelece normas tributárias que evitem possíveis elisões e sonegações fiscais, e estes buscam se proteger da ação oportunista do gestor assumindo um caráter conservador.

Nesse sentido, os gestores desejam um LAIR maior que o lucro tributável, enquanto que o fisco e os investidores desejam o contrário, devido ao seu caráter conservador. Essa diferença entre os lucros contábil e tributário é tratada na literatura como *BTD (book-tax differences)* e é alvo de estudo sobre gerenciamento de resultados e planejamento tributário.

A literatura sugere que as diferenças entre lucro contábil e tributável (*BTD*), quando isolada a parcela decorrente da distinção entre normas, podem ser capazes de detectar a manipulação de resultados. Em alguns casos é mais útil na identificação das empresas que gerenciam os resultados oportunisticamente do que os modelos que separam os componentes discricionários (PHILLIPS; PINCUS; REGO, 2003; TANG, 2006; PIQUERAS, 2010).

Para Piqueras (2010), como o planejamento tributário visa à diminuição do imposto a ser pago, pode-se realizar alguns procedimentos que afetam o lucro tributável, mas não necessariamente o lucro contábil. Assim, há um aumento da diferença entre os números, fazendo com que a *BTD* seja uma boa forma de detecção de planejamento tributário.

Formigoni, Antunes e Paulo (2009) afirmam que o montante da *BTD* tem como origem o desalinhamento entre as normas contábeis e as normas tributárias, o gerenciamento de resultados contábeis e o gerenciamento dos tributos. De acordo com Tang (2006), o gerenciamento de tributos pode ser definido como uma forma do contribuinte explorar as

condições de incertezas e ambiguidade das leis tributárias e aplicá-las de forma vantajosa na mensuração contábil e na estruturação de atividades, com tributação favorecida para, legalmente, influenciar sua carga tributária.

Assim, no presente estudo propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese de Pesquisa: O lucro tributável (em relação ao ativo total) é em média maior que o LAIR (em relação ao ativo total) nas empresas brasileiras até o advento da neutralidade tributária no Brasil.

Dessa forma, se a hipótese de pesquisa não for confirmada há indícios de que o gestor possa ter promovido gerenciamento de resultado e não agiu em conformidade com as regras tributárias e com o conservadorismo embutido nas normas contábeis.

3 METODOLOGIA

3.1 Base de Dados

Para a realização da pesquisa foram consideradas exclusivamente as empresas brasileiras de capital aberto com ações negociadas na BM&FBovespa, excluindo os bancos, já que os mesmos possuem alíquota de imposto de renda diferente das demais empresas. Para a obtenção dos dados deu-se preferência para a utilização das demonstrações financeiras consolidadas, em razão da não existência do resultado de equivalência patrimonial (REP).

Estas informações foram retiradas da base de dados Economática[®] para os anos de 1994 a 2007. A escolha deste período decorre da entrada em vigor da Lei nº 11.638/2007, que passou a ser exigida para as demonstrações contábeis do exercício de 2008. Foram excluídos dessa base os dados em que as contas de lucro líquido e ativo total não apresentaram nenhum valor ou o valor apresentado era zero, bem como os dados em que o imposto de renda diferido não foi declarado separadamente, totalizando, dessa forma 1.552 dados empresa-ano.

3.2 Teste de Hipótese

Para verificar se apesar dos mecanismos de gerenciamento de resultados e planejamento tributário realizados pelos gestores, as normas contábeis para os investidores e para o fisco têm atendido seus respectivos interesses, realizou-se uma avaliação do lucro tributável comparativamente com o lucro contábil antes do imposto de renda, ambos ponderados pelo ativo total.

Essa divisão pelo ativo total, além de padronizar os valores, permite maior comparabilidade empresa por empresa, já que assim tem-se uma medida em relação ao tamanho da empresa, dado que na base de dados existem empresas de diferentes tamanhos.

Para tanto, foi realizado o teste não-paramétrico U de Mann-Whitney, que de acordo com Hoffmann (2006), é um teste não-paramétrico para testar, com base em duas amostras aleatórias independentes, a hipótese de que duas populações têm a mesma distribuição. A escolha para a utilização de um teste não-paramétrico está no fato da distribuição da amostra ser desconhecida.

O lucro tributável e o LAIR foram obtidos da seguinte forma:

$$\text{Lucro Tributável} = [\text{Despesa IR} - \text{IR diferido}] / 0,34$$

$$\text{LAIR} = \text{Lucro Líquido} + \text{Despesa IR}$$

Em que:

Despesa IR: corresponde à despesa total de imposto de renda, incluindo o Corrente e o Diferido, divulgada na DRE (Demonstração do Resultado do Exercício);

IR Diferido: corresponde à despesa com imposto de renda diferido de cada período, divulgada na DRE.

Utilizou-se a alíquota de 0,34, pois foram excluídas da base de dados todas as instituições financeiras, cuja alíquota é de 0,40.

Ambos os dados foram ajustados pelo total dos ativos de cada empresa a cada ano e após isso, foi realizado o teste não-paramétrico com as seguintes hipóteses de teste:

H_0 (hipótese nula): Lucro Tributável / Ativo Total = LAIR / Ativo Total

H_1 (hipótese alternativa): Lucro Tributável / Ativo Total \neq LAIR / Ativo Total

Para saber se esse resultado ocorre para empresas de diferentes tamanhos, separaram-se as empresas da base de dados em dois grupos de acordo com a mediana do ativo total. Classificaram-se como empresas menores aquelas cujos ativos totais estão abaixo da mediana, e empresas maiores aquelas cujos ativos totais estão acima da mediana. Então, foi realizado o teste U de Mann-Whitney para comparar a diferença entre o LAIR e LT em cada grupo.

Foi realizada ainda uma separação das empresas em dois grupos de acordo com a mediana do lucro tributável e realizou-se o teste U de Mann-Whitney, para saber se nos grupos há diferença entre os lucros e qual dos dois grupos está mais distante do lucro contábil.

4 RESULTADOS

Por meio do *software* SPSS 17.0 foi realizado o teste não-paramétrico U de Mann-Whitney obtendo as estatísticas de teste. As estatísticas descritivas apresentadas são: média aritmética, mediana e desvio padrão. A média aritmética é uma medida de tendência central que é afetada pelos valores de todas as observações, inclusive as extremas. A mediana também é uma medida de tendência central, porém, não sofre influências dos valores extremos, já que representa o valor do meio de uma sequência de dados. O desvio padrão mostra a dispersão dos dados em torno da média.

Na Tabela 1 apresentam-se as estatísticas descritivas e na Tabela 2 encontram-se as estatísticas de teste.

Tabela 1 - Estatística descritiva

	Média	Mediana	Desvio padrão	Observações
LT	353.607,28	51.011,18	1.814.467,33	1552
LAIR	348.054,85	41.172,50	1.952.703,71	1552
LT/AT	0,06556	0,04886	0,10550	1552
LAIR/AT	0,03666	0,04152	0,18164	1552

Fonte: SPSS 17.0

Em que:

LT: lucro tributável

LAIR: lucro antes do imposto de renda

LT/AT: lucro tributável dividido pelo ativo total

LAIR/AT: lucro antes do imposto de renda dividido pelo ativo total

Tabela 2 - Estatística de teste

	Mann-Whitney U	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
LT vs LAIR	1.142.947,000	-2,460	0,014
LT/AT vs LAIR/AT	1.111.065,000	-3,737	0,000

Fonte: SPSS 17.0

De acordo com esses dados, há uma rejeição da hipótese nula do teste de que as médias são iguais. Confirma-se assim a hipótese alternativa de que $LAIR \neq LT$. De acordo com as estatísticas descritivas percebe-se que durante esse período em que prevaleciam as regras tributárias, as empresas analisadas apresentaram Lucro Tributável em relação ao ativo total significativamente maior que o LAIR em relação ao ativo total.

Como discutido anteriormente, a literatura sugere que os gestores tendem a fazer, por meio do gerenciamento de resultados e do planejamento tributário, com que $LAIR > LT$. Ao passo que o fisco, que visa maximizar sua utilidade, aumentando sua arrecadação e evitando distorções no pagamento das tributações, aliado a uma atitude conservadora dos investidores, que buscam informações mais confiáveis, evitando uma ação oportunista dos gestores, desejam um $LAIR < LT$.

Assim, de acordo com os resultados reportados, tem-se $LT/AT > LAIR/AT$. Isto sugere que, apesar do planejamento tributário e da possibilidade de ocorrência de gerenciamento de resultados, as informações contábeis divulgadas com base nas normas contábeis para investidores e para o fisco têm de fato atendido seus respectivos interesses, revelando a eficácia das normas tributárias anticonservadoras e das normas contábeis conservadoras.

Ressalta-se ainda, que ao realizar o mesmo teste não-paramétrico U de Mann-Whitney com números absolutos de LT e LAIR, tem-se o mesmo resultado, ou seja, $LAIR < LT$, sendo essa diferença também estatisticamente significativa, para um nível de significância de 5%, como pode ser visto na Tabela 2.

Os resultados das estatísticas descritivas e dos testes U de Mann-Whitney para empresas agrupadas em diferentes tamanhos encontram-se nas Tabelas 3, 4 e 5.

Tabela 3 - Estatística descritiva para as menores empresas (empresas com ativo total abaixo da mediana)

	Média	Mediana	Desvio padrão	Observações
LT	30.139,53	13.195,59	60.991,18	776
LAIR	11.620,56	8.034,50	95.460,16	776
LT/AT	0,06356	0,04331	0,12293	776
LAIR/AT	0,00962	0,03204	0,23686	776

Fonte: SPSS 17.0

Tabela 4 - Estatística de teste para as menores empresas (empresas com ativo total abaixo da mediana)

	Mann-Whitney U	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
LT vs LAIR	258.392,000	-4,836	0,000
LT/AT vs LAIR/AT	256.117,000	-5,094	0,000
LT/REC vs LAIR/REC	214.672,000	-5,484	0,000

Fonte: SPSS 17.0

Tabela 5 - Estatística de teste para as maiores empresas (empresas com ativo total acima da mediana)

	Mann-Whitney U	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
LT vs LAIR	301.082,000	-0,001	0,999
LT/AT vs LAIR/AT	298.559,000	-0,286	0,775
LT/REC vs LAIR/REC	258.291,000	-0,024	0,981

Fonte: SPSS 17.0

Como se pode observar, para as menores empresas (ativo total menor que a mediana) obteve-se para números relativos e absolutos uma média de $LT > LAIR$, ou seja, $LT > LAIR$ e $LT/AT > LAIR/AT$, sendo todos os resultados estatisticamente significantes.

Já para as maiores empresas (ativo total maior que a mediana) não houve diferença estatisticamente significativa entre a média do LT e a do LAIR, tanto para números absolutos quanto para os ponderados pelos ativos totais. Dessa forma não foi colocada a estatística descritiva para as empresas maiores, pois é estatisticamente insignificante.

Assim, seguindo o raciocínio de diversos estudos que utilizam a BTB (*book-tax difference*) como *proxy* para o planejamento tributário (MILLS; NEWBERRY, 2001; SHEVLIN, 2002; PHILLIPS; PINUS; REGO, 2003; PLESKO, 2004; HANLON, 2005; FORMIGONI; ANTUNES; PAULO, 2007; PAULO; MARTINS; CORRAR, 2007; PIQUERAS, 2010), esse resultado encontrado pode ser considerado uma evidência de planejamento tributário mais eficiente para as maiores empresas. Planejamento esse relacionado à menor diferença existente entre o LT e o LAIR das maiores empresas, comparativamente às menores empresas.

Como as empresas menores tiveram um lucro tributável maior que o lucro contábil, pode-se inferir que o planejamento tributário das mesmas não foi tão eficiente, quando comparado ao das maiores empresas, haja vista que essas não tiveram diferenças significativas entre os dois lucros citados, de acordo com o teste U de Mann-Whitney.

Em relação às estatísticas descritivas e aos testes de Mann-Whitney realizados sobre grupos separados pela mediana do Lucro Tributável, o resultado pode ser visto nas Tabelas 6, 7, 8 e 9.

Tabela 6 - Estatística descritiva para as empresas com LT abaixo da mediana

	Média	Mediana	Desvio padrão	Observações
LT	-12.820,06	5.101,47	105.302,78	776
LAIR	23.195,92	7.677,00	181.341,19	776
LT/AT	0,023487	0,013298	0,097781	776
LAIR/AT	0,001468	0,022946	0,198913	776

Fonte: SPSS 17.0

Tabela 7 - Estatística de teste para as empresas com LT abaixo da mediana

	Mann-Whitney U	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
LT vs LAIR	269.576,000	-3,570	0,000
LT/AT vs LAIR/AT	294.618,000	-0,733	0,464

Fonte: SPSS 17.0

Tabela 8 - Estatística descritiva para as empresas com LT acima da mediana

	Média	Mediana	Desvio padrão	Observações
LT	720.034,62	201.439,71	2.511.744,09	776
LAIR	672.913,79	175.149,50	2.717.866,81	776
LT/AT	0,107638	0,085692	0,095752	776
LAIR/AT	0,071845	0,063587	0,154872	776

Fonte: SPSS 19.0

Tabela 9 - Estatística de teste para as empresas com LT acima da mediana

	Mann-Whitney U	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
LT vs LAIR	261.151,000	-4,524	0,000
LT/AT vs LAIR/AT	245.316,000	-6,318	0,000

Fonte: SPSS 17.0

O resultado mostrou que tanto para o grupo de empresas com menores lucros tributáveis quanto para o grupo com maiores lucros tributáveis, há uma diferença estatisticamente significativa entre LT e LAIR, em números absolutos.

Para o grupo com LT abaixo da mediana, tem-se que em números absolutos $LT < LAIR$, ao passo que em números relativos não há uma diferença significativa, ou seja, tem-se que a média do LAIR/AT não é significativamente diferente da média do LT/AT.

Para o grupo com LT acima da mediana, tem-se tanto para números absolutos quanto para os relativos que $LT > LAIR$, ou seja, $LT > LAIR$ e $LT/AT > LAIR/AT$ (todas as diferenças são estatisticamente significantes).

Isso significa que as empresas que obtiveram LT abaixo da mediana conseguiram

fazer com que esse LT fosse tão baixo a ponto de ser menor que o LAIR, o que evidencia que tais empresas tiveram maior aproveitamento de prejuízos fiscais anteriores ou melhor planejamento tributário em relação ao grupo de empresas acima da mediana do LT.

5 CONCLUSÕES

De acordo com a teoria, os gestores podem realizar gerenciamento de resultados e planejamento tributário para reportar os resultados contábeis desejados. Por outro lado, o fisco, também visando seus interesses, propõe normas fiscais que evitem ações discricionárias dos gestores que diminuam o lucro tributável, e dado a vinculação entre as contabilidades tributária e societária existente até a promulgação da Lei nº 11.638/2007, sabe-se que o efeito das regras fiscais pode afetar as práticas contábeis. E os investidores, visando uma informação contábil confiável, estabelecem regras contábeis conservadoras.

Para saber se as normas contábeis têm atendido os interesses econômicos do fisco e dos investidores, apesar dos mecanismos de manipulação disponíveis para os gestores, este estudo fez uma análise do lucro tributável e do LAIR no período de 1994 a 2007 - período em que havia vinculação entre a legislação fiscal e a contábil -, utilizando o teste não-paramétrico U de Mann-Whitney. Constatou-se que o lucro tributável e o LAIR, em números absolutos e ponderados pelo ativo total, são significativamente diferentes, como já era esperado, e que $LAIR < LT$ e $LAIR/AT < LT/AT$. Conclui-se que mesmo com a existência de gerenciamento de resultado e de planejamento tributário, as normas contábeis têm correspondido aos interesses dos investidores e do fisco, no período em que não havia neutralidade tributária.

Assim, de maneira geral, os resultados encontrados corroboram com o esperado para o período no Brasil, pois dada a vinculação existente entre as legislações, o esperado era que o fisco exercia significativa influência nas decisões dos gestores, o que foi possível evidenciar por meio deste estudo, ou seja, mostrou-se que apesar da possibilidade de atitude oportunista dos gestores, os interesses do fisco e dos investidores as sobrepõem.

Para verificar se esse resultado ocorre para as empresas de todos os tamanhos, foi feita uma separação das mesmas em dois grupos de acordo com a mediana do ativo total. O resultado encontrado corroborou com a ideia de que as empresas menores possuem menor planejamento tributário, haja vista que em média seu LT foi maior que seu LAIR, tanto para números absolutos quanto para os ponderados pelo ativo total.

Também foi feita uma separação em dois grupos de acordo com a mediana do LT, para saber qual grupo estaria mais próximo do lucro contábil. Constatou-se que as empresas abaixo da mediana, além de conseguirem um LT pequeno, fizeram com que ele fosse em média menor que seu lucro contábil, permitindo concluir que tais empresas possuem melhor planejamento tributário, ou ainda, que tiveram melhor aproveitamento tributário de prejuízos fiscais anteriores do que o outro grupo acima da mediana.

Os resultados sugerem que a vinculação da contabilidade financeira à legislação tributária pode ter promovido os efeitos desejados, pois foi capaz de fazer com que fossem apresentados lucros contábeis conservadores em relação aos lucros tributáveis. Para novas pesquisas recomenda-se analisar se as normas contábeis continuarão atendendo os interesses do fisco e dos investidores mesmo após a desvinculação das contabilidades fiscal e contábil. Sugere-se ainda uma análise acerca das empresas com baixo lucro tributário, se decorre de planejamento tributário ou de melhor aproveitamento de prejuízos fiscais anteriores.

REFERÊNCIAS

ALLINGHAM, M. G.; SANDMO, A. Income tax evasion: a theoretical analysis. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, v. 1, p. 323-338, 1972. [http://dx.doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](http://dx.doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)

BASU, S. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, v. 24, n. 1, p. 3-37, Dec., 1997. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00014-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00014-1)

BLISS, J. H. **Management through accounts**. New York: The Ronald Press, 1924.

BRASIL. **Lei nº 11.638**, de 28 de setembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm>. Acesso em: 13 abr. 2010.

BUSHMAN, R. M.; PIOTROSKI, J. D. Financial reporting incentives for conservative accounting: The influence of legal and political institutions. **Journal of Accounting and Economics**, Amsterdam, 2006. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.650244>

COSENZA, J. P.; GRATERON, I. R. G. A Responsabilidade do auditor frente às práticas de contabilidade criativa. **Revista Paulista de Contabilidade**, n. 487, p.5-21, set. 2003.

COWELL, F. A. Tax sheltering and the cost of evasion. **Oxford Economic Papers**, v. 41, n. 1, p. 231-243, Jan. 1990.

DECHOW, P. M. SKINNER, D. Earnings management: reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators. **Accounting Horizons**, Sarasota, v. 14, n. 2, p. 235-250, 2000. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>

FIELD, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting & Economics**, v. 31, p. 255-307, Set. 2001. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)

FISCHER, C. M.; WATICK, M.; MARK, M. M. Detection probability and taxpayer compliance: a review of the literature. **Journal of Accounting Literature**, Gainesville, v. 11, p. 1-22, 1992.

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E. Diferença entre o Lucro Contábil e Lucro Tributável: Uma Análise sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis e Gerenciamento Tributário nas Companhias Abertas Brasileiras. **BBR Brazilian Business Review**, v. 6, n. 1, p. 44-61, 2009.

GARCÍA-LARA, J. M.; MORA, A. Balance sheet versus earnings conservatism in Europe. **European Accounting Review**, London, v. 13, n. 2, p. 261-292, 2004. <http://dx.doi.org/10.1080/0963818042000203347>

GUBERT, P. A. P. **Planejamento Tributário: análise jurídica e ética**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2003.

HEALY, P. M., WHALEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, Dec., 1999. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

HOFFMANN, R. **Estatística para economistas**. São Paulo: Thomson, 2006.

KRULL, L. K. Permanently reinvested foreign earnings, taxes and earnings management. **The Accounting Review**, v. 79, n. 3, p. 745-767, 2004. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2004.79.3.745>

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria) - FEA/USP, São Paulo, 2001.

NARDI, P. C. C.; SILVA, R. L. M.; NAKAO, S. H.; VALLE, M. R. A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras. **Revista Universo Contábil**, v. 5, n. 4, out./dez., 2009.

PHILLIPS, J. D.; PINCUS, M.; REGO, S. O. 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. **Relações das diferenças entre o lucro contábil e o lucro tributável (book-tax differences) e gerenciamentos de resultados no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

POHLMANN, M. C. **Contribuição ao estudo da classificação interdisciplinar da pesquisa tributária e do impacto da tributação na estrutura de capital das empresas no Brasil**. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

SHACKELFORD, D. A.; SHEVLIN, T. Empirical tax research in accounting. **Journal of Accounting & Economics**, v. 31, n. 1-3, p. 321-387, Sep. 2001. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00022-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00022-2)

STIGLITZ, J. E. The general theory of tax avoidance. **National Tax Journal**, v. 38, n. 3, p. 325-337, Sep., 1985.

TANG, T. Book-tax differences: a function of accounting-tax misalignment, earnings management and tax management: empirical evidence from China. In: **American Accounting Association Annual Meeting**, Washington DC, 2006. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.872389>

WATTS, R. L. Conservatism in accounting, Part I: explanations and implications. **Accounting Horizons**, Sarasota, v. 17, n. 3, p. 207-221, Sep., 2003. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2003.17.3.207>