

ESTUDO SOBRE OS INCENTIVOS TRIBUTÁRIOS PARA O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS NAS COMPANHIAS ABERTAS BRASILEIRAS

STUDY ABOUT TAX INCENTIVES FOR THE ACCOUNTING EARNINGS MANAGEMENT IN BRAZILIAN PUBLIC COMPANIES

HENRIQUE FORMIGONI
hformigoni@mackenzie.br

**MARIA THEREZA POMPA
ANTUNES**
mariathereza@mackenzie.com.br

EDILSON PAULO
epaulo@ccsa.ufpb.br

CARLOS ALBERTO PEREIRA
cap@usp.br

RESUMO

Os estudos anteriores referentes à influência da tributação na contabilidade apresentam evidências de que as empresas possuem incentivos para gerenciar seus resultados com o propósito de reduzir a sua carga tributária. Este fato sugere que os administradores tenham comportamento discricionário sobre os componentes patrimoniais e de resultado a fim de reduzir o lucro tributável através das escolhas contábeis; portanto, o valor do lucro tributável afeta o montante dos *accruals* presentes no resultado contábil das empresas. Assim, o objetivo deste estudo foi o de verificar se o gerenciamento de resultados contábeis é incentivado por questões tributárias. Esta pesquisa, do tipo explicativa e descritiva, está baseada em uma amostra de 286 empresas-ano, composta pelas 50 maiores companhias abertas brasileiras listadas na revista *Exame Melhores e Maiores de 2006*, compreendendo o período de 2000 a 2005. Para atingir o objetivo proposto, utilizaram-se o modelo geral para detecção de gerenciamento de resultados proposto por McNichols e Wilson (1988) e os modelos operacionais para estimação dos *accruals* Jones modificado e KS. Os resultados apontam que os modelos econométricos têm baixo poder preditivo; logo, em relação à hipótese de pesquisa, não se pode afirmar que os incentivos tributários afetam a mensuração dos componentes contábeis patrimoniais e de resultado das companhias abertas brasileiras.

Palavras-chave: gerenciamento de resultado, contabilidade tributária, qualidade da informação contábil.

ABSTRACT

Previous studies about the influence of taxing on accountancy have shown that companies have incentives to manage their earnings aiming to reduce taxes. This fact suggests that managers have a discretionary behavior over the accounting components equity and income with the purpose of reducing the taxable earnings through accounting maneuvers; therefore, the value of the taxable earnings affects the amount of *accruals* present in the accounting results of companies. The objective of this study was to check whether the accounting earnings management is motivated by tax issues. The explanatory and descriptive survey was based on a sample of 286 firms-year, made up of the 50 largest Brazilian public companies listed in

the magazine *Exame Melhores e Maiores 2006*, covering the period between 2000 and 2005. The research used McNichols and Wilson's (1998) general earnings management model and also the modified Jones and KS operational models to estimate accruals. The results show that the econometric models have low predictive power; in relation to the research hypothesis, it cannot be affirmed that tax incentives have an affect on the measuring process of accounting numbers in Brazilian public companies.

Key words: earnings management, tax accounting, accounting information quality.

INTRODUÇÃO

A informação contábil influencia as decisões individuais de seus usuários, afetando a alocação dos recursos e o funcionamento dos mercados e, conseqüentemente, a eficiência da economia. Iudicibus (2010, p. 25) afirma que "o objetivo básico da contabilidade, [...] pode ser resumido no fornecimento de informações econômicas para vários usuários, de forma que propiciem decisões racionais". Bushman e Smith (2001) consideram o papel da informação contábil como sendo um mecanismo de controle e que promove a governança eficiente das empresas. Mecanismos de controle corporativo referem-se aos meios necessários para que o agente (administrador) atue em pleno interesse do principal (acionistas).

Porém, devido às fraudes praticadas pelas grandes corporações, principalmente, nos últimos anos, a confiabilidade das informações contábeis tem sido questionada pelos diversos agentes econômicos usuários dessa informação. A manipulação das informações contábeis tem sido um dos temas mais discutidos pela literatura contábil nas últimas décadas e no Brasil nos últimos anos (Zendersky, 2005).

Os incentivos para o comportamento oportunístico sobre as escolhas contábeis estão, normalmente, relacionados à regulamentação, contratos de dívidas, remuneração dos altos executivos e emissão e negociação de títulos mobiliários. Dentre as diversas motivações para o gerenciamento dos resultados contábeis destaca-se a redução da carga tributária das empresas (Shackelford e Shevlin, 2001; Martinez, 2001).

Apesar da forte influência da legislação tributária nas normas contábeis brasileiras (Lopes e Martins, 2006) e da literatura internacional apresentar evidências de comportamento oportunístico sobre os componentes patrimoniais e do resultado motivados por questões tributárias (Jones, 1991; Porcano, 1997; Shackelford e Shevlin, 2001; García-Ayuso Covarsí e Zamora Ramírez, 2003; Zimmermann e Goncharov, 2005; Kronbauer *et al.*, 2010; Rojas *et al.*, 2010), poucos trabalhos nacionais analisam a relação entre o sistema tributário e o sistema contábil no Brasil.

Diante desse cenário, este trabalho tem como objetivo principal investigar se as companhias abertas brasileiras realizam gerenciamento de resultados contábeis com o intuito de reduzir a sua carga tributária.

Para atender ao objetivo proposto, desenvolveu-se uma pesquisa do tipo explicativa e descritiva baseada em uma amostra composta por 286 empresas-ano, referente às 50 maiores companhias abertas brasileiras entre as 500 maiores empresas listadas na Melhores e Maiores da revista *Exame* publicada em junho de 2006. Portanto, a amostra compreendeu o período de 2000 a 2005. Para a análise dos dados foi aplicado o modelo geral para detecção de gerenciamento de resultados proposto por McNichols e Wilson (1988), combinado com os modelos operacionais Jones modificado (1991) e Kang e Sivaramakrishnan (1995), os quais permitem mensurar os *accruals* discricionários.

Este artigo está dividido em seis partes: a primeira inclui esta introdução; na próxima é apresentada uma breve revisão sobre a contabilidade e tributação, bem como sobre o gerenciamento de resultados contábeis (*earnings management*); na terceira e quarta partes são apresentados os procedimentos metodológicos adotados e a descrição e análise dos resultados obtidos, respectivamente; e, por fim, têm-se as considerações sobre os resultados deste estudo.

REVISÃO DE LITERATURA

CONTABILIDADE E TRIBUTAÇÃO

Observada pela Teoria da Agência, a Contabilidade tem como objetivo auxiliar na moderação dos problemas de agência, na medida em que busca reduzir a assimetria informacional entre o agente e o principal. Porém, devido às fraudes praticadas pelas grandes corporações, principalmente nos últimos anos, a confiabilidade das informações contábeis tem sido questionada pelos diversos agentes econômicos que possuem interesse pela contabilidade.

A contabilidade é influenciada pela existência de critérios alternativos de mensuração e evidenciação, possibilitando que o administrador realize sua escolha dentre os procedimentos e práticas permitidas na regulação contábil. Fields *et al.* (2001) descrevem que a natureza das escolhas contábeis inclui:

- (a) escolha entre regras igualmente aceitas;
- (b) julgamentos e estimativas requeridas por alguns sistemas contábeis;
- (c) decisões de estratégias de *disclosure*;

- (d) decisões do momento do reconhecimento e
- (e) atividades de *lobby*.

Os administradores devem realizar as escolhas contábeis de forma eficiente para minimizar os problemas de agência entre os administradores, investidores e outros agentes, porém os procedimentos contábeis escolhidos não necessariamente são eficientes para o cumprimento das exigências tributárias, visto haver divergências entre a norma societária e a norma fiscal (Sunder, 1997). Por outro lado, o sistema tributário busca garantir o equilíbrio fiscal das contas públicas e, conseqüentemente, cumprir os objetivos sociais, econômicos e políticos do planejamento governamental. Em virtude do alto custo para o Governo estabelecer um sistema tributário separado da contabilidade, ele toma como ponto de partida os números reportados nos relatórios contábeis para atender as suas necessidades de arrecadação e fiscalização tributárias das empresas.

Com relação ao sistema tributário brasileiro, o Regulamento do Imposto de Renda (Decreto n. 3.000 de 26/03/1999; Brasil, 1999) trata da tributação das pessoas jurídicas no Livro 2 (dois), dispondo que o imposto de renda pode ser apurado de três formas distintas: lucro presumido, lucro real e lucro arbitrado. Existe, ainda, a possibilidade do imposto de renda ser apurado conjuntamente com outros tributos federais por meio do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES. Vale ressaltar que o imposto de renda é o segundo imposto de maior arrecadação no Brasil, ficando atrás apenas do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e prestação de serviços de transporte intermunicipal e interestadual e serviços de comunicações – ICMS (Brasil, 2006).

A forma de apuração do imposto de renda utilizada pelas companhias abertas (amostra desta pesquisa) é a baseada no lucro real em virtude do valor da receita bruta anual dessas empresas, conforme exigência da legislação tributária. Essa forma de tributação parte do resultado contábil para se apurar a base de cálculo do imposto de renda, ou lucro tributável, assim como da contribuição social.

Pelo método do lucro real, o imposto de renda da pessoa jurídica e a contribuição social sobre o lucro líquido são calculados a partir do lucro contábil, sobre o qual são feitas adições e exclusões determinadas pela legislação específica, apurando-se, dessa forma, o lucro real ou lucro tributável e a base de cálculo da contribuição social.

O lucro tributável é apurado extracontabilmente, por meio do Livro de Apuração do Lucro Real – LALUR, mediante ajustes efetuados sobre o lucro contábil. Caso o resultado contábil ajustado no LALUR resulte em prejuízo fiscal, este poderá ser compensado com os lucros de períodos futuros, até o limite de 30% do lucro líquido ajustado em cada período. Assim, a legislação (Decreto 3000/1999) restringiu a

compensação do prejuízo fiscal, embora não tenha fixado um prazo legal para a sua utilização.

Para fins de apuração do imposto de renda, a alíquota definida pela legislação própria é de 15%, e, se o lucro real anual for superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), o imposto de renda fica sujeito a uma alíquota adicional de 10% para o lucro que superar tal montante. A alíquota efetiva, por sua vez, equivale ao percentual do lucro em relação ao imposto devido (imposto devido/lucro real).

O presente estudo considerou somente as empresas que apuram o imposto de renda com base no lucro real, pois essa forma de tributação parte do resultado contábil para apurar a base de cálculo do imposto (lucro tributável), propiciando, assim, maior possibilidade de discricionariedade dos gestores e, conseqüentemente, a eventual manipulação dos números contábeis.

O processo de escolhas contábeis possibilita que os administradores optem por alternativas válidas com o objetivo de apresentar informações da forma desejada, impactando no desempenho econômico ou na estrutura financeira da empresa (Fields *et al.*, 2001).

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

O gerenciamento de resultados contábeis tem sido um dos temas mais discutidos pela literatura contábil nas últimas décadas e, no Brasil, nos últimos anos (Martinez, 2001; Zendersky, 2005; Almeida, 2006; Cardoso, 2005; Paulo, 2007). Sob a abordagem positiva da contabilidade essas pesquisas testam as hipóteses levantadas sobre duas perspectivas: a oportunística e a de eficiência (Beaver, 1998; Scott, 2003; Ludicibus e Lopes, 2004).

O gerenciamento de resultados contábeis (*earnings management*), sob a ótica oportunística, é caracterizado como uma intervenção proposital no processo de elaboração dos relatórios da contabilidade, ocasionada pelo julgamento dos administradores sobre as escolhas contábeis e/ou na estruturação das atividades operacionais da firma, com o intuito de influenciar a análise do desempenho empresarial pelos usuários externos e, conseqüentemente, obter algum benefício particular (Healy e Wahlen, 1999).

Essa prática oportunística dos administradores (gerenciamento dos resultados) não pode ser confundida com fraude, pois é desenvolvida dentro dos padrões prescritos pelas normas contábeis e pela legislação tributária, em especial, no processo de mensuração e evidenciação que oferecem possibilidades de julgamento por parte dos gestores que utilizam da sua discricionariedade (arbitrariedade) para reportar o resultado desejado.

O *accrual* (acumulação contábil) é consequência da diferença entre a adoção do regime de competência e do regime de caixa, gerando uma diferença entre o lucro líquido contábil e o fluxo de caixa líquido. Aharony *et al.* (1993) definem o total dos *accruals* de um determinado período como

a diferença entre o lucro operacional líquido e o fluxo de caixa das operações. A diferença no resultado contábil decorrente da adoção do regime de caixa e do regime de competência é o aspecto temporal do reconhecimento das receitas e despesas.

Em obediência ao regime de competência, o reconhecimento contábil das transações e eventos econômicos que não geram entradas ou saídas de disponibilidades, ou seja, não geram fluxos de caixa, é considerado *accruals*. Os *accruals* podem ser classificados em *accruals* não discricionários (*nondiscretionary*), que são aqueles inerentes às atividades da empresa, ou em *accruals* discricionários (*discretionary*), que são aqueles artificiais, ou arbitrários, cujo objetivo seria o de manipular (gerenciar) o resultado contábil (Dechow *et al.*, 1995; Martinez, 2001). Destacam-se, dentre os vários incentivos para gerenciamento de resultados, os aspectos tributários.

Zimmermann e Goncharov (2005), em seus estudos, encontraram evidências de que as empresas russas gerenciam os seus resultados. Adicionalmente, evidenciaram que as companhias fechadas fazem o gerenciamento dos tributos em extensão maior do que as companhias abertas. Nesse sentido, Porcano (1997) constatou que diversas características das empresas estão associadas ao gerenciamento de resultados contábeis induzidos pela tributação dos ganhos de capital.

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

Neste estudo, foram utilizados os modelos Jones modificado e KS, que são os mais utilizados nas pesquisas correntes sobre gerenciamento de resultados (Dechow *et al.*, 1995; Burgstahler e Dichev, 1997; Teoh *et al.*, 1998; Healy e Wahlen, 1999; Martinez, 2001; Bartov e Mohanram, 2004).

No contexto brasileiro, observa-se uma forte influência da legislação tributária nas normas contábeis (Lopes e Martins, 2006), tornando, então, relevante a investigação da tributação sobre os dados contábeis, em particular, no gerenciamento de resultados contábeis.

Vale mencionar que, a partir de 2008, as normas contábeis brasileiras encontram-se em processo de alinhamento às normas internacionais de contabilidade (IFRS), fato que tende a diminuir ou a eliminar a influência da legislação tributária sobre as normas contábeis. Adicionalmente, a Lei n. 11.941/2009 garantiu a neutralidade dos impactos dos novos métodos e critérios contábeis introduzidos pela Lei n.º 11.638/2007 na apuração das bases de cálculo de tributos federais. Todavia, as motivações tributárias para a manipulação dos componentes patrimoniais e de resultado, possivelmente, não deixarão

de existir. Corroborando este entendimento, estudo recente indica a utilização oportunista das margens facilitadas pelas normas contábeis buscando melhorar indicadores financeiros e econômicos por meio de ativos fiscais diferidos (Kronbauer *et al.*, 2010)

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

SELEÇÃO E COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA

A população deste estudo foi composta pelas companhias abertas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa. Foram excluídas as empresas que têm como atividade principal a participação em outras sociedades e as companhias que não disponibilizaram dados suficientes para o presente estudo.

Os dados foram extraídos junto ao banco de dados da Economática e das demonstrações contábeis divulgadas pelas próprias empresas entre os anos de 2000 e 2005. A amostra final consistiu do total de 50 companhias abertas que, após o tratamento metodológico, constituiu o total de 286 empresas-ano. Para o tratamento estatístico dos dados foram utilizados os softwares EViews versão 5.0 e SPSS®.

TIPO E MÉTODO DE PESQUISA

Esta pesquisa caracteriza-se do tipo explicativa e descritiva. A pesquisa é explicativa porque procurou identificar fatores que contribuem para a ocorrência de um fenômeno (Gil, 2008), e descritiva, pois se procurou verificar evidências sobre a relação entre os resultados contábeis, lucro tributável e o gerenciamento de resultados contábeis. Quanto ao método, caracteriza-se como quantitativo com o emprego de modelos operacionais através da análise de regressão (Köche, 1999).

DESENVOLVIMENTO DA HIPÓTESE E DEFINIÇÃO DOS MODELOS EMPREGADOS

Como exposto anteriormente, os dados contábeis podem ser gerenciados com o objetivo de afetar o lucro tributável das empresas. Em vista disso, adotou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese 1: As companhias abertas brasileiras gerenciam seus resultados contábeis para afetar a tributação sobre seus lucros.

De outra forma, os dados contábeis podem ser gerenciados com o objetivo de não divulgar prejuízo contábil. Assim considerando, adotou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese 2: As companhias abertas brasileiras gerenciam seus resultados contábeis para evitar a divulgação de prejuízos contábeis.

Adicionalmente, pode-se considerar que, mesmo diante de estímulos para a redução da tributação do lucro,

as companhias abertas brasileiras podem adotar práticas discricionárias para evitar a divulgação de prejuízos contábeis. Portanto, pode-se apresentar a terceira hipótese de pesquisa:

Hipótese 3: As companhias abertas brasileiras gerenciam seus resultados contábeis para evitar a divulgação de prejuízos contábeis, mesmo na presença de motivações tributárias.

De forma a se analisar a influência da manipulação contábil sobre a tributação, foi feita uma análise sobre o modelo geral para detecção de gerenciamento de resultados contábeis, proposto por McNichols e Wilson (1988):

$$DA_{it} = \alpha + \beta (PART_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Em que:

DA_{it} = *accruals* discricionários reais da empresa *i* no período *t*;

$PART_{it}$ = conjunto de variáveis particionadas que capturam os fatores que presumidamente motivam o gerenciamento dos *accruals* na empresa *i* no período *t*;

ε_{it} = fatores aleatórios não relacionados à hipótese específica de gerenciamento de resultados da empresa *i* no período *t*;

Para confirmar a hipótese deste estudo, espera-se que o coeficiente β seja, significativamente, diferente de zero ($\beta_j > 0$). De forma consistente com trabalhos anteriores, o modelo deve controlar características peculiares de cada setor econômico com o intuito de reduzir a probabilidade das estimativas contaminadas pelos efeitos setoriais, minimizando a influência de fatos particulares não observáveis sobre o gerenciamento de resultados e de tributos.

Devido à influência do desempenho extremo do fluxo de caixa (Dechow *et al.*, 1995), incluiu-se a variável FCO_{it} como variável de controle para minimizar esse problema de especificação no modelo operacional. A variável FCO_{it} foi obtida por meio do item *caixa líquido nas atividades operacionais* contidas na *demonstração do fluxo de caixa* (DFC).

As *proxies* de gerenciamento de resultados contábeis utilizadas neste estudo foram os *accruals* discricionários (DA_{it}) calculados pelo modelo Jones modificado ou pelo modelo KS descritos a seguir.

O modelo Jones modificado busca controlar o efeito das mudanças nas circunstâncias econômicas da empresa sobre os *accruals*, além de reduzir o incremento nas contas a receber das variações das vendas, levando, assim, em consideração, a possibilidade da manipulação das vendas a prazo. Este modelo é descrito como segue:

$$NDA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left(\frac{\Delta R_{it} - \Delta CR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) \quad (2)$$

Em que:

NDA_{it} = *accruals* discricionários da empresa *i* no período *t*;

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t-1* para o ano *t*;

ΔCR_{it} = variação da conta duplicatas a receber (clientes) da empresa *i* do período *t-1* para o *t*;

PPE_{it} = saldo final da conta Ativo Imobilizado e Ativo Diferido da empresa *i* no período *t*;

A_{it-1} = ativo total da empresa *i* no período *t-1*;

α , β_1 e β_2 = coeficientes estimados pela equação 3, que representa o modelo Jones original (1991).

O modelo original de Jones (1991), utilizado para estimar os parâmetros da equação 2, é descrito como:

$$\frac{TA_{IT}}{A_{IT-1}} = \alpha_i \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_{11} \left(\frac{\Delta R_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_{2i} \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_i \quad (3)$$

Em que:

TA_{it} = total dos *accruals* da empresa *i* no período *t*;

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t-1* para o ano *t*;

PPE_{it} = saldo final das contas Ativo Imobilizado e Ativo Diferido da empresa *i* no período *t*;

A_{it-1} = ativo total da empresa *i* no período *t-1*;

ε_{it} = termo de erro.

Sendo que os *accruals* totais são calculados da seguinte forma:

$$AC_t = \frac{(\Delta AC_t - \Delta Disp_t) - (\Delta PC_t - \Delta Div_t) - Depr_t}{A_{t-1}} \quad (4)$$

Em que:

AC_t = *accruals* (operacionais) totais da empresa no período *t*;

ΔAC_t = variação do ativo corrente (circulante) da empresa no final do período *t-1* para o final do período *t*;

ΔPC_t = variação do passivo corrente (circulante) da empresa no final do período *t-1* para o final do período *t*;

$\Delta Disp_t$ = variação das disponibilidades da empresa no final do período *t-1* para o final do período *t*;

ΔDiv_t = variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo da empresa no final do período *t-1* para o final do período *t*;

$Depr_t$ = montante das despesas com depreciação da empresa durante o período *t*;

A_{t-1} = ativos totais da empresa no final do período *t-1*.

Os *accruals* discricionários da empresa *i* no período *t* foram calculados da seguinte forma (Dechow *et al.*, 1995):

$$DA_t = TA_t - NDA_t \quad (5)$$

Em que:

$DA_t =$ *accruals* discricionários da empresa no período t ;
 $TA_t =$ *accruals* totais da empresa no período t (equação 4);
 $NDA_t =$ *accruals* não discricionários da empresa no período t (equação 2);

Kang e Sivaramakrishnan (1995) propõem um modelo (modelo KS) para mensuração dos *accruals* no gerenciamento dos resultados, assim descrito:

$$TA_{it} = \phi_0 + \phi_1(\delta_1 R_{it}) + \phi_2(\delta_2 D_{it}) + \phi_3(\delta_3 PPE_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Em que:

$TA_{it} =$ *accruals* totais da empresa i no período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-1$;
 $R_{it} =$ receitas líquidas da empresa i no período t , ponderadas pelos ativos totais no final do período $t-1$;
 $D_{it} =$ montante dos custos e despesas operacionais da empresa i no período t , excluídas as despesas com depreciação e amortização, ponderado pelos ativos totais no final do período $t-1$;

$PPE_{it} =$ saldo das contas - Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) da empresa i no final do período t , ponderadas pelos ativos totais no final do período $t-1$;

$\delta_1 = CR_{i,t-1} / R_{i,t-1}$;

$\delta_2 = (INV_{i,t-1} + DespAntec_{i,t-1} + CP_{i,t-1}) / D_{i,t-1}$;

$\delta_3 = Depr_{i,t-1} / PPE_{i,t-1}$;

$CR_{i,t-1} =$ saldo da conta duplicatas a receber (clientes) da empresa i no período $t-1$;

$R_{i,t-1} =$ receitas operacionais líquidas da empresa i no período $t-1$;

$INV_{i,t-1} =$ saldo da conta estoques da empresa i no período $t-1$;

$DespAntec_{i,t-1} =$ saldo da conta despesas antecipadas da empresa i no período $t-1$;

$CP_{i,t-1} =$ saldo das contas a pagar no curto prazo da empresa i no período $t-1$;

$Depr_{i,t-1} =$ montante de despesas com depreciação e amortização da empresa i no período $t-1$;

$PPE_{i,t-1} =$ saldo das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) da empresa i no final do período $t-1$;

$\varepsilon_{it} =$ termo de erro da regressão.

O valor estimado dos *accruals* discricionários pode ser calculado diretamente pelo erro da regressão (equação 6). Cabe ressaltar que o modelo KS utiliza o método de Variáveis Instrumentais para estimar os parâmetros da regressão.

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Analisando o histograma para o resultado contábil líquido (Figura 1), verifica-se que existe uma maior concentração em torno do resultado nulo (ponto de referência). Segundo Burgsthaler e Dichev (1997), é esperado que os resultados tenham uma distribuição normal. Então, pode-se considerar

que existem evidências de comportamento discricionário com a intenção de não acrescentar prejuízos contábeis, pois existe uma concentração maior de observações no intervalo de frequência (classe) imediatamente acima do resultado nulo, comparativamente, em relação às observações da classe abaixo dessa referência.

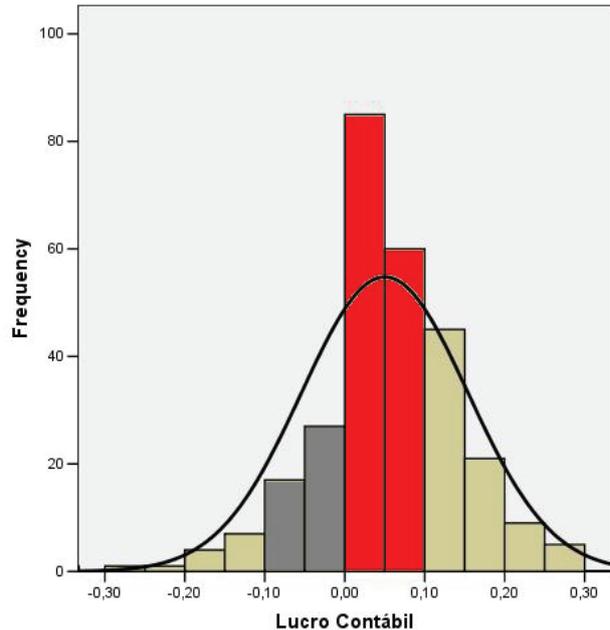


Figura 1 – Histograma do resultado contábil.

Figure 1 – Histogram of the accounting income.

Por meio da análise da Figura 1, pode-se verificar que as empresas com incentivos para gerenciamento de resultados contábeis são aquelas que estão nos dois intervalos de frequência compreendidos entre 0 e 0,10; enquanto que as empresas que estão nas duas classes imediatamente abaixo do resultado contábil nulo (entre 0 e -0,10) são consideradas como não tendo incentivos para gerenciar os resultados.

Com relação ao histograma para o resultado tributável (Figura 2), observa-se que existe uma maior concentração em torno do lucro nulo (ponto de referência). Para fins deste estudo, considera-se que as empresas com incentivos para gerenciar resultados com relação à tributação são aquelas que estão um intervalo de frequência imediatamente acima e abaixo do resultado tributável nulo, ou seja, as compreendidas entre -0,05 e 0,05; enquanto que as empresas que estão na segunda classe imediatamente acima e abaixo do resultado nulo (respectivamente, entre 0,05 e 0,10 e entre -0,10 e -0,05) são consideradas como não possuidoras de incentivos para gerenciamento de resultados.

A classificação das companhias abertas nos grupos com e sem prejuízos pode ser explicada como segue:

- (a) Existência da possibilidade de compensação de prejuízos fiscais anteriores.

- (b) Existência de relação entre os incentivos em torno dos resultados contábeis reportados e resultado tributário.
- (c) Expectativa de que as empresas normalizem as saídas de fluxo de caixa referentes aos encargos tributários.

Com relação ao item b, deve-se considerar que não se pode garantir que a relação entre o incentivo para gerenciar resultados para não reportar prejuízos fiscais é direta ou proporcional à motivação para minimizar a carga tributária. Considera-se, neste caso, que o administrador tem incentivos para gerenciar os resultados contábeis desde que não acarrete maior encargo financeiro com tributos.

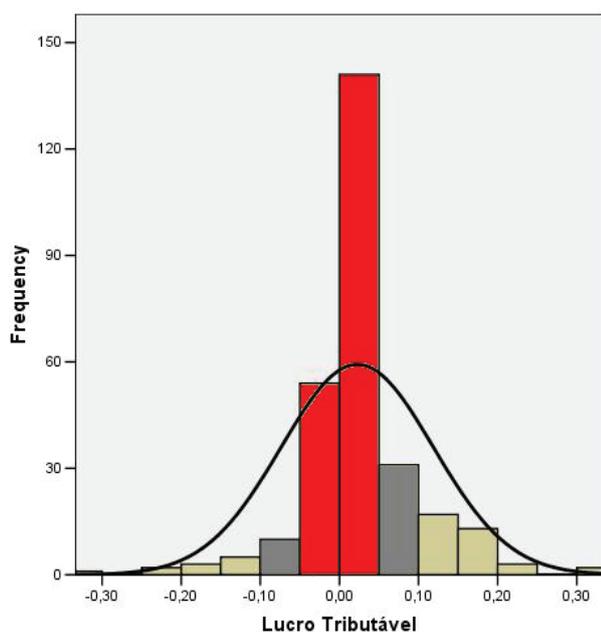


Figura 2 – Histograma do resultado tributável.
Figure 2 – Histogram of the taxable income.

Os dados da estatística descritiva e do teste de normalidade das variáveis utilizadas nesta pesquisa encontram-se na Tabela 1. Com o intuito de se verificar a normalidade, foi utilizado o Teste Jarque-Bera. Para o período analisado, pode-se verificar que existem evidências estatísticas para rejeitar a normalidade das variáveis empregadas, ou seja, nenhuma das variáveis segue uma distribuição normal, considerando-se um nível de significância de 0,05 (Greene, 2003).

Podem-se verificar as estatísticas das regressões feitas utilizando o modelo de Jones modificado, para detecção de gerenciamento de resultados, sem e com a inclusão da variável lucro tributável, observando-se a Tabela 2.

As regressões foram estimadas pela abordagem *cross-sectional*. Com o objetivo de melhorar as estimações dos parâmetros e, conseqüentemente, para que se possam extrair inferências mais adequadas, foi utilizado o estimador de White para obter o erro-padrão robusto em relação à heteroscedasticidade. Segundo Wooldridge (2006), os erros-padrão robustos são válidos com maior frequência do que os erros-padrão usuais estimados pelo método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), mas, quando as hipóteses de normalidade e homoscedasticidade são observadas, as estatísticas *t* usuais têm distribuição exata, independentemente do tamanho das amostras. Entretanto, foi verificado que, em nenhuma amostra, os resíduos seguem uma distribuição anormal.

Na Tabela 2, são apresentadas as estimações para os parâmetros e testes estatísticos de cada modelo (Jones e KS). Com base no teste de Jarque-Bera, todos os modelos operacionais rejeitam a hipótese nula de normalidade. Porém, baseado no teorema do limite central, Wooldridge (2006) afirma que os estimadores do método MQO satisfazem a normalidade assintótica, ou seja, eles, aproximadamente, têm distribuição normal em amostras de tamanhos suficientemente grandes. Portanto, apesar de apresentar o teste específico, o pressuposto da normalidade é relaxado nas inferências sobre os parâmetros

Tabela 1 – Estatística descritiva.

Table 1 – Descriptive statistics.

Variáveis	Média	Desvio-padrão	Jarque-Bera	p-value	Observações
Lucro contábil	0,0450	0,1041	632,8877	0,000	286
Lucro tributável	0,0225	0,0962	3251,3490	0,000	286
Accruals totais	-0,0501	0,1030	219,2932	0,000	286
Fluxo de caixa operacional	0,1875	0,1149	35,8974	0,000	286
Receitas operacionais líquidas	0,4730	0,2623	15,1809	0,000	286
Custos e despesas operacionais	0,4505	0,2437	14,0177	0,000	286
PPE	0,5410	0,2080	7,0003	0,030	286
Variação das receitas líquidas	0,1173	0,1563	582,3252	0,000	286
Ativo Total	11475861	23923973	6065,6210	0,000	286

Tabela 2 – Modelos operacionais para estimação dos accruals discricionários (DA_{it}).Table 2 – Operational models for the estimation of discretionary accruals (DA_{it}).

	Jones		KS	
	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value
Constante			0,025	0,124
1/AT	-3.61E-13	0,845		
ΔR_{it}	0,009	0,871		
PPE_{it}	-0,093	0,000		
$\delta_1 R_{it}$			-0,144	0,207
$\delta_2 D_{it}$			0,069	0,329
$\delta_3 PPE_{it}$			-1,236	0,000
R ²	0,018		0,118	
R ² ajustado	0,010		0,109	
F Anova			25,997	0,000
Akaïke info criterion	-1,707		-1,925	
Schwarz criterion	-1,669		-1,873	
Jarque-Bera	250,785	0,000	458,238	0,000
Variance Inflation Factor	1,018		1,279	
Breusch-Godfrey	0,8141	0,666	9,224	0,143
White Heteroskedasticity	14,542	0,104	17,564	0,157
Observações	285		284	

Modelo Jones (Equação 3): $TA_{it} = 1/A_{it} + \beta_1 (\Delta R_{it} - \Delta CR_{it}) + \beta_2 PPE_{it} + \varepsilon_{it}$

Modelo KS (Equação 6): $TA_{it} = \Phi_0 + \Phi_1 (\delta_1 R_{it}) + \Phi_2 (\delta_2 D_{it}) + \Phi_3 (\delta_3 Al_{it}) + \varepsilon_{it}$

TA_{it} = accruals totais no ano t para empresa i;

A_{it} = Ativo total no ano t para empresa i;

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do ano t-1 para o ano t;

ΔCR_{it} = variação da conta duplicatas a receber (clientes) da empresa i do ano t-1 para o ano t;

PPE_{it} = saldo da conta Ativo Imobilizado e Ativo Diferido da empresa i no ano t;

R_{it} = montante das receitas líquidas da empresa i no ano t;

D_{it} = montante dos custos e despesas operacionais da empresa i no ano t, excluídas as despesas com depreciação e amortização;

ΔCGL_{it} = variação do capital de giro líquido da empresa i no final do ano t-1 para o ano t, excluindo-se as disponibilidades e financiamento de curto prazo;

CR_{it} = montante da conta duplicatas a receber (clientes) da empresa i do ano t-1 para o ano t;

$Depr_{it}$ = montante das despesas com depreciação e amortização da empresa i do ano t;

$\delta_1 = CR_{it-1} / R_{it-1}$;

$\delta_2 = (\Delta CGL_{it} - CR_{it}) / D_{it-1}$;

$\delta_3 = Depr_{it-1} / Al_{it-1} \Delta R_{it}$ = variação das receitas líquidas da empresa i do ano t-1 para o ano t;

Φ_0, Φ_1, Φ_2 e Φ_4 = coeficientes estimados da regressão;

ε_{it} = erro da regressão.

Todas as variáveis são ponderadas pelo ativo total do ano anterior.

Tabela 3 – Análise dos accruals discricionários em relação ao resultado contábil e resultado tributável: Modelo Jones Modificado.
Table 3 – Analysis of discretionary accruals in relation to accounting income and taxable income: Modified Jones Model.

	Resultado contábil		Resultado tributário		Resultado contábil e Resultado tributário (simultaneamente)	
	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value
Constante	-0,052	0,000	-0,045	0,000	-0,048	0,000
LC_{it}	0,003	0,137			0,004	0,099
LT_{it}			-0,005	0,035	-0,006	0,025
FCO_{it}	-0,065	0,582	-0,007	0,544	-0,010	0,399
R^2	0,006		0,020		0,024	
F Anova	0,978	0,376	2,311	0,101	2,319	0,078
Jarque-Bera	7,631	0,022	8,059	0,017	8,024	0,018
VIF	1,007		1,017		1,024	
Breusch-Godfrey	107,508	0,000	105,469	0,000	106,931	0,000
White Heteroskedasticity	12,933	0,011	6,089	0,193	10,476	0,163
Observações	286		286		286	

Modelo empregado para investigar as hipóteses de gerenciamento de resultados (Equação 1): $DA_{it} = \alpha + \beta_1 PART_{it} + \beta_2 FCO_{it}$.

DA_{it} = accruals discricionários da empresa i no ano t , estimados através do modelo Jones Modificado (Equação 2).

$PART_{it}$ = conjunto de variáveis particionadas que capturam os fatores que presumidamente motivam o gerenciamento dos accruals na empresa i no período t .

LC_{it} = incentivo para gerenciar resultados com intuito de não divulgação de prejuízos contábeis, 1 se o resultado contábil da empresa i do ano t dividido pelo seu ativo total no fim do ano $t-1$ for ≥ 0 e $< 0,1$; e 0 se o resultado líquido estiver entre $\geq -0,1$ e < 0 . LT_{it} = incentivos tributários para gerenciar resultados, 1 se o resultado contábil da empresa i do ano t dividido pelo seu ativo total no fim do ano $t-1$ for ≥ 0 e $< 0,1$; e 0 se o resultado líquido estiver entre $\geq -0,1$ e < 0 .

FCO_{it} = fluxo de caixa das atividades operacionais da empresa i no ano t .

dos modelos, pois seus coeficientes são consistentes e não viesados assintoticamente.

Constatou-se, através do *Variance Inflation Factor*, que todos os modelos analisados não possuem problemas de multicolineariedade na especificação, pois para essa estatística os valores estimados estão próximos de 1. Além disso, as estimativas não apresentam problemas de autocorrelação e heteroscedasticidade, conforme os testes de Breusch-Godfrey e White Heteroskedasticity, respectivamente.

Os critérios de Informação de Akaike (AIC) e de Schwarz, que têm relação com a otimização de uma função de verossimilhança, consideram que, quanto menor o coeficiente desses testes, melhor o valor preditivo do modelo (Greene, 2003; Wooldridge, 2006); eles podem, somente, ser utilizados para modelos aninhados, ou seja, quando um modelo (modelo restrito) é um caso especial do outro modelo (modelo irrestrito ou amplo). Então, apesar desses testes serem apresentados, este estudo avalia o grau de ajustamento dos modelos pelo R^2 ajustado. As regressões calculadas apresentam baixo poder explicativo, com R^2 ajustado de 0,010 e 0,109, respectivamente, para os modelos Jones e KS. Somente a variável explicativa relacionada ao Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (PPE), nos dois modelos, é estatisticamente significativa para

explicar o comportamento dos *accruals*. A estatística do teste *FAnova* somente não foi calculada para o modelo Jones, pois o pacote estatístico *EViews* não estima tal parâmetro quando a especificação do modelo não possui o termo constante.

Na Tabela 3, são apresentadas as estatísticas da relação dos *accruals* discricionários estimados pelo modelo Jones com o intuito de identificar se existem ou não evidências de gerenciamento de resultados para: (i) evitar a divulgação de perdas contábeis, (ii) existência de incentivos tributários e (iii) incentivos conjuntos: evitar a divulgação de perdas contábeis e a existência de incentivos tributários, simultaneamente. Os R^2 ajustados para as regressões para as três hipóteses testadas apresentam baixo poder preditivo. Somente a variável LT_{it} é significativamente diferente de zero, o que sugere que somente o incentivo tributário está estatisticamente relacionado ao comportamento discricionário dos *accruals*.

Na Tabela 4, são apresentadas as estatísticas para as hipóteses anteriores para os *accruals* discricionários estimados pelo modelo KS. Os R^2 ajustados para as regressões para as três hipóteses testadas apresentam baixo poder preditivo. Diferentemente dos testes baseados nos *accruals* discricionários pelo modelo Jones, nos resultados pelo KS, somente a variável LC_{it} é significativamente diferente de zero,

Tabela 4 – Análise dos *accruals* discricionários em relação ao resultado contábil e resultado tributável: Modelo KS.Table 4 – Analysis of discretionary *accruals* in relation to accounting income and taxable income: KS Model.

	Resultado contábil		Resultado tributário		Resultado contábil e Resultado tributário (simultaneamente)	
	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value	coeficiente	p-value
Constante	0,031	0,061	0,058	0,001	0,029	0,144
LC _{it}	0,047	0,004			0,047	0,004
LT _{it}			0,007	0,570	0,003	0,770
FCO _{it}	-0,346	0,000	-0,316	0,000	-0,344	0,000
R ²	0,200		0,155		0,201	
F Anova	35,460		26,981	0,000	23,600	
Jarque-Bera	236,798	0,000	360,065	0,000	238,044	0,000
VIF	1,252		1,192		1,235	
Breusch-Godfrey	4,494	0,105	2,610	0,271	4,496	0,106
White Heteroskedasticity	57,415	0,000	36,712	0,000	63,298	0,000
Observações	284		284		284	

Modelo empregado para investigar as hipóteses de gerenciamento de resultados (Equação 1): $DA_{it} = \alpha + \beta_1 PART_{it} + \beta_2 FCO_{it}$.

DA_{it} = *accruals* discricionários da empresa *i* no ano *t*, estimados através do modelo KS (Equação 6).

$PART_{it}$ = conjunto de variáveis particionadas que capturam os fatores que presumidamente motivam o gerenciamento dos *accruals* na empresa *i* no período *t*.

LC_{it} = incentivo para gerenciar resultados com intuito de não divulgação de prejuízos contábeis, 1 se o resultado contábil da empresa *i* do ano *t* dividido pelo seu ativo total no fim do ano *t-1* for ≥ 0 e $< 0,1$; e 0 se o resultado líquido estiver entre $\geq -0,1$ e < 0 . LT_{it} = incentivos tributários para gerenciar resultados, 1 se o resultado contábil da empresa *i* do ano *t* dividido pelo seu ativo total no fim do ano *t-1* for ≥ 0 e $< 0,1$; e 0 se o resultado líquido estiver entre $\geq -0,1$ e < 0 .

FCO_{it} = fluxo de caixa das atividades operacionais da empresa *i* no ano *t*.

o que sugere que o gerenciamento de resultados está ligado ao incentivo de não se reportar prejuízos contábeis.

Uma vez realizados os tratamentos dos dados e efetuadas as análises dos resultados obtidos, apresentam-se na próxima seção as considerações finais do estudo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A legislação tributária tem influência sobre as normas e procedimentos contábeis no Brasil afetando, significativamente, os propósitos da contabilidade. Dessa forma, este estudo teve como objetivo investigar se as companhias abertas brasileiras realizam gerenciamento de resultados contábeis com o intuito de reduzir a sua carga tributária. Especificamente, foi analisado se o gerenciamento de resultados contábeis é motivado pelos incentivos tributários (Hipótese 1), pela não divulgação de prejuízos contábeis (Hipótese 2) ou se por ambos conjuntamente (Hipótese 3).

Comparando os resultados obtidos, observa-se, por meio do modelo Jones modificado (1991), que o comportamento

dos *accruals* discricionários está relacionado aos incentivos tributários, enquanto que o modelo Kang e Sivaramakrishnan (1995) explica o comportamento dos *accruals* discricionários relacionados aos incentivos de não divulgação de resultados negativos. Adicionalmente, verificou-se que a hipótese de incentivos conjuntos (não divulgação de prejuízos contábeis e existência de incentivos tributários) não pode ser confirmada pelos resultados apurados.

Diante das evidências apresentadas, destaca-se que os modelos operacionais para detecção de gerenciamento de resultados contábeis e de estimação de *accruals* discricionários apresentam má especificação, principalmente, evidenciada pelo R^2 ajustado, que avalia o nível de ajustamento do modelo. Com relação às hipóteses levantadas neste estudo, os resultados não se apresentaram consistentes; portanto, não se pode afirmar qual das motivações testadas explica o comportamento dos *accruals* discricionários nas companhias abertas brasileiras.

Torna-se interessante buscar outras formas de evidências para detectar gerenciamento de resultados contábeis, através

da depuração dos elementos que compõem a base de cálculo do imposto de renda, visando apresentar evidências mais robustas. Em particular, deve-se pesquisar a influência da legislação tributária face aos interesses pela divulgação dos relatórios contábeis, comparando as características institucionais e organizacionais presentes nas empresas brasileiras. Além disso, sugere-se a realização de estudo semelhante utilizando uma base de dados que abarque o período a partir da harmonização das normas contábeis brasileiras.

REFERÊNCIAS

- AHARONY, J.; LIN, C. J.; LOEB, M. P. 1993. Initial public offerings, accounting choices, and earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 10(1):61-81. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1911-3846.1993.tb00382.x>
- ALMEIDA, J.E.F. de. 2006. *Earnings management no Brasil: estudo empírico em indústrias e grupos estratégicos*. Vitória, ES. Dissertação de Mestrado. Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, 74 p.
- BARTOV, E.; MOHANRAM, P. 2004. Private information, earnings manipulations, and executive stock-options exercises. *The Accounting Review*, 79(4):889-920. <http://dx.doi.org/10.2308/accr2004.79.4.889>
- BEAVER, W.H. 1998. *Financial reporting: An accounting revolution*. 3ª ed., New Jersey, Prentice Hall, 192 p.
- BRASIL. 1999. Decreto 3.000 de 26 de março de 1999. Dispõe sobre a legislação do imposto de renda. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3000.htm. Acesso em: 15/02/2009.
- BRASIL. 2006. Secretaria da Receita Federal. Análise da arrecadação das receitas federais. Brasília. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso em: 23/02/2009.
- BURGSTALLER, D.C.; DICHEV, I. 1997. Earnings management to avoid earnings decrease and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1):99-126. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- BUSHMAN, R.M.; SMITH, A.J. 2001. Financial accounting information and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3):237-333. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00027-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00027-1)
- CARDOSO, R.L. 2005. *Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde suplementar*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 154 p.
- DECHOW, P.M.; SLOAN, R.G.; SWEENEY, A.P. 1995. Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2):193-225.
- FIELDS, T.D.; LYS, T.Z.; VICENT, L. 2001. Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3):255-307. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)
- EXAME. 2006. EXAME: Melhores e Maiores. São Paulo, jul. Edição especial.
- GARCIA-AYUSO COVARSÍ, M.; ZAMORA RAMÍREZ, C. 2003. Análisis de los factores determinantes en el reconocimiento de créditos por pérdidas fiscales en las empresas españolas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXII(117):395-429.
- GIL, A.C. 2008. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6ª ed., São Paulo, Atlas, 200 p.
- GREENE, W.H. 2003. *Econometric analysis*. 5ª ed., New Jersey, Prentice Hall, 1.056 p.
- HEALY, P.M.; WAHLEN, J.M. 1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13:365-383. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- IUDÍCIBUS, S. de. 2010. *Teoria da contabilidade*. 10ª ed., São Paulo, Atlas, 368 p.
- IUDÍCIBUS, S. de; LOPES, A.B. 2004. *Teoria avançada da contabilidade*. São Paulo, Atlas, 304 p.
- JONES, J.J. 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2):193-228. <http://dx.doi.org/10.2307/2491047>
- KANG, S.H.; SIVARAMAKRISHNAN, K. 1995. Issues in testing earnings management: An instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2):353-367. <http://dx.doi.org/10.2307/2491492>
- KÖCHE, J.C. 1999. *Fundamentos da metodologia científica: teoria da ciência e prática da pesquisa*. 15ª ed., Petrópolis, Vozes, 187 p.
- KRONBAUER, C.A.; SOUZA, M.A.; ALVES, T.W.; ROJAS, J.M. 2010. Fatores determinantes do reconhecimento de ativos fiscais diferidos. *Revista Universo Contábil*, 6(4):68-88. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2010432>
- LOPES, A.B.; MARTINS, E. 2006. *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo, Atlas, 184 p.
- MARTINEZ, A.L. 2001. *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 153 p.
- MCNICHOLS, M.; WILSON, G.P. 1988. Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 26:1-31. <http://dx.doi.org/10.2307/2491176>
- PAULO, E. 2007. *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 455 p.
- PORCANO, T.M. 1997. An analysis of capital gains tax-induced earnings management, *IAER*, 3(4):395-408.
- ROJAS, J.M.; HERRERA, D.L.; KRONBAUER, C.A.; SOUZA, M.A. 2010. La activación de las diferencias temporales positivas en empresas cotizadas españolas: un estudio empírico. *Contabilidad, Gestão e Governança*, 13(1):3-15.
- SCOTT, W.R. 2003. *Financial accounting theory*. 3ª ed., Toronto, Prentice Hall, 509 p.
- SHACKELFORD, D.A.; SHEVLIN, T. 2001. Empirical tax research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3):321-387. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00022-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00022-2)
- SUNDER, S. 1997. *Theory of accounting and control*. Cincinnati, Southwestern College Publishing, 212 p.
- TEOH, S.H.; WELCH, I.; WONG, T.J. 1998. Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings. *Journal of Finance*, 53(6):1935-1974. <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00079>
- WOOLDRIDGE, J.M. 2006. *Introdução à econometria: uma abordagem moderna*. São Paulo, Pioneira Thomson Learning, 684 p.

XIONG, Y. 2006. Earnings management and its measurement: A theoretical perspective. *The Journal of American Academy of Business*, 9(1):214-219.

ZENDERSKY, H.C. 2005. *Gerenciamento de resultados em instituições financeiras no Brasil: 2000 a 2004*. Brasília, DF. Dissertação de Mestrado. Universidade de Brasília, 133 p.

ZIMMERMANN, J.; GONCHAROV, I. 2005. Earnings management when incentives compete: the role of tax accounting in Russia. Disponível em: <http://www.ssrn.com>. Acesso em: 16/06/2006.

Submetido: 16/03/2009

Aceito: 25/03/2011

HENRIQUE FORMIGONI

Universidade Presbiteriana Mackenzie
Rua da Consolação 930
01302-907, São Paulo, SP, Brasil

MARIA THEREZA POMPA ANTUNES

Universidade Presbiteriana Mackenzie
Rua da Consolação 930
01302-907, São Paulo, SP, Brasil

EDILSON PAULO

Universidade Federal da Paraíba
Campus Universitário I, Bairro Jardim Cidade Universitária
58059-900, João Pessoa, PB, Brasil

CARLOS ALBERTO PEREIRA

Universidade de São Paulo
Av. Prof. Luciano Gualberto, 908
05508-010, São Paulo, SP, Brasil