

CUE183 - IMPACTO DA CONFORMIDADE FINANCEIRA E FISCAL SOBRE O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Autoria

Géssica Cappellesso
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

Jomar Miranda Rodrigues
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

Resumo

O objetivo da pesquisa foi analisar a influência do nível de conformidade financeira e fiscal (CFF) sobre o gerenciamento de resultados por meio de accruals, levando em consideração países common e code law do Grupo dos Vinte (G-20). Para tal, partiu-se de uma amostra de 26 países durante 2006 a 2016, e se realizou três etapas: construção do índice de gerenciamento de resultados a partir dos accruals discricionários obtidos pelo modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005); construção da medida de CFF a partir das raízes do erro quadrático médio (REQM) do modelo de Tang (2014); e associação entre as medidas obtidas. Dessa forma, verificou-se que um maior nível de CFF está associado a menor gerenciamento de resultados. Contudo, essa relação difere entre países que adotam ou não as IFRS, sendo observado que, em países que realizaram a convergência, a maior CFF está associada a um aumento no índice de gerenciamento de resultados. Assim, pode-se concluir que é importante considerar o efeito de variáveis institucionais ao avaliar a relação da CFF e do gerenciamento de resultados, uma vez que essas podem afetá-la.

IMPACTO DA CONFORMIDADE FINANCEIRA E FISCAL SOBRE O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

RESUMO

O objetivo da pesquisa foi analisar a influência do nível de conformidade financeira e fiscal (CFF) sobre o gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, levando em consideração países *common* e *code law* do Grupo dos Vinte (G-20). Para tal, partiu-se de uma amostra de 26 países durante 2006 a 2016, e se realizou três etapas: construção do índice de gerenciamento de resultados a partir dos *accruals* discricionários obtidos pelo modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005); construção da medida de CFF a partir das raízes do erro quadrático médio (REQM) do modelo de Tang (2014); e associação entre as medidas obtidas. Dessa forma, verificou-se que um maior nível de CFF está associado a menor gerenciamento de resultados. Contudo, essa relação difere entre países que adotam ou não as IFRS, sendo observado que, em países que realizaram a convergência, a maior CFF está associada a um aumento no índice de gerenciamento de resultados. Assim, pode-se concluir que é importante considerar o efeito de variáveis institucionais ao avaliar a relação da CFF e do gerenciamento de resultados, uma vez que essas podem afetá-la.

Palavras-Chave: Conformidade Financeira e Fiscal; Gerenciamento de Resultados; IFRS.

1. INTRODUÇÃO

Com a implementação das *International Financial Reporting Standards* (IFRS), alguns países acabam passando de uma contabilidade com base na legislação fiscal para um sistema financeiro e fiscal mais independente, o que resulta na redução do nível de conformidade financeira e fiscal dos países (Tang, 2014).

De acordo com Atwood, Drake e Myers (2010), a conformidade financeira e fiscal (CFF) pode ser entendida como a flexibilidade que uma empresa tem para divulgar um lucro tributável que é diferente do lucro contábil. Mais ainda, a CFF pode ser caracterizada pela vinculação entre as normas financeiras e fiscais e, conseqüentemente, pela proximidade entre o lucro contábil e o lucro tributável (Hanlon, Laplante & Shevlin, 2005).

Essa proximidade, por sua vez, pode influenciar a prática de gerenciamento de resultados dentro das empresas. De um lado, os defensores da CFF argumentam que uma maior proximidade entre as normas financeiras e fiscais reduziria o nível de gerenciamento de resultados, à medida que a discricionariedade dos gestores seria reduzida e os custos de seu oportunismo seriam elevados (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015).

Conforme explica Desai (2005) e Frank, Lynch e Rego (2009), os gestores exploram as diferenças existentes entre os relatórios contábeis e fiscais de maneira oportunista, já que a lacuna entre as normas financeiras e tributárias dão a oportunidade de gerenciar o lucro contábil para cima e o lucro tributável para baixo em um mesmo período de divulgação.

Desse modo, ao elevar a CFF, os incentivos para a divulgação oportunista seriam restringidos, uma vez que o gerenciamento para elevar o resultado contábil seria seguido por maiores impostos, e o gerenciamento para reduzir o lucro tributável teria acompanhado um lucro contábil menor, o que desagradaria os investidores (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015). Assim, uma maior proximidade entre o lucro contábil e o tributável incentivaria a redução da elisão fiscal e do gerenciamento de resultados (Desai, 2005).

Por outro lado, os críticos da CFF acreditam que a maior proximidade entre as normas financeiras e fiscais pode resultar num aumento do gerenciamento de resultados, devido à perda de informação. Mais especificamente, ao aproximar as normas fiscais e financeiras, a *book-tax differences* (BTD) – que é um indicador de gerenciamento de resultados – é reduzida, o que restringe a capacidade dos *outsiders* de identificar o gerenciamento (Tang, 2005; Blaylock,

Gaertner & Shevlin, 2015). Além disso, a perda de informação gerada pela maior CFF também pode levar a maior suavização de resultados, devido às motivações tributárias (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015).

Nesse contexto, é possível observar estudos condizentes com a CFF restringindo o gerenciamento de resultados (Burgstahler, Hail & Leuz, 2006; Watrin, Ebert & Thomsen, 2014; Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015) e outros em que há um aumento na manipulação dos resultados (Tang, 2014).

Ainda, deve-se considerar que o nível de CFF exigido num país pode estar relacionado à algumas características institucionais, como a origem legal, o que pode afetar sua relação com o gerenciamento de resultados. Em países *common law*, por exemplo, existe uma maior separação entre a contabilidade financeira e fiscal, enquanto que países *code law* apresentam maior conformidade financeira e fiscal, devido à forte interferência governamental no estabelecimento de normas contábeis (Ball, Kothari & Robin, 2000; Choi & Meek, 2011).

Então, considerando que a maior CFF pode elevar ou reduzir o gerenciamento de resultados, e que a origem legal é uma característica institucional capaz de influenciar isso, levanta-se a seguinte questão de pesquisa: **Qual o impacto da conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados, em países *common* e *code law*?** Portanto, o objetivo do estudo é investigar o impacto da conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, levando em consideração países *common* e *code law* do Grupo dos Vinte (G-20).

Essa questão é relevante para órgãos reguladores e normatizadores, pois trata dos custos e benefícios da proximidade entre as normas financeiras e tributárias, contribuindo para suas decisões e formulações. Também é importante para investidores e acionistas, visto que sua tomada de decisões é feita com base nas informações divulgadas, e essas podem ser mais ou menos gerenciadas dependendo do nível de CFF de um país. Por fim, o estudo também contribui para o avanço da literatura de CFF e gerenciamento de resultados, cuja relação ainda tem sido um debate (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015).

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Conformidade Financeira e Fiscal e *Book-tax Differences*

O nível de conformidade financeira e fiscal varia entre os países, havendo alguns onde a legislação tributária determina os padrões contábeis, e outros onde a contabilidade financeira e fiscal é mais separada (Choi & Meek, 2011). Nesse sentido, Lamb, Nobes e Roberts (1998) sugerem cinco graus de conformidade entre as regras contábeis e financeiras:

- I. Desconexão: falta de influência da legislação fiscal sobre a divulgação financeira;
- II. Identidade: as regras contábeis e tributárias são as mesmas.
- III. Liderança contábil: a regra de divulgação financeira é seguida para propósitos de divulgação financeira e fiscal.
- IV. Liderança fiscal: a norma fiscal é escolhida para propósitos tributários e financeiros.
- V. Domínio fiscal: as regras de divulgação financeira são ignoradas, e a norma fiscal é seguida para fins fiscais e financeiros.

O distanciamento entre as normas fiscais e societárias gera diferenças entre os lucros contábil e tributável (*book-tax differences*), ou seja, quanto menor a CFF maior a BTB. Além disso, essas diferenças podem ser originadas por que o sistema financeiro e o fiscal possuem objetivos distintos e, por conseguinte, diferentes regras (Hanlon & Heitzman, 2010).

Enquanto o lucro contábil tem como propósito capturar transações econômicas para fornecer informações úteis aos tomadores de decisão, o lucro tributável segue os preceitos da legislação tributária, onde os legisladores desenvolvem regras fiscais para levantar receita, encorajar ou desencorajar algumas atividades e estimular a economia (Hanlon & Heitzman, 2010; Ferreira, Martinez, Costa & Passamani, 2012).

Também, as diferenças tributárias surgem dos diferentes tratamentos relacionados ao momento e à localização da receita (Desai, 2005). Quanto ao momento, o autor explica que a legislação financeira possui regras para garantir que a receita seja mensurada quando realizada e associada à despesa, por meio do regime da competência. Enquanto isso, a legislação fiscal de alguns países enfatiza o regime de caixa, mediante o recebimento dos rendimentos e o pagamento das despesas. Já com relação à localização, as regras diferem no que diz respeito à definição de receita global e de entidade (contábil e fiscal), além de haver distintas regras de consolidação (Desai, 2005).

As diferenças tributárias podem ser classificadas em temporárias e permanentes. De acordo com a *International Accounting Standards (IAS) 12 – Income Taxes*, as diferenças temporárias são as diferenças entre o valor contábil de um ativo ou passivo do Balanço Patrimonial e sua base fiscal. Portanto, essas diferenças ocorrem quando os sistemas contábil e fiscal reconhecem o mesmo valor de receita ou despesa, mas diferem em relação ao momento do registro (Formigoni, Antunes & Paulo, 2009).

Por sua vez, as diferenças permanentes estão ligadas ao reconhecimento ou não de um item conforme um dos sistemas (Ferreira et al., 2012), isto é, surge quando uma receita não é tributada ou um gasto não é dedutível (Kothari & Barone, 2011). Dessa maneira, as diferenças permanentes afetam a BTD somente quando surgem, enquanto que as diferenças temporárias afetam a BTD no momento que surgem e quando são revertidas (Costa, 2012).

Ainda, as diferenças tributárias podem ser causadas pelo gerenciamento tributário e de resultados. O gerenciamento tributário aproveita as ambiguidades das regras fiscais para reduzir o lucro tributável, enquanto que o gerenciamento de resultados corresponde à administração do lucro contábil (Costa, 2012). Assim, quando os gestores gerenciam os resultados contábeis para cima, eles podem escolher entre reportar um lucro tributável maior e pagar maiores impostos, ou divulgá-lo por um valor menor e registrar a BTD (Hanlon & Heitzman, 2010). Dessa forma, a BTD surge do *trade off* entre os incentivos fiscais para reduzir o lucro tributável e os incentivos financeiros para elevar o lucro contábil (Chan, Li & Mo, 2010).

Assim sendo, a BTD pode ser decomposta em uma parcela normal e outra anormal. A BTD normal corresponde às diferenças entre as distintas regras de divulgação contábil e fiscal, indicando o nível de conformidade financeira e fiscal. Por sua vez, a BTD anormal resulta das diferenças oportunistas originadas das escolhas gerenciais de divulgação contábil e fiscal, sendo relacionadas ao gerenciamento tributário e de resultados (Tang, 2005; Costa, 2012).

2.2. Conformidade Financeira e Fiscal e Gerenciamento de Resultados

Para os defensores da CFF, a maior conformidade reduz os incentivos para gerenciar resultados e impostos, à medida que a tentação por parte dos gestores em enganar para fins financeiros ou fiscais é reduzida (Desai, 2005; Bakarich & Kerr, 2016). Nesse sentido, Desai (2005) explica que um sistema que possibilita os gestores caracterizar o lucro diferentemente conforme o público legitima a manipulação dos resultados. Logo, restringir os gestores a uma definição de lucro pode limitar o impulso de caracterizar os lucros contábil e tributável oportunisticamente, seja pela redução da discricionariedade ou pelo aumento dos custos do oportunismo (Desai, 2005).

Primeiramente, a discricionariedade seria reduzida, pois a maior CFF eliminaria os *accruals* que podem ser utilizados para gerenciar/suavizar o lucro contábil sem afetar o lucro tributável. Além disso, a elevada CFF resultaria num aumento dos custos do oportunismo, pois o gerenciamento de resultados para cima seria contrariado por impostos mais elevados, e o gerenciamento para evitar impostos seria desaprovado pelos investidores, à medida que o lucro divulgado a eles seria menor (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015).

Nesse contexto, é possível identificar alguns estudos que encontraram uma relação positiva entre CFF e gerenciamento de resultados. Por exemplo, Frank, Lynch e Rego (2009)

constataram uma associação positiva entre o lucro contábil manipulado para cima e o lucro tributável gerenciado para baixo, consistente com a ideia de que a não conformidade possibilita o gerenciamento tributário e de resultados. Também, Tang (2014), partindo de uma amostra de 32 países ao longo de 1995 a 2007, verificou que a maior CFF esteve associada a menores níveis de gerenciamento tributário e de resultados.

Por outro lado, os críticos da CFF argumentam que a perda de informação originada pela maior CFF pode levar a uma relação positiva entre o gerenciamento de resultados e a CFF. Primeiramente, a perda de informação decorrente da maior CFF pode elevar a suavização de resultados, a fim de evitar maiores impostos (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015). Além disso, ao elevar a conformidade, a BTD é reduzida, não podendo mais ser utilizada pelos investidores para detectar o gerenciamento, o que pode levar a um aumento da manipulação.

Isso ocorre, pois, a BTD pode ser utilizada como uma *proxy* para identificar o gerenciamento de resultados, uma vez que os gestores têm incentivos para maximizar o lucro contábil e reduzir o lucro tributável (Tang, 2005; Ferreira et al., 2012). Dessa forma, o gerenciamento de resultados e de tributos formam parte das diferenças tributárias, dando origem à BTD anormal.

Nesse sentido, existem evidências empíricas condizentes com a maior conformidade elevando o nível de gerenciamento de resultados. Por exemplo, Burgstahler, Hail e Leuz (2006), ao estudarem os países da União Europeia, observaram que a CFF foi positivamente relacionada ao gerenciamento de resultados em empresas privadas, mas que esse efeito foi mitigado em empresas públicas.

Também, Watrin, Ebert e Thomsen (2014), ao coletar demonstrações financeiras individuais e consolidadas de empresas europeias de 2004 a 2011, constataram uma relação positiva entre a conformidade das demonstrações financeiras individuais e fiscais e o gerenciamento de resultados em demonstrações consolidadas.

Por sua vez, Blaylock, Gaertner e Shevlin (2015) realizaram sua pesquisa em 35 países durante 1996 e 2007, e concluíram que a CFF está relacionada a maior gerenciamento de resultados. Para os autores, isso ocorre porque quando a conformidade é alta, as empresas suavizam mais os resultados devido às considerações tributárias e ao baixo risco de detecção do gerenciamento.

Em resumo, tanto a literatura quanto as pesquisas empíricas demonstram que o nível de conformidade financeira e fiscal exigido em um país pode elevar ou reduzir o gerenciamento de resultados. Contudo, o estudo concorda que a CFF mais elevada é capaz de reduzir o gerenciamento de resultados, mesmo que haja uma perda de informação. Nesse sentido, Blaylock, Gaertner e Shevlin (2015) explicam que os investidores podem estar melhor com a CFF, mesmo com a perda informacional, caso essa esteja acompanhada por uma redução suficientemente grande no nível de gerenciamento de resultados.

Nessa perspectiva, assume-se que a maior CFF traria mais benefícios em decorrência da limitação no gerenciamento de resultados, do que custos relacionados à perda de informação. Considerando isso, o estudo levanta a seguinte hipótese operacional:

H_{1a}: Existe uma relação negativa e significativa entre o gerenciamento de resultados e o nível de conformidade financeira e fiscal.

Ainda, é importante considerar que a classificação do sistema legal de um país contribui para o nível de CFF, e pode influenciar sua relação com o gerenciamento de resultados. Corroborando com isso, Tang (2014) apresenta evidências de que o efeito da CFF sobre o gerenciamento de resultados é mais pronunciado em países *code law*. Logo, desenvolve-se a segunda hipótese operacional:

H_{1b}: A relação entre o gerenciamento de resultados e o nível de conformidade financeira e fiscal é diferente entre os países *common* e *code law*.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. Amostra e Coleta de Dados

Para consecução do objetivo, partiu-se de uma amostra de países componentes do Grupo dos Vinte (G-20), onde foram coletadas informações contábeis de empresas não financeiras listadas na principal Bolsa de Valores de cada país, durante o período de 2006 a 2016. Para compor a amostra, exigiu-se que cada país-ano tivesse no mínimo 35 observações utilizáveis, após as seguintes exclusões: empresas com ativo total igual a zero, com lucro líquido antes dos impostos igual ou menor que zero e despesa tributária corrente negativa (Tang, 2014). Dessa forma, a amostra foi composta por 26 países, conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1: Quantidade de empresas por país

País	Sistema legal ⁽¹⁾	Bolsa utilizada	Total	Excluídas	Amostra
África do Sul	<i>Common Law</i>	<i>Johannesburg Stock Exchange</i>	455	227	228
Alemanha	<i>Code Law</i>	<i>Deutsche Boerse AG</i>	1.166	644	522
Argentina	<i>Code Law</i>	<i>Bolsa de Comercio de Buenos Aires</i>	85	20	65
Austrália	<i>Common Law</i>	<i>Australian Securities Exchange</i>	2.256	599	1.657
Áustria	<i>Code Law</i>	<i>Vienna Stock Exchange</i>	90	35	55
Bélgica	<i>Code Law</i>	<i>Euronext.liffe Brussels</i>	294	194	100
Brasil	<i>Code Law</i>	<i>B3 – Brasil Bolsa Balcão</i>	502	241	261
Canadá	<i>Common Law</i>	<i>Toronto Stock Exchange</i>	1.961	1.333	628
China	<i>Code Law</i>	<i>Shanghai Stock Exchange</i>	1.462	236	1.226
Coreia do Sul	<i>Code Law</i>	<i>Korea Exchange</i>	1.254	561	693
Croácia	<i>Code Law</i>	<i>Zagreb Stock Exchange</i>	158	83	75
Espanha	<i>Code Law</i>	<i>Bolsa de Madrid</i>	243	86	157
EUA	<i>Common Law</i>	<i>NYSE</i>	2.536	1.159	1.377
Finlândia	<i>Code Law</i>	<i>Nasdaq Helsinki</i>	160	39	121
França	<i>Code Law</i>	<i>Euronext.liffe Paris</i>	1.214	566	648
Grécia	<i>Code Law</i>	<i>Athens Stock Exchange</i>	218	36	182
Holanda	<i>Code Law</i>	<i>Euronext.liffe Amsterdam</i>	144	57	87
Índia	<i>Common Law</i>	<i>National Stock Exchange of India</i>	1.955	418	1.537
Indonésia	<i>Code Law</i>	<i>Indonesia Stock Exchange</i>	574	144	430
Itália	<i>Code Law</i>	<i>Bolsa de Valores da Itália</i>	455	228	227
Japão	<i>Code Law</i>	<i>Japan Exchange Group</i>	3.038	420	2.618
México	<i>Code Law</i>	<i>Bolsa Mexicana de Valores</i>	198	87	111
Reino Unido	<i>Common Law</i>	<i>London Stock Exchange</i>	1.678	531	1.147
Romênia	<i>Code Law</i>	<i>Bucharest Stock Exchange</i>	368	263	105
Rússia	<i>Code Law</i>	<i>MICEX – RTS</i>	277	70	207
Turquia	<i>Code Law</i>	<i>Borsa İstanbul</i>	455	187	268
Total			23.196	8.464	14.732

⁽¹⁾ Classificação baseada no estudo de La Porta et al. (1998)

Fonte: Elaboração própria

Como pode ser observado na Tabela 1, a amostra do estudo totalizou 14.732 empresas atualmente listadas, o que soma aproximadamente 162.052 observações para o período. Também, verificou-se que a quantidade de empresas varia consideravelmente entre as nações, abrangendo países com menos de 100 empresas a outros com mais de 2.000. Essa disparidade está ligada à abrangência do estudo, que considera países de diferentes tamanhos e níveis de desenvolvimento do mercado de capitais (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003).

3.2. Modelos

3.2.1. Índice de Gerenciamento de Resultados

Para estimar os *accruals* discricionários necessários para construir a medida de CFF e de gerenciamento de resultados, aplicou-se o modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005), dado pelo Modelo 1.

$$TA_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REC_{i,t} - \Delta CAR_{i,t}) + \alpha_3 IMOB_{i,t} + \alpha_4 ROA_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Em que:

$TA_{i,t}$ = *accruals* totais da empresa i no período t , calculado como a variação no ativo circulante não financeiro menos a variação no passivo circulante, excluindo a porção corrente da dívida de longo prazo, menos depreciação e amortização, escalado pelo ativo total em $t-1$

$A_{i,t-1}$ = ativo total ao final do período $t-1$;

$\Delta REC_{i,t} - \Delta CAR_{i,t}$ = variação da receita de vendas menos a variação das contas a receber, de $t-1$ a t , escalado pelo ativo total em $t-1$;

$IMOB_{i,t}$ = ativo imobilizado líquido no ano t dividido pelo ativo total em $t-1$;

$ROA_{i,t-1}$ = retorno sobre os ativos em $t-1$.

O estudo optou pelo modelo de Jones (1991) adaptado por Kothari, Leone e Wasley (2005), pois esse se destaca dentre os modelos de gerenciamento de resultados, à medida que inclui uma medida de desempenho, nomeadamente, o ROA (Martinez, 2013).

Para a execução do Modelo 1, utilizou-se dados em painel ajustado por efeitos fixos, uma vez que o estudo foi composto pela população de empresas listadas na principal Bolsa de Valores de cada nação. A partir disso, estimou-se os *accruals* discricionários, que correspondem aos resíduos da regressão.

A fim de construir do índice de gerenciamento de resultados, calculou-se a média dos valores absolutos dos *accruals* discricionários dentro de cada país-ano (denominado $DACC_i$). Assim, não se distingue o gerenciamento para mais ou para menos (*accruals* positivos ou negativos), mas se utiliza sua amplitude a partir do ponto zero. Logo, maior $DACC_i$ indica maior gerenciamento de resultados, seja para baixo ou para cima.

Finalmente, os $DACC_i$ foram ranqueados por país-ano em ordem ascendente e divididos por $n-1$. Por conseguinte, atribuiu-se zero ao país com menor $DACC_i$ em um dado ano, e $n-1$ para o país com maior $DACC_i$ (em que n é a quantidade de países incluídos no ano). Por fim, o rank foi dividido por $n-1$, o que resultou num índice de gerenciamento de resultados que varia de 0 (país com menor nível de gerenciamento) a 1 (país com maior gerenciamento).

3.2.2 Medida de Conformidade Financeira e Fiscal

Para desenvolver a medida de conformidade financeira e fiscal exigida nos países, aplicou-se o Modelo 2 desenvolvido por Tang (2014):

$$BTD_{i,t} = \theta_0 + \theta_1 DACC_{i,t} + \theta_2 TP_{i,t} + \theta_3 DACC * TP_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Em que:

$BTD_{i,t}$ = *book-tax differences* total da empresa i no ano t , que é igual ao lucro contábil antes do imposto de renda (LAIR) multiplicado pela taxa de imposto estatutária (TIE) menos as despesas tributárias correntes (DTC), sendo o resultado é escalado pelo ativo total (A).

$DACC_{i,t}$ = *accruals* discricionários obtidos a partir dos resíduos do Modelo 1.

$TP_{i,t}$ = medida de elisão fiscal, calculada como a taxa de imposto estatutária (TIE) menos a taxa de imposto efetiva atual (ETR), que é a razão entre a DTC e o LAIR;

$DACC * TP_{i,t}$ = termo de interação entre os *accruals* discricionários e a medida de elisão fiscal;

A medida de conformidade financeira e fiscal foi desenvolvida para cada país-ano por meio das regressões em corte transversal, de modo a permitir que a CFF varie entre países e nos países ao longo dos anos. Realizadas as regressões, obteve-se a raiz do erro quadrático médio (REQM), com a qual é construída a medida de CFF mandatória (Tang, 2014).

Para esclarecer o uso da REQM, destaca-se que o Modelo 2 utiliza a BTD anormal (gerenciamento tributário e de resultados) para explicar as diferenças tributárias, e a parcela que não pode ser explicada pela regressão (REQM) corresponde às diferenças ligadas às normas (BTB normal). Desse modo, uma maior (menor) REQM indica menor (maior) conformidade.

Logo, as REQMs foram classificadas em ordem decrescente para que países com maiores ranks em um ano tivessem menor CFF (tal que a maior REQM no ano é 0 e a menor é $n-1$, onde n é o número de países incluídos naquele ano). Posteriormente, os rankings foram divididos por $n-1$, de modo a construir uma medida contínua de CFF que variasse de 0 a 1.

3.3.3 Modelo de Associação entre CFF e Gerenciamento de Resultados

Para examinar a associação entre o nível de conformidade financeira e fiscal e o gerenciamento de resultados, realizou-se uma análise no nível-país, visto que a conformidade mandatória varia entre os países, mas não entre as empresas. Assim, aplicou-se o Modelo 3 com dados em painel:

$$GR_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CFF_{i,t} + \alpha_2 SL_{i,t} + \alpha_3 SL * CFF_{i,t} + \alpha_4 PDI_{i,t} + \alpha_5 ILEG_{i,t} + \alpha_6 DMC_{i,t} + \alpha_7 DMC * CFF_{i,t} + \alpha_8 IFRS_{i,t} + \alpha_9 IFRS * CFF_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Onde:

$GR_{i,t}$ = corresponde ao índice de gerenciamento de resultados de cada país i em t ;

$CFF_{i,t}$ = medida de conformidade financeira e fiscal de um país i ao longo de t ;

$SL_{i,t}$ = variável *dummy* que representa o sistema legal de um país, assumindo 0 se for *common law* e 1 se *code law*.

$SL * CFF_{i,t}$ = termo de interação entre o sistema legal e o nível de conformidade;

$PDI_{i,t}$ = nível de proteção ao investidor de um país i no ano t , obtido por meio do índice *Protecting Minority Investors* disponibilizado pelo Banco Mundial (varia de 0 a 10);

$ILEG_{i,t}$ = nível de imposição legal de um país i no ano t , representado pelo índice *rule of law* do Banco Mundial (em uma escala de -2,5 a 2,5);

$DMC_{i,t}$ = variável *dummy* que assume 1 se o mercado de capitais de um país for considerado desenvolvido pela *Modern Index Strategy Indexes* (MSCI), e 0 caso contrário;

$DMC * CFF_{i,t}$ = termo de interação entre o desenvolvimento do mercado de capitais de um país e seu nível de CFF;

$IFRS_{i,t}$ = variável igual a 1, caso o país i obrigue a adoção das IFRS no ano t , e 0 caso contrário;

$IFRS * CFF_{i,t}$ = termo de interação entre a adoção das IFRS e o nível de CFF.

As variáveis de interesse da pesquisa são o nível de conformidade financeira e fiscal (CFF) e o termo de interação entre o sistema legal e a CFF ($SL * CFF$), sendo que a primeira testa a hipótese H_{1a} e a segunda a hipótese H_{1b} .

Como variáveis de controle, optou-se por algumas características institucionais capazes de influenciar o gerenciamento de resultados dentro dos países: índice de proteção ao investidor, nível de imposição legal, desenvolvimento do mercado de capitais e adoção das IFRS (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003; Burgstahler, Hail & Leuz, 2006; Barth, Landsman & Lang, 2008).

Além de impactar a prática de gerenciamento de resultados, esses fatores institucionais também são correlacionados com o nível de CFF exigido em uma nação (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015). Assim, o Modelo 3 apresenta alguns fatores de interação entre CFF e (i) sistema legal, (ii) desenvolvimento do mercado de capitais e (iii) adoção das IFRS, pois o efeito da CFF sobre o gerenciamento de resultados pode variar dependendo dessas características. Portanto, através dos termos de interação, o objetivo é saber se e como duas variáveis interagem para explicar a variação no gerenciamento de resultados (Afshartous & Preston, 2011).

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1. Ranking dos Países

Antes de tudo, é importante destacar os cuidados estatísticos tomados na pesquisa. Em primeiro lugar, para tratar possíveis efeitos de *outliers*, os dados dos modelos 1 e 2 foram winsorizados em 1% e 99%. Além disso, como o Modelo 1 utiliza dados em painel, também foi observada a existência de raiz unitária por meio do teste de Shapiro-Wilk, que demonstrou a estacionariedade da série.

Também, atentou-se para possíveis problemas de multicolinearidade por meio do teste de Fator de Inflação de Variância (FIV). Com relação ao Modelo 1, foi constatada a ausência de fortes problemas de multicolinearidade, apesar do mesmo não ter sido observado nas variáveis do Modelo 2. De qualquer forma, a multicolinearidade não representa um problema no Modelo 2, visto que seu objetivo é a previsão da REQM (Gujarati & Porter, 2011). Por fim, para obter resultados consistentes mesmo na presença de heterocedasticidade e autocorrelação, os modelos 1 e 2 foram executados com erros-padrão robustos clusterizados na indústria.

Depois de realizado o Modelo 1, constatou-se que esse não foi estatisticamente significativo para a Áustria, Croácia, México e Romênia. Logo, optou-se por excluir esses países do restante do estudo, a fim de manter uma maior rigorosidade dos resultados. Finalmente, obteve-se os *accruals* discricionários e se desenvolveu o índice de gerenciamento de resultados dos países-anos. Para fins de discussão dos resultados, a Tabela 2 apresenta o ranking desse índice para o período.

Tabela 2: Ranking de países com maior índice de gerenciamento de resultados do período

Painel A: Ranking dos países com maior <i>accruals</i> discricionários absolutos e estatísticas descritivas					
Rank	País	Sistema legal	Índice médio de GR	Média DACC	
1°	Espanha	<i>Code law</i>	0,9221	0,05576	
2°	Holanda	<i>Code law</i>	0,9047	0,05222	
3°	Canadá	<i>Common law</i>	0,8745	0,05035	
4°	Bélgica	<i>Code law</i>	0,8615	0,05197	
5°	Austrália	<i>Common law</i>	0,8398	0,04877	
6°	Finlândia	<i>Code law</i>	0,7792	0,04880	
7°	Itália	<i>Code law</i>	0,6753	0,04543	
8°	Reino Unido	<i>Common law</i>	0,6753	0,04463	
9°	EUA	<i>Common law</i>	0,5931	0,04311	
10°	Grécia	<i>Code law</i>	0,5844	0,04228	
11°	Alemanha	<i>Code law</i>	0,5628	0,04210	
12°	França	<i>Code law</i>	0,4978	0,04090	
13°	Índia	<i>Common law</i>	0,4978	0,03824	
14°	Rússia	<i>Code law</i>	0,3723	0,03583	
15°	Argentina	<i>Code law</i>	0,2554	0,03016	
16°	Japão	<i>Code law</i>	0,2467	0,02966	
17°	Brasil	<i>Code law</i>	0,2338	0,03010	
18°	Coreia do Sul	<i>Code law</i>	0,1948	0,02804	
19°	Indonésia	<i>Code law</i>	0,1775	0,02762	
20°	Turquia	<i>Code law</i>	0,1212	0,02636	
21°	África do Sul	<i>Common law</i>	0,1212	0,02616	
22°	China	<i>Code law</i>	0,0087	0,02160	

Painel B: Comparação do índice de gerenciamento de resultados entre países <i>common</i> e <i>code law</i>⁽¹⁾			
	<i>Common Law</i>	<i>Code Law</i>	Estatística Z
Média	0,6003	0,4624	3,151***

Fonte: Resultados da pesquisa

⁽¹⁾A comparação de médias foi realizada com o índice de gerenciamento de resultados por país-ano.

Conforme observado no Pannel A da Tabela 2, os países com maior índice de gerenciamento de resultados durante o período foram a Espanha (0,9221), Holanda (0,9047) e Canadá (0,8745), enquanto que a China (0,00087), a África do Sul (0,1212) e a Turquia (0,1212) foram os países que menos realizaram gerenciamento de resultados.

A última colocação da China pode ser explicada por Chen, Lee e Li (2008), que argumentam que o gerenciamento de resultados por meio de *accruals* são mais raros na China, e que o principal meio de gerenciamento no país são as transações reais que envolvem ganhos não operacionais e/ou itens abaixo da linha. Também, esse resultado pode estar relacionado ao sistema legal do país, que resulta em normas de contabilidade baseadas em regras.

Com efeito, o Pannel B da Tabela 2 demonstra que países do sistema *code law* detêm menor índice de gerenciamento de resultados (0,4624) do que os países *common law* (0,6003), e que essa diferença é estatisticamente significativa. Esse resultado é consistente com Niyama, Rodrigues e Rodrigues (2015), que argumentam que a flexibilidade das normas nos países *common law* pode aumentar a utilização de mecanismos de gerenciamento de resultados, visto que as regras são baseadas em princípios.

O estudo também apresenta, na Tabela 3, o ranking da média de conformidade financeira e fiscal mandatária dos países ao longo do período, o qual é calculado a partir da REQM das regressões do Modelo 2.

Tabela 3: Ranking dos países com maior nível de CFF no período

Pannel A: Ranking dos países com maior CFF				
Rank	País	Sistema legal	Medida de CFF média	Média REQM
1°	Coreia do Sul	<i>Code law</i>	0,8987	0,00527
2°	Finlândia	<i>Code law</i>	0,8954	0,00509
3°	China	<i>Code law</i>	0,8467	0,00562
4°	Japão	<i>Code law</i>	0,8203	0,00574
5°	Grécia	<i>Code law</i>	0,7167	0,00644
6°	Holanda	<i>Code law</i>	0,7015	0,00675
7°	Espanha	<i>Code law</i>	0,6342	0,00749
8°	Itália	<i>Code law</i>	0,6307	0,00734
9°	Argentina	<i>Code law</i>	0,6054	0,00837
10°	Indonésia	<i>Code law</i>	0,5931	0,00764
11°	Rússia	<i>Code law</i>	0,5011	0,00867
12°	África do Sul	<i>Common law</i>	0,4859	0,00921
13°	França	<i>Code law</i>	0,4781	0,00853
14°	Turquia	<i>Code law</i>	0,4206	0,00952
15°	Índia	<i>Common law</i>	0,3768	0,00989
16°	Brasil	<i>Code law</i>	0,3374	0,01061
17°	Alemanha	<i>Code law</i>	0,2887	0,01086
18°	Bélgica	<i>Code law</i>	0,2843	0,01150
19°	Reino Unido	<i>Common law</i>	0,2768	0,01095
20°	Canadá	<i>Common law</i>	0,1052	0,01522
21°	EUA	<i>Common law</i>	0,0567	0,01964
22°	Austrália	<i>Common law</i>	0,0000	0,06842

Pannel B: Comparação da medida de CFF entre países <i>common</i> e <i>code law</i>⁽¹⁾			
	<i>Common Law</i>	<i>Code Law</i>	Estatística Z
Média	0,2203	0,6045	-8,724***

Fonte: Resultados da pesquisa

⁽¹⁾A comparação foi realizada com a média da medida de conformidade financeira e fiscal por país-ano.

Como pode ser constatado no Pannel A da Tabela 3, os países que tiveram maior nível de conformidade financeira e fiscal do período foram a Coreia do Sul (0,8987), Finlândia (0,8954) e China (0,8467), que são países de origem *code law*. Por outro lado, os países com menor nível de conformidade foram a Austrália, EUA e Canadá, que são países *common law*.

Nesse contexto, Ali e Hwang (2000) explicam que, geralmente, os países de baixa conformidade financeira e fiscal são do grupo Americano-Britânico, tais como EUA, Austrália, Canadá e Reino Unido. De fato, esses foram os países que detiveram menor nível de conformidade mandatória, e que ocuparam quatro das cinco posições de menor CFF.

Aliás, é possível observar que as onze primeiras posições foram dominadas por países de origem *code law*, enquanto que as últimas colocações foram ocupadas por países *common law*. Logo, esses resultados são consistentes com a teoria de que em países *code law* a conformidade financeira e fiscal é maior (Ball, Kothari & Robin, 2000; Tang, 2014).

Deveras, o Painel B da Tabela 3 confirma essa análise, à medida que demonstra que a média de conformidade financeira e fiscal foi significativamente maior em países de origem *code law* (0,6045) do que em nações *common law* (0,2203). Seguindo Ball, Kothari e Robin (2000) e Choi e Meek (2011), a maior CFF em países do sistema *code law* pode ser explicada pela forte interferência governamental e pela influência da regulação e da contabilidade fiscal sobre as demonstrações contábeis.

Por último, destaca-se que o ranking obtido no estudo se assemelha, em alguns pontos, com a classificação atingida por Atwood, Drake e Myers (2010). Por exemplo, os autores também observaram que os EUA e o Canadá estão entre os cinco países com menor nível de CFF, enquanto que a China, Coreia do Sul e Japão fazem parte dos cinco países de maior CFF.

Finalmente, com relação ao Brasil, foi verificado que o país obteve a 16ª colocação entre os países com maior conformidade financeira e fiscal do período, o que é uma posição de relativa baixa CFF. Esse resultado pode surpreender, uma vez que o Brasil era conhecido por ter forte interferência governamental no estabelecimento de normas e práticas contábeis, e sua legislação fiscal influenciava os procedimentos contábeis (Niyama, Costa & Aquino, 2005).

Contudo, isso pode ter sido motivado pela convergência às IFRS, que promoveu uma desvinculação entre o Fisco e a Contabilidade e resultou num aumento das diferenças tributárias, isto é, reduziu o nível de conformidade financeira e fiscal (Costa, 2012).

4.2. Impacto da Conformidade Financeira e Fiscal sobre o Gerenciamento de Resultados

Para responder à questão levantada, utilizou-se o Modelo 3. Preliminarmente à regressão, os dados foram winsorizados em 1% e 99% para tratar possíveis *outliers*, e a estacionariedade da série foi verificada mediante o teste de Fisher-Type. Com isso, constatou-se a estacionariedade da maior parte das variáveis, com exceção da variável PDI. Logo, essa foi utilizada em primeira diferença, o que a tornou estacionária.

Com relação à multicolinearidade, deve-se destacar que a inclusão de termos de interação no modelo aumenta as chances de haver esse problema. Considerando isso, utilizou-se a técnica de centralização das variáveis, que consiste em subtrair cada valor observado de uma variável contínua por sua média e, posteriormente, calcular a interação. Dessa forma, espera-se reduzir problemas de multicolinearidade (Afshartous & Preston, 2011; Shieh, 2011).

Entretanto, essa técnica ajuda a melhorar problemas de multicolinearidade decorrentes do dimensionamento das variáveis, isto é, de multicolinearidade não essencial. Por outro lado, a centralização não é capaz de reduzir a multicolinearidade essencial, que surge devido à relação/inclinação entre as variáveis independentes (Afshartous & Preston, 2011; Shieh, 2011).

Nesse sentido, a partir do cálculo do FIV, foi verificado que a variável CFF apresentava indícios de forte multicolinearidade (FIV=14,30), e que o fator de interação SL*CFF contribuiu para isso (FIV=6,81). Sendo assim, pode-se dizer que há multicolinearidade essencial entre as variáveis CFF e SL, uma vez que a centralização não conseguiu reduzir essa relação.

Com efeito, a literatura e os resultados do Painel B da Tabela 3 demonstram que o nível de conformidade financeira e fiscal e a origem legal são correlacionados, e que países *code law* apresentam maior CFF (Ball, Kothari & Robin, 2000; Choi & Meek, 2011; Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015). Portanto, optou-se por relaxar o pressuposto da multicolinearidade, visto que

os estimadores ainda conservarão a propriedade de Melhores Estimadores Lineares Não Viesados (Gujarati & Porter, 2011).

Quanto aos problemas de heterocedasticidade e autocorrelação, foram realizados os testes de Wald e Wooldrige, respectivamente, e constatado a existência desses problemas. Desse modo, aplicou-se a clusterização nos países, a fim de obter erros-padrão robustos mesmo na presença de heterocedasticidade e autocorrelação.

Também, realizou-se o teste de normalidade dos resíduos de Shapiro-Wilk, o que indicou que os erros não seguiam uma distribuição normal. Contudo, com base no Teorema do Limite Central, pode-se relaxar esse pressuposto, pois as estatísticas seguirão assintoticamente as distribuições apropriadas, mesmo na ausência de normalidade dos erros (Brooks, 2014).

Por fim, como o Modelo 3 utiliza dados em painel, também foram realizados os testes para constatar qual modelo era mais adequado: efeitos fixos, aleatórios ou *pooled*. Nesse sentido, o teste de Chow indicou o modelo de efeitos fixos em detrimento do *pooled*, enquanto que o teste de Breush-Pagan rejeitou o modelo *pooled* em prol do de efeitos aleatórios. Enfim, o teste de Hausman revelou que o modelo mais adequado para o estudo era o de efeitos aleatórios e não o de efeitos fixos. Dessa forma, a análise se baseia no modelo de efeitos aleatórios clusterizados no país, cujos resultados são apresentados na Tabela 4.

Tabela 4: Resultados do Modelo 3

$$GR_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 CFF_{i,t} + \alpha_2 SL_{i,t} + \alpha_3 SL * CFF_{i,t} + \alpha_4 PDI_{i,t} + \alpha_5 ILEG_{i,t} + \alpha_6 DMC_{i,t} + \alpha_7 DMC * CFF_{i,t} + \alpha_8 IFRS_{i,t} + \alpha_9 IFRS * CFF_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Variáveis explicativas	Sinal esperado	<i>Pooled</i> ⁽¹⁾		Efeitos aleatórios ⁽¹⁾		Efeitos fixos ⁽¹⁾	
		Coef.	Valor-p	Coef.	Valor-p	Coef.	Valor-p
CFF	(-)	-0,6261**	0,028	-0,1674**	0,047	-0,1400	0,139
SL	(-)	0,0395	0,740	-0,0143	0,851	-	-
SL*CFF	(-)	0,2389	0,339	0,0169	0,800	0,0137	0,836
PDI ⁽²⁾	(-)	0,0385	0,416	-0,0009	0,963	-0,0026	0,887
ILEG	(-)	0,0086	0,862	-0,0347	0,526	-0,0797	0,375
DMC	(-)	0,3598***	0,005	0,4813***	0,000	-	-
DMC*CFF	(-)	-0,0055	0,978	-0,0512	0,503	-0,0473	0,560
IFRS	(+)	0,1390*	0,086	0,0167	0,652	0,0067	0,869
IFRS*CFF	(+)(-)	0,5016**	0,026	0,1725**	0,024	0,1455	0,113
Constante	?	0,1585	0,279	0,2320**	0,017	0,4881***	0,000
Obs.		218		218		218	
R ²		0,6533		0,5787		0,2753	
F/Wald chi ²		17,57***		62,81***		0,95	
Shapiro-Wilk(valor-p)		0,0000***		0,0000**		0,0000***	
Teste de Hausman (valor-p)				0,5722			
Teste de Breush-Pagan (valor-p)				0,0000***			
Teste de Chow (valor-p)				0,0000***			

Nota: $GR_{i,t}$ corresponde a classificação do índice de gerenciamento de resultados de cada país i ao longo do período de observação t ; $CFF_{i,t}$ representa o ranking da medida de conformidade financeira e fiscal de cada país i ao longo do período t ; $SL_{i,t}$ é variável *dummy* que representa o sistema legal de um país, assumindo 0 se for *common law* e 1 se *code law*; $SL * CFF_{i,t}$ é o termo de interação entre o sistema legal e o nível de conformidade financeira e fiscal; $PDI_{i,t}$ corresponde ao índice de proteção aos investidores minoritários; $ILEG_{i,t}$ é o nível de imposição legal de um país; $DMC_{i,t}$ é uma variável *dummy* que assume valor 1 se o mercado de capitais de um país for considerado desenvolvido, e 0 caso contrário; $DMC * CFF_{i,t}$ é o termo de interação entre o desenvolvimento do mercado de capitais de um país e seu nível de conformidade financeira e fiscal; $IFRS_{i,t}$ é uma variável *dummy* igual a 1, caso o país i adote IFRS no período t , e 0 caso contrário; $IFRS * CFF_{i,t}$ é o termo de interação entre a adoção das IFRS por um país i no ano t e seu nível de conformidade financeira e fiscal.

***1% de significância, **5% e *10%.

⁽¹⁾ Devido aos problemas de autocorrelação e heterocedasticidade, os modelos foram rodados com erros-padrão robustos clusterizados nos países.

⁽²⁾ Variável em primeira diferença, devido a presença de raiz unitária.

Fonte: Resultados da pesquisa

Como pode ser verificado na Tabela 4, o modelo proposto foi estatisticamente significativo a 1%, explicando 57,87% da variação do índice de gerenciamento de resultados nos países analisados. Além disso, é possível constatar que o gerenciamento de resultados apresentou associação significativa com o nível de conformidade financeira e fiscal (CFF_i), desenvolvimento do mercado de capitais (DMC) e com a interação entre a adoção das IFRS e o nível de conformidade (IFRS*CFF).

Conforme observado, o nível de CFF apresentou uma associação negativa e significativa com o gerenciamento de resultados, considerando um nível de 5% de significância. Logo, é possível corroborar a hipótese operacional **H_{1a}** de que *existe uma relação negativa e significativa entre o gerenciamento de resultados e o nível de conformidade financeira e fiscal*. Desse modo, pode-se dizer que um aumento no nível de conformidade financeira e fiscal dos países é associado a uma redução na prática de gerenciamento de resultados, o que condiz com os resultados de Frank, Lynch e Rego (2009) e Tang (2014).

Teoricamente, esse resultado é consistente com a maior CFF reduzindo a discricionariedade e a possibilidade de os gestores gerenciarem resultados, visto que a proximidade entre os lucros contábil e tributável reduziria a tentação por parte dos executivos de manipular os resultados: ao gerenciar o lucro contábil para cima, as empresas teriam sua carga tributária elevada, e ao gerenciar o lucro tributável para baixo, o resultado divulgado para os investidores seria menor, o que também é indesejado (Desai, 2005; Hanlon & Shevlin, 2005; Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015; Bakarich & Kerr, 2016).

Não obstante, o gerenciamento de resultados apresentou uma associação positiva e estatisticamente significativa com o desenvolvimento do mercado de capitais, indicando que, nos países pesquisados, os mercados desenvolvidos estão relacionados a um índice maior de gerenciamento.

Esse resultado é diferente do esperado, pois a maioria dos estudos defendem que o gerenciamento de resultados é menor em países com mercado de capitais avançado (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003; Burgstahler, Hail & Leuz, 2006). Apesar disso, as empresas situadas nesses países podem ter incentivos diferentes para gerenciar resultados, como o próprio mercado (Burgstahler, Hail & Leuz, 2006).

Por exemplo, o peso da opinião dos analistas seria maior em mercados desenvolvidos, gerando maior pressão sobre as empresas para atingir certos resultados e, conseqüentemente, maior tentação em gerenciar resultados (Brown & Higgins, 2005; Degeorge, Ding, Jeanjean & Stolowy, 2013). Também, em países com mercado de capitais desenvolvido, os gestores estariam mais propensos a gerenciar resultados para evitar resultados negativos, a fim de atender as expectativas dos investidores (Brown & Higgins, 2005).

Finalmente, também foi constatada uma associação positiva e estatisticamente significativa entre o termo de interação IFRS*CFF e o gerenciamento de resultados. Esse resultado indica que o efeito da conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados é diferente entre os países que realizaram ou não a convergência com as IFRS. Aliás, pode-se dizer que em países que adotaram as normas internacionais de contabilidade, a elevada conformidade financeira e fiscal está relacionada a maior gerenciamento de resultados do que em países que ainda não realizaram a convergência.

Uma possível explicação para esse resultado está relacionada à relevância das informações contábeis (*value relevance*), especificamente da BTB. Como explicado anteriormente, a perda de informação da BTB, que é considerada uma *proxy* para detectar o gerenciamento, pode levar a uma relação positiva entre a CFF e o gerenciamento de resultados, pois os investidores teriam reduzida a sua capacidade de identificar a manipulação de resultados (Blaylock, Gaertner & Shevlin, 2015).

Não obstante, a adoção das IFRS geralmente é associada a um aumento na relevância das informações contábeis (Barth, Landsman & Lang, 2008; Martinez & Ronconi, 2013). Nesse contexto, a BTD seria uma informação mais relevante e apresentaria maior montante, já que a adoção das IFRS promove um distanciamento entre as normas contábeis e tributárias (Chan, Lin & Mo, 2010; Costa, 2012). Portanto, aumentar o nível de conformidade financeira e fiscal em países que realizaram a convergência reduziria o montante da BTD e sua relevância, o que resultaria num aumento do nível de gerenciamento de resultados, devido à perda informacional.

Por fim, foi constatado que o efeito da conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados não divergiu entre países do sistema *common law* ou *code law* (SL*CFF), o que é diferente do resultado obtido por Tang (2014). Dessa maneira, não foi possível confirmar a hipótese H_{1b} de que *a relação entre o gerenciamento de resultados e o nível de conformidade financeira e fiscal é diferente entre os países common e code law*.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo foi analisar a influência do nível de conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, levando em consideração países *common* e *code law*. Para isso, utilizou-se uma amostra de 26 países componentes do G-20, e se realizou três etapas.

A primeira etapa do estudo se refere ao desenvolvimento do índice de gerenciamento de resultados dos países. Para isso, aplicou-se o modelo de gerenciamento de resultados proposto por Kothari, Leone e Wasley (2005), por meio do qual foram estimados os *accruals* discricionários. Feito isso, calculou-se a média dos *accruals* discricionários absolutos por país-ano, os quais foram ranqueados e divididos por $n-1$.

Nessa etapa, constatou-se que os países que apresentaram maior índice de gerenciamento de resultados no período foram a Espanha, Holanda e Canadá, enquanto que a China, África do Sul e Japão foram os países que menos gerenciaram resultados. Também, foi verificado que o índice de gerenciamento de resultados foi significativamente maior em países *common law* do que em *code law*. Isso pode estar relacionado à maior flexibilidade das normas, visto que em países *common law* a normatização é baseada em princípios, o que possibilita maior discricionariedade e julgamento por parte dos gestores.

Na segunda etapa, buscou-se medir o nível de conformidade financeira e fiscal mandatória dos países, por meio do modelo desenvolvido por Tang (2014). Nesse caso, utilizou-se a REQM das regressões em corte transversal, a qual representa a BTD originada das diferenças entre as normas contábeis e fiscais. Posteriormente, a REQM foi classificada em ordem decrescente e o rank foi dividido por $n-1$.

Com base nisso, foi verificado que os países que detiveram maior nível de conformidade financeira e fiscal mandatória no período foram Coreia do Sul, Finlândia e China, que são caracterizados pelo sistema *code law*. Por outro lado, os países que apresentaram menor CFF foram Austrália, EUA e Canadá, que são nações *common law*. Deveras, uma comparação de médias evidenciou que o nível de CFF é maior em países de origem *code law*, quando comparado com países *common law*. Esse resultado pode estar relacionado a forte interferência governamental no estabelecimento de regras contábeis em países *code law*, além da influência da regulação e da contabilidade fiscal sobre as demonstrações contábeis.

Finalmente, na última etapa, foi analisada a relação entre o nível de CFF e de gerenciamento de resultados nos países. Nesse sentido, verificou-se uma relação negativa entre o índice de gerenciamento de resultados e o nível de conformidade financeira e fiscal, indicando que a exigência de maior conformidade limita a prática de gerenciamento. Logo, esse resultado apoia o entendimento de que ao elevar a conformidade, os gestores têm sua discricionariedade

reduzida e os custos do gerenciamento aumentados. Entretanto, ao avaliar o efeito da interação entre o nível de CFF e a adoção obrigatória das IFRS, percebe-se que essa relação é alterada.

Especificamente, foi observado que o efeito da conformidade sobre o gerenciamento de resultados difere entre países que realizaram ou não a convergência, sendo que, em países que adotaram as IFRS, a elevada CFF foi associada a um aumento no índice de gerenciamento de resultados.

Esse resultado pode estar ligado à perda de informação associada à elevada CFF nos países que implementaram as IFRS. Em nações que adotam as normas internacionais de contabilidade, a BTM seria mais elevada e considerada uma informação contábil mais relevante (à medida que se espera que as IFRS aumentem o *value relevance* das informações contábeis), o que contribui para a identificação do gerenciamento. Logo, ao elevar o nível de CFF em países que realizaram a convergência, o mercado de capitais perderia informação à medida que a BTM seria reduzida, aumentando, assim, o gerenciamento de resultados.

Por último, o Modelo 3 também demonstrou que o gerenciamento de resultados foi maior em mercado de capitais desenvolvido. Isso pode ter sido motivado pela cobertura dos analistas, que teria mais peso em mercados avançados, e cujas empresas seriam mais tentadas a gerenciar resultados para ir de encontro com as previsões realizadas. Também, os principais usuários de mercados desenvolvidos seriam os investidores, que buscam o retorno de suas ações. Nesse sentido, os gestores seriam mais tentados a gerenciar resultados para evitar surpresas com resultados negativos.

Em suma, conclui-se que o nível de conformidade financeira e fiscal exigido em um país pode influenciar a prática de gerenciamento de resultados das empresas, mas que essa relação pode ser diferente em decorrência de algumas características institucionais, como a adoção das IFRS. Portanto, é importante considerar as características institucionais dos países antes de avaliar o efeito que a CFF tem sobre o gerenciamento de resultados.

A pesquisa contribui com a literatura de gerenciamento de resultados e de conformidade financeira e fiscal, à medida que apresenta a influência dessa sobre aquela. Também, é relevante para os órgãos normatizadores e reguladores responsáveis por estabelecer normas contábeis/fiscais, pois demonstra o efeito que a proximidade entre o lucro contábil e o tributável gera sobre o nível de gerenciamento de resultados dentro do país. Por fim, também é importante para a tomada de decisões de investidores e acionistas, pois mostra que o nível de CFF exigido em um país pode afetar a qualidade das informações reportadas a eles.

Contudo, o estudo é limitado pelo próprio modelo de gerenciamento de resultados, pois os modelos ainda são questionados acerca de sua especificação e eficiência na separação dos *accruals* (Paulo, 2007). Também, outra limitação do estudo se refere à classificação dos sistemas legais, que é mais jurídica do que contábil e que se baseou em um estudo não tão atual. Ainda, a pesquisa é limitada pela falta de atualização monetária das variáveis e de controle sobre os incentivos fiscais, além da desproporção entre países de sistemas *common* e *code law*.

Por fim, outra limitação é a desconsideração da forma com que a informação nasce (contábil ou fiscal), já que o estudo só considerou a proximidade/distanciamento entre o lucro contábil e o tributável, e não observou em que sentido se dá os ajustes. Nesse sentido, sugere-se que pesquisas futuras examinem a relação entre CFF e gerenciamento de resultados, levando em conta o sentido da CFF. Além disso, também seria interessante que estudos futuros utilizassem outros modelos de gerenciamento de resultados conjuntamente.

REFERÊNCIAS

Afshartous, D., & Preston, R. A. (2011). Key results of interaction models with centering. *Journal of Statistics Education*, 19(3).

- Ali, A., & Hwang, L. S. (2000). Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data. *Journal of accounting research*, 38(1), 1-21.
- Almeida, J. E. F. D., Lopes, A. B., & Corrar, L. J. (2013). Gerenciamento de resultados para sustentar a expectativa do mercado de capitais: impactos no índice market-to-book. *ASAA-Advances in Scientific and Applied Accounting*, 4(1), 44-62.
- Atwood, T. J., Drake, M. S., & Myers, L. A. (2010). Book-tax conformity, earnings persistence and the association between earnings and future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 111-125.
- Bakarich, K. M., & Kerr, J. N. (2016). Compliance Costs and Book-Tax Conformity: Evidence from Audit Fees and Audit Quality. Available at SSRN 2761107.
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of accounting and economics*, 29(1), 1-51.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, 46(3), 467-498.
- Blaylock, B., Gaertner, F., & Shevlin, T. (2015). The association between book-tax conformity and earnings management. *Review of Accounting Studies*, 20(1), 141-172.
- Brooks, C. (2014). *Introductory Econometrics for Finance*. 3.ed. New York: Cambridge University Press.
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The accounting review*, 81(5), 983-1016.
- Chan, K. H., Lin, K. Z., & Mo, P. L. (2010). Will a departure from tax-based accounting encourage tax noncompliance? Archival evidence from a transition economy. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 58-73.
- Chen, X., Lee, C. W. J., & Li, J. (2008). Government assisted earnings management in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(3), 262-274.
- Choi, F. D. & Meek, G. K. (2011). *International accounting*. Pearson Higher Ed.
- Costa, P. D. S. (2012). *Implicações da adoção das IFRS sobre a conformidade financeira e fiscal das companhias abertas brasileiras*. Tese de Doutorado em Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Desai, M. A. (2005). The degradation of reported corporate profits. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 171-192.
- Ferreira, F.R., Lopo Martinez, A., Moraes da Costa, F., & Rovetta Passamani, R. (2012). Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 52(5).

- Formigoni, H., Pompa Antunes, M. T., & Paulo, E. (2009). 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*, 6(1).
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467-496.
- Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica*. (5. ed.) Porto Alegre: AMGH.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178.
- Hanlon, M., Kelley Laplante, S., & Shevlin, T. (2005). Evidence for the possible information loss of conforming book income and taxable income. *The Journal of Law and Economics*, 48(2), 407-442.
- Hanlon, M., & Shevlin, T. (2005). Book-tax conformity for corporate income: An introduction to the issues. *Tax policy and the economy*, 19, 101-134.
- Kothari, J. & Barone, E. (2011). *Advanced Financial Accounting: An International Approach Paperback*. Financial Times/ Prentice Hall.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.
- Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6), 1113-1155.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505-527.
- Martinez, A. L. (2013). Earnings management in Brazil: a survey of the literature. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1.
- Martinez, A. L., & Ronconi, L. B. (2013). The informativeness of taxable income and book income before and after the adoption of IFRS in Brazil. *Business Management Dynamics*, 3(5), 51-63.
- Niyama, J. K., Costa, P. D. S., & Botelho, D. R. (2005). Principais causas das diferenças internacionais no financial reporting: uma pesquisa empírica em instituições de ensino superior do nordeste e centro-oeste do Brasil. *ConTexto*, 5(8), 01-22.
- Niyama, J. K., Rodrigues, A. M. G., & Rodrigues, J. M. (2015). Algumas reflexões sobre contabilidade criativa e as normas internacionais de contabilidade. *Revista Universo Contábil*, 11(1), 69.
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. 2007. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Shieh, G. (2011). Clarifying the role of mean centring in multicollinearity of interaction effects. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 64(3), 462-477.

Tang, T. Y. (2005). Book-tax differences, a proxy for earnings management and tax management-empirical evidence from China. *Available at SSRN 872389*.

Tang, T. Y. (2014). Does book-tax conformity deter opportunistic book and tax reporting? An international analysis. *European Accounting Review*, 24(3), 441-469.

Watrin, C., Ebert, N., & Thomsen, M. (2014). Book-tax conformity and earnings management: insights from European one-and two-book systems. *The Journal of the American Taxation Association*, 36(2), 55-89.