



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

Doutor/Ph.D. Júlio César Ferreira<sup>1</sup>, Doutor/Ph.D. CLÓVIS ANTÔNIO KRONBAUER<sup>2</sup>, Doutor/Ph.D. ERNANI OTT<sup>2</sup>, Doutor/Ph.D. ANDRÉ SEKUNDA<sup>3</sup>

<sup>1</sup>UNIOESTE – UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ, FOZ DO IGUALU, PARANÁ, Brazil.

<sup>2</sup>UNISINOS - UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS, PORTO ALEGRE, RIO GRANDE DO SUL, Brazil.

<sup>3</sup>UFPB - UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA, JOÃO PESSOA, PARAIBA, Brazil

**Doutor/Ph.D. Júlio César Ferreira**

**Programa de Pós-Graduação/Course**

Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

### Resumo/Abstract

O objetivo desta pesquisa é analisar o impacto do diferimento tributário como prática de income smoothing e o gerenciamento de resultados em companhias listadas na B3. Utilizando dados públicos coletados na Economática® e no site da Brasil, Bolsa e Balcão [B]<sup>3</sup>, a análise compreendeu o período de 2010 a 2020. A amostra final foi composta por 177 empresas, resultando em 1947 observações. Como métrica para gerenciamento de resultados foi utilizado o modelo Jones Modificado, e como procedimento para identificar a presença de resultados suavizados adotou-se como métrica a medida denominada (EM1) de Leuz et al. (2003). A análise de dados se deu com estatísticas descritivas, bem como com um modelo regressivo de dados em painel cujo objetivo foi avaliar o impacto do diferimento tributário sobre o gerenciamento de resultados das companhias. Os resultados da pesquisa demonstraram a influência dos tributos diferidos sobre o gerenciamento e alisamento de resultados, na medida em que, quanto maior a presença de diferimento tributário, menor o nível de gerenciamento e alisamento de resultados presentes nas demonstrações das companhias. Os resultados contribuem tanto com a literatura de gerenciamento de resultados quanto de diferimento tributário, relatando o link existente entre eles e evidenciando que, no caso brasileiro, há um trade-off entre uso das brechas tributárias e gerenciamento de resultados, possivelmente por receio penalização seja pelas autoridades, seja pelo mercado, motivação essa que demanda maiores investigações.

### Modalidade/Type

Artigo Científico / Scientific Paper

### Área Temática/Research Area

Auditoria e Tributos (AT) / Auditing and Tax



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

### **RESUMO**

O objetivo desta pesquisa é analisar o impacto do diferimento tributário como prática de *income smoothing* e o gerenciamento de resultados em companhias listadas na B3. Utilizando dados públicos coletados na Economática® e no site da Brasil, Bolsa e Balcão [B]³, a análise compreendeu o período de 2010 a 2020. A amostra final foi composta por 177 empresas, resultando em 1947 observações. Como métrica para gerenciamento de resultados foi utilizado o modelo Jones Modificado, e como procedimento para identificar a presença de resultados suavizados adotou-se como métrica a medida denominada (EM1) de Leuz et al. (2003). A análise de dados se deu com estatísticas descritivas, bem como com um modelo regressivo de dados em painel cujo objetivo foi avaliar o impacto do diferimento tributário sobre o gerenciamento de resultados das companhias. Os resultados da pesquisa demonstraram a influência dos tributos diferidos sobre o gerenciamento e alisamento de resultados, na medida em que, quanto maior a presença de diferimento tributário, menor o nível de gerenciamento e alisamento de resultados presentes nas demonstrações das companhias. Os resultados contribuem tanto com a literatura de gerenciamento de resultados quanto de diferimento tributário, relatando o link existente entre eles e evidenciando que, no caso brasileiro, há um trade-off entre uso das brechas tributárias e gerenciamento de resultados, possivelmente por receio penalização seja pelas autoridades, seja pelo mercado, motivação essa que demanda maiores investigações.

**Palavras chave:** *Income Smoothing*. Gerenciamento de resultados. Tributos Diferidos sobre lucros.

### **1 INTRODUÇÃO**

A literatura contábil nacional e internacional têm investigado os efeitos da legislação tributária sobre a contabilidade societária, destacando a influência das escolhas contábeis no resultado das empresas. Esses estudos buscam examinar a relação entre informações contábeis e tributação.

Estudos têm tratado os tributos sobre o lucro, a priori, associados com determinação, avaliação e reconhecimento dos ativos fiscais diferidos (Miller & Skinner, 1998; Rojas et al. 2010; Covarsí & Ramírez, 2003; Kronbauer et al., 2012); com a qualidade dos resultados contábeis (García-Ayuso & Zamora, 2003; Mayoral & Segura, 2017); com a despesa tributária e gerenciamento de resultados (Schrand & Wong, 2003; Mudjiyanti, 2018); com imposto diferido e manipulação do lucro (Soliman & Ali, 2020; Bauman & Shaw, 2016) e com análise comparativa pré e pós IFRS (Kronbauer et al. 2009; Bova & Pereira, 2012).



Esses estudos confirmam que a divulgação de ativos e passivos fiscais diferidos aumentam a confiança no desempenho da empresa, o que se reflete na relevância da investigação do tributo diferido, como assinalam Beaver & Dukes (1972); Ayers (1998); Lynn et al. (2008) e Soliman & Ali (2020).

No sistema contábil brasileiro, importantes mudanças foram introduzidas pelas IFRS, com destaque para a NBC TG 32, que estabeleceu tratamento contábil para os tributos sobre o lucro, com a finalidade de especificar os critérios de reconhecimento e mensuração dos tributos sobre o lucro e as informações mínimas que devem ser divulgadas sobre os efeitos desses tributos nas entidades.

Nesse sentido, o contexto brasileiro é adequado para a investigação do *income smoothing*, pois houve acontecimentos que incentivaram a ocorrência das diferenças nas apurações do Lucro Contábil e o do Lucro Tributário, como a adoção das IFRS e a manutenção da legislação tributária. Além disso, no Brasil, há evidências concretas de práticas de manipulações dos resultados contábeis e de planejamento tributário agressivo nas empresas (Brunozzi, 2016).

Considerando, ainda, que no contexto brasileiro há uma forte influência da legislação tributária nas normas contábeis (Lopes & Martins, 2007), torna-se relevante a investigação da relação entre a tributação sobre os resultados contábeis e as práticas de gerenciamento de resultados contábeis.

Percebe-se que existem fundamentos essenciais para pretensão em demonstrar qual o impacto do *income smoothing* e gerenciamento de resultados nos resultados em companhias listadas na B3 decorrentes do diferimento tributário. Assume-se que a investigação é direcionada ao tributo diferido sobre o resultado do período, que surge das diferenças temporárias dedutíveis, dando origem ao Ativo fiscal diferido e diferenças temporárias tributáveis que, por sua vez, dão origem ao Passivo fiscal diferido.

O foco da pesquisa é, portanto, o estudo do diferimento tributário, que busca investigar o *income smoothing* por meio do diferimento da despesa tributária sobre o lucro, procurando compreender a influência e o impacto do diferimento tributário no resultado das companhias brasileiras. Dessa forma, a pesquisa tem por objetivo analisar o impacto do diferimento tributário como prática de *income smoothing* e gerenciamento de resultados em companhias listadas na B3.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 *Book-Tax Differences* – BTB e Diferimento Tributário

O *Book-Tax Difference* (BTB), segundo Hanlon & Heitzman (2010), possui clara associação com os resultados correntes e futuros das empresas, sendo a avaliação destes resultados um relevante indicador de qualidade de lucro da firma.

Sayari & Mugã (2014) e Diehl (2013) defendem o *value relevance* do Lucro Contábil e do Lucro Tributável. Os autores apontam para as capacidades preditivas dessas



medidas, demonstrando até influências nos preços das ações (Deslandes & Landry, 2007; Barragato & Weiden, 2004).

Confirma Brunozi (2016) que as diferenças nas apurações do Lucro Contábil e Lucro Tributável (*BTD*) tornaram-se um assunto de discussão e relevância a partir dos anos 1990, principalmente nos Estados Unidos e na Europa. Com a sua evolução, houve a expansão e o interesse da academia nessa temática em vários países.

A contabilidade societária sempre sofreu interferência da legislação tributária. De acordo com Iudícibus (2010), essa estreita relação é caracterizada pelo confronto dos princípios contábeis e normativas fiscais, o que gera diferenças entre o resultado fiscal tributável e o resultado contábil, ocasionado o surgimento do Diferimento Tributário.

No Brasil, as normativas, que tratam do diferimento tributário são emitidas pelos seguintes órgãos: Comissão de Valores Mobiliários, que editou as Deliberações 273/1998 e 599/2009, e pelo Conselho Federal de Contabilidade, que aprovou as Resoluções 998/2004 e 1189/2009. O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) aprovou o pronunciamento 32/2009, tratando dos tributos sobre o lucro, por meio da Resolução CFC 1189/2009, que aprovou a NBC TG 32.

Embora discussões sobre o *BTD* não sejam recentes, a análise da relação com o gerenciamento de resultados é pouco explorada, existindo, aqui, um evidente *puzzle* a ser resolvido. A pesquisa contribui nesse sentido, explorando essa relação, em especial como as empresas utilizam o diferimento tributário frente às práticas de *income smothing* e gerenciamento de resultados.

## **2.2 Gerenciamento de Resultados e *Income Smothing***

O gerenciamento de resultados representa um tema proeminente em finanças e contabilidade. Para Martinez (2013), o interesse por essa linha de pesquisa é crescente e remonta trabalhos seminais como de Schipper (1989) e Healy & Wahlen (1999). A expansão dos estudos em *earnings management* decorre parcialmente da proposição de métricas de gerenciamento de resultados e da crescente preocupação dos reguladores com escândalos contábeis ocorridos num cenário mundial (Jones, 1991; Dechow et al. 1995).

Segundo Dechow et al. (2010), o gerenciamento de resultados pode ser definido como a manipulação de valores registrados na contabilidade, a partir de métodos e decisões que atendem às normas contábeis. Amat & Gowthorpe (2004) consideram que o gerenciamento de resultados acarreta alteração do resultado financeiro operando por meio das escolhas contábeis, estimativas e outras práticas permitidas pela regulação contábil.

Na literatura brasileira, seguindo a internacional, a definição de gerenciamento de resultados evoluiu para incorporar não apenas as escolhas contábeis que afetam o resultado reportado nas demonstrações contábeis, como também as decisões operacionais que dependem da decisão do administrador (Martinez, 2011; Rey, 2012).



Segundo Gunny (2010), o gerenciamento de resultados pode ser dividido em duas categorias: gerenciamento por *accruals* e manipulação por decisões operacionais. Afirmam Enomoto et al. (2015) que o gerenciamento de resultados se refere à escolha do gestor por métodos contábeis ou por atividades operacionais que afetam o lucro, visando atingir propósitos específicos em relação ao resultado reportado.

Suavizar resultados é uma atribuição dos gestores, sendo que esses executivos se preocupam em sinalizar estabilidade nos negócios a partir da percepção de que o mercado repudia incertezas e riscos, valorizando a previsibilidade de resultados (Eckel, 1981; Dechow & Skinner, 2000; Martinez, 2013; Schipper, 1989; Healy & Wahlen, 1999; Graham et al. 2005).

Portulhak et al. (2014) argumentam que o *income smoothing* é uma modalidade de gerenciamento de resultados relacionada à capacidade de os gestores realizarem escolhas contábeis objetivando reduzir a volatilidade dos resultados auferidos pela empresa, podendo o seu uso estar relacionado à necessidade de sinalizar ao mercado menores riscos.

Nesse sentido, parte-se da premissa de que há um estreito relacionamento entre as práticas de gerenciamento de resultados (aqui incluído o *income smoothing*) e as decisões tributárias, sendo, portanto, do interesse da pesquisa testar essa relação e analisar o link existente entre elas.

### **2.3 Teoria da Agência**

Ao inserir a Teoria da Agência nesse estudo, considerou-se que assimetria de informação é um problema para as companhias, no sentido de que cria uma percepção de risco informacional entre os agentes econômicos. Portanto, a redução da assimetria de informação diminui o risco informacional, reduzindo com isso o custo de capital da firma (Chatham, 2005). As diferenças informacionais entre os agentes, segundo Lopes & Martins (2007), estão no cerne do surgimento da contabilidade. Os autores sugerem que a falta de assimetria de informação anularia a utilidade da própria contabilidade

Para Paulo (2007, p. 25), “a Contabilidade auxilia na moderação dos problemas de agência, à medida que busca reduzir a assimetria informacional entre o agente e o principal”. Ainda, é destacado por Martinez (2008) que a contabilidade produz informações em que o principal e o agente baseiam suas relações. Salientando que a contabilidade é utilizada para diversas finalidades e pode atuar tanto como instrumento de avaliação dos agentes, como também na redução da assimetria, por meio de seus relatórios, com informações societárias e gerenciais.

Diante dessas constatações, a busca da redução de problemas de assimetria informacional entre os agentes se faz necessária. Assim, a Contabilidade que tem como um de seus objetivos fornecer informações contábeis relevantes e úteis aos diversos usuários, pode ser considerada como um mecanismo que possibilita a redução da assimetria informacional.



Nesse sentido, a relevância da informação contábil pode ser considerada como um dos atributos da qualidade da informação contábil, sendo esta capaz de reduzir problemas de assimetria informacional entre os agentes econômicos, e assim mediando, de acordo com a visão de Jensen & Meckling (1976), o estabelecimento de relações contratuais de agência entre agente e principal.

Dessa forma, o papel da contabilidade visando reduzir a assimetria informacional entre os gestores e as diversas partes interessadas, sofre influência do ambiente legal e institucional sobre esse papel e, conseqüentemente, sobre a qualidade da informação contábil reportada. No mesmo sentido, Dechow et al. (2010), afirmam que vários fatores sociais, econômicos, políticos e comportamentais interferem para que nem todos os agentes econômicos possam ter a mesma informação.

Lopes & Martins (2005) destacam que na literatura corrente tem se observado diferentes atributos da qualidade da informação contábil, como por exemplo, persistência nos resultados, conservadorismo e gerenciamento dos resultados (Dechow & Schrand, 2004; Dechow et al. 2010).

Assim, sendo o gerenciamento de resultados considerado pela literatura, como atributo da qualidade da informação, foi eleito para este estudo, pois segundo Dichev et al. (2013), a qualidade da informação contábil pode ser aferida por meio dos níveis de gerenciamento de resultados, dentre outras abordagens, utilizando-se a magnitude dos *accruals*. O gerenciamento de resultados é uma medida da qualidade contábil, pois é, particularmente, uma resposta aos incentivos de informações das firmas. De acordo com Amat & Gowthorpe (2004), o gerenciamento de resultados implica em influência no resultado econômico, empregando escolhas contábeis, estimativas e outras práticas permitidas pela regulação contábil.

Diante do exposto, sugere-se nessa pesquisa que informação contábil ganha cada vez mais relevância no sentido de buscar diminuir ou atenuar os problemas relacionados à assimetria de informação entre os agentes, possibilitando o aprimoramento das relações de agência entre principal e agente, pois faz com que o ambiente da relação apresente tendência de redução das diferenças informacionais.

#### **2.4 Hipóteses do estudo**

Com o propósito de atingir os objetivos dessa pesquisa, foram estabelecidas as hipóteses a seguir, formuladas com base no referencial teórico e na teoria da agência. Vieira (2017) indica que as empresas ajustam os tributos diferidos para suavizar resultados e evitar perdas por meio do gerenciamento de impostos diferidos.

O gerenciamento tributário pode influenciar no montante atribuído à distribuição de dividendos e nos rendimentos reportados aos stakeholders e shareholders (Paulo, 2007). Dessa forma, propomos que o gerenciamento e alisamento de resultados sofrem interferência do diferimento tributário, apresentando a seguinte hipótese: *H1 – a*



*utilização do Diferimento Tributário, impacta os níveis de Alisamento e de gerenciamento de Resultados de companhias brasileiras.*

O reconhecimento dos ativos fiscais diferidos pelas companhias possibilita o aumento do lucro passível de distribuição para os acionistas, bem como os dividendos propostos sobre esses lucros, conforme a literatura de Dhaliwal et al. (2004) e Kapoutsou et al. (2015), os quais sugerem que a constituição desses Ativos Fiscais Diferidos pode indicar indícios de gerenciamento de resultados. Neste sentido, acreditamos na presença e utilização do diferimento tributário (DT) como ferramenta para gerenciar resultados, assim levantamos a hipótese que: *H2 – as companhias utilizam o DT para gerenciar resultado.*

Faria & Amaral (2015) apontaram que o efeito alisamento não é percebido na mensuração do risco, reafirmando o encontrado em estudos anteriores no mercado brasileiro, ou seja, as empresas brasileiras listadas no Ibovespa praticam gerenciamento de resultados na forma de alisamento dos lucros, porém isso não gera reflexos no risco das respectivas ações.

De acordo com Graham et al. (2005), os executivos se preocupam em transmitir estabilidade nos negócios, com forte percepção de que o mercado repudia incertezas e valoriza a previsibilidade de resultados. Dessa forma, argumentamos que o diferimento tributário tem relação com os indicadores econômicos, financeiros e indicadores de mercado. Assim apontou-se a seguinte hipótese: *H3 – os indicadores econômicos, financeiros (Fco-Fluxo de Caixa Operacional, Ebitda, Endividamento) e de mercado (Risco, Rentabilidade e Liquidez de ações) explicam o Diferimento Tributário.*

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Este estudo caracteriza-se como uma pesquisa científica do tipo aplicada, apoiada no paradigma epistemológico positivista, que utiliza o método hipotético dedutivo, uma abordagem quantitativa, descritiva e documental quanto às fontes de dados em um recorte temporal transversal.

A população foi composta pelas companhias brasileiras listadas na B3 e considerou-se somente o tipo de ação com maior liquidez para cada companhia. Para composição da amostra, na primeira etapa foram retiradas as companhias dos setores financeiros, instituições financeiras, seguradoras, fundos e *holdings*. A amostra final do estudo compôs-se de 177 companhias e 1947 observações (companhia-ano), com um único tipo de ação para cada uma, qual seja, a de maior liquidez no mercado.

A coleta de dados foi efetuada na base Economática® e no site da Brasil, Bolsa e Balcão (B3) e compreendeu o período de 2010 a 2020. Já as variáveis definidas para este estudo estão compreendidas na literatura teórica e empírica que versa sobre os assuntos de interesse deste estudo. Configuram-se em indicadores econômico-financeiros extraídos das demonstrações contábeis e indicadores de mercado publicados pelas empresas e disponíveis na base da Economática® na Tabela 1, apresenta-se o resumo das

variáveis utilizadas para testar as hipóteses do estudo, bem como os respectivos sinais esperados na estimação do modelo econométrico.

**Tabela 1** – Resumo das variáveis do estudo

Variável	Operacionalização	Sinal Esperado	Base Teórica/Empírica
ITD I	$\frac{Tributos Diferidos}{Ativo Total}$		Kronbauer et al. (201); Schuh et al. (2018).
ITD II	$\frac{Tributos Diferidos}{Receita Líquida}$		
ISMOO	$\frac{Lucro Operacional}{Fco}$	-	Leuz et al. (2003); Ribeiro & Colauto (2016).
GR	Resíduos do Modelo de Jones Modificado (1995)	-	Kang & Sivaramakrishnan (1995); Martinez (2008); Brunozi (2016).
BTD	$\frac{Lair - Lucro Tributável}{Ativo Total}$	+	Comprix et al. (2011); Costa & Lopes (2015).
FCO	$\frac{Fluxo Cx Operacional}{Ativo total - 1}$	+	Paulo (2007); Lin & Rong (2012).
EBITDA	$\frac{Ebitda}{Receita Líquida}$	+	Aillón et al. (2013); Costa & Lopes (2015).
END	$\frac{Passivo Exigível}{Ativo Total}$	-	Paulo et al. (2007); Kronbauer et al. (2012).
ROE	$\frac{Lucro Líquido}{Patrimônio Líquido}$	+	Gordon & Joos (2004); Kronbauer et al. (2010) e Rojas et al. (2010).
RISC_AÇÕES	$\beta = \frac{Cov(R_a R_b)}{Var(R_b)}$	-	Perobelli et. al (2016); Teixeira & Vale (2009).
RET_AÇÕES	$R_{it} = \frac{P_{it} - P_{it-1}}{P_{it-1}}$	+	Portulhak et al (2014); Brigham & Houston (2013).
LIQ_AÇÕES	$100 \times = \left(\frac{p}{P}\right) \times \sqrt{\frac{n}{N} \times \frac{v}{V}}$	+	Machado & Miranda (2012); Martins & Paulo (2014); Aillón (2013).

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

A partir do conjunto de dados pré-definidos e apresentados na Tabela 1, têm-se definido, na sequência, os modelos econométricos empregados na pesquisa. O modelo apresenta variáveis *dummy*, representativas de setor, com o objetivo de identificar o comportamento dos setores destacados com mais de 100 observações.

Também foram incluídas no modelo variáveis *dummy* para alto nível de GR e ISMOO, com a finalidade de analisar a empresas com alta propensão ao gerenciamento e alisamento de resultados. Para identificar empresas com alta rentabilidade e alta geração de fluxo caixa operacional, foram incluídas as *dummy* para o ROE e FCO.

$$ITD I_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ISMOO_{it} + \beta_2 GR_{it} + \beta_3 BTD_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 EBTIDA_{it} + \beta_6 END_{it} + \beta_7 RISC\_AÇÕES_{it} + \beta_8 RET\_AÇÕES_{it} + \beta_9 LIQ\_AÇÕES_{it} + \beta_{10} PREJ_{it} + \beta_{11} D\_GR_{it} + \beta_{12} D\_ISMOO_{it} + \beta_{13} D\_ROE_{it} + \beta_{14} D\_SETOR_{it} + \varepsilon_{it}$$

(1)

$$ITD II_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ISMOO_{it} + \beta_2 GR_{it} + \beta_3 BTD_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 EBTIDA_{it} + \beta_6 END_{it} + \beta_7 RISC\_AÇÕES_{it} + \beta_8 RET\_AÇÕES_{it} + \beta_9 LIQ\_AÇÕES_{it} + \beta_{10} PREJ_{it} + \beta_{11} D\_GR_{it} + \beta_{12} D\_ISMOO_{it} + \beta_{13} D\_ROE_{it} + \beta_{14} D\_SETOR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

#### 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Inicialmente a Tabela 2 evidencia as estatísticas descritivas das variáveis que compõem os modelos econométricos propostos no estudo. O primeiro é composto pela variável de interesse ITD I, a qual foi obtida pela razão dos Tributos Diferidos e o Ativo Total, enquanto o segundo modelo tem como variável de interesse o ITD II, obtida pela razão dos Tributos diferidos e a Receita Líquida.

**Tabela 2** - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo

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

**Notas:** ITD I – Índice de Tributos Diferidos I (TD/AT-1); ITD II – Índice de Tributos Diferidos II (TD/RL); BTD - *Book-Tax Differences* (Resultados Contábeis - Resultados Tributários) dividido pelo Ativo Total defasado; GR - Residuais do modelo Jones Modificado; ISMOO Índice de Alisamento de Resultado Modelo EM1 de Leuz, (2003); FCO – Fluxo de Caixa Operacional dividido pelo Ativo Total defasado; EBITDA – Ebitda dividido pela Receita Líquida; END – Endividamento; RISC\_AÇÕES – Risco de mercado calculado conforme discorrido na metodologia; RET\_AÇÕES – Retorno das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; LIQ\_AÇÕES – Liquidez das Ações, dada por calculado conforme discorrido na metodologia.

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Observando os resultados da estatística descritiva apresentada na Tabela 2, verifica-se que a média do ITD I registrado nas companhias analisadas foi de 0,001499, que representa um percentual médio de 0,15% de ITD I das organizações analisadas. A média da variável ITD II, é de 0,003155, representando um percentual de 0,32%.

O *BTD* evidencia a diferença entre o lucro tributável e o lucro contábil das companhias, e é tradicionalmente empregado na literatura como um indicador da existência de gerenciamento de resultados, conforme relatam, Dechow et al. (2010), Tang & Firth (2011) e Ferreira et al., (2012).

Conforme observa-se na variável GR, a média do nível de gerenciamento de resultados das companhias no período analisado foi negativa em 0,0087, a partir do modelo de Jones Modificado, o que sugere que as organizações estavam gerenciando seus resultados “para baixo”. De acordo com a variável ISMOO, a média de alisamento de resultado foi de 0,0069, tendo como mínimo o valor negativo de -0,1132 e máximo de 0,1243. O valor baixo sugere que as companhias praticam alisamento de resultados, pois quanto menor esse indicador maior a ocorrência de alisamento de resultado. O alisamento refere-se a um dos objetivos-alvo do gerenciamento de resultados e visa à redução da variabilidade dos lucros reportados e cujo propósito é mantê-los em determinado patamar e evitar sua flutuação excessiva decorrer dos períodos.

Quanto ao bloco de variáveis associadas ao mercado financeiro (RISC\_AÇÕES, RET\_AÇÕES e LIQ\_AÇÕES), observa-se uma maior dispersão nos retornos, com coeficiente de variação de 3,27. Isso sugere que a variabilidade dos retornos nas companhias da amostra é alta, o que se torna um fator interessante para a pesquisa, que tem interesse em verificar a reação do mercado face à ocorrência das práticas de manipulação discutidas na pesquisa. Na sequência apresenta-se a matriz de correlação das variáveis analisadas.

**Tabela 3 - Matriz de correlação das variáveis do Modelo**

	ITD I	ITD II	BTD	GR	ISMOO	FCO	EBTIDA	END
<b>ITD I</b>	<b>1,0000</b>	<b>1,0000</b>						
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000						
<b>BTD</b>	<b>0,1503</b>	<b>0,1231</b>	<b>1,0000</b>					
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000	-					
<b>GR</b>	<b>-0,0513</b>	<b>-0,0614</b>	<b>0,4308</b>	<b>1,0000</b>				
<i>t-estatístico</i>	0,0338	0,0114	0,0000	-				
<b>ISMOO</b>	<b>-0,0351</b>	<b>-0,0213</b>	<b>-0,0069</b>	<b>-0,0298</b>	<b>1,0000</b>			
<i>t-estatístico</i>	0,1369	0,3677	0,7610	0,2005	-			
<b>FCO</b>	<b>-0,1588</b>	<b>-0,1500</b>	<b>0,5128</b>	<b>0,1199</b>	<b>0,0098</b>	<b>1,0000</b>		
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,6655	-		
<b>EBTIDA</b>	<b>-0,2168</b>	<b>-0,2354</b>	<b>0,5706</b>	<b>0,2293</b>	<b>0,0088</b>	<b>0,5809</b>	<b>1,0000</b>	
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,6967	0,0000	-	
<b>END</b>	<b>0,0436</b>	<b>0,0494</b>	<b>-0,5057</b>	<b>-0,2901</b>	<b>0,0104</b>	<b>-0,2948</b>	<b>-0,2526</b>	<b>1,0000</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0641	0,0366	0,0000	0,0000	0,6477	0,0000	0,0000	-
<b>RISC AÇÕES</b>	<b>0,1482</b>	<b>0,1515</b>	<b>-0,4125</b>	<b>-0,1229</b>	<b>0,0278</b>	<b>-0,4320</b>	<b>-0,4372</b>	<b>0,3902</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,3470	0,0000	0,0000	0,0000
<b>RET AÇÕES</b>	<b>-0,0588</b>	<b>-0,0426</b>	<b>0,2196</b>	<b>0,0555</b>	<b>-0,0064</b>	<b>0,2202</b>	<b>0,2051</b>	<b>-0,0679</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0275	0,1104	0,0000	0,0374	0,8065	0,0000	0,0000	0,8900
<b>LIQ AÇÕES</b>	<b>-0,0029</b>	<b>-0,0016</b>	<b>0,1531</b>	<b>0,0079</b>	<b>-0,0217</b>	<b>0,1917</b>	<b>0,2346</b>	<b>-0,1565</b>
<i>t-estatístico</i>	0,9070	0,9481	0,0000	0,7533	0,3734	0,0000	0,0000	0,0000
<b>DUMMY GR</b>	<b>-0,0448</b>	<b>-0,0495</b>	<b>0,2901</b>	<b>0,7845</b>	<b>-0,0120</b>	<b>0,0688</b>	<b>0,1309</b>	<b>-0,2035</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0571	0,0363	0,0000	0,0000	0,5973	0,0025	0,0000	0,0000
<b>D ISMOO</b>	<b>0,0890</b>	<b>0,0880</b>	<b>-0,3487</b>	<b>-0,0843</b>	<b>-0,0241</b>	<b>-0,3729</b>	<b>-0,3298</b>	<b>0,2924</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0002	0,0002	0,0000	0,0003	0,2875	0,0000	0,0000	0,0000
<b>D ROE</b>	<b>-0,1894</b>	<b>-0,1793</b>	<b>0,4649</b>	<b>0,1490</b>	<b>0,0447</b>	<b>0,5042</b>	<b>0,4787</b>	<b>-0,2896</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0484	0,0000	0,0000	0,0000
<b>D FCO</b>	<b>-0,1359</b>	<b>-0,1268</b>	<b>0,3543</b>	<b>0,0221</b>	<b>0,0318</b>	<b>0,7974</b>	<b>0,4328</b>	<b>-0,1891</b>
<i>t-estatístico</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,3419	0,1604	0,0000	0,0000	0,0000

continua

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

**Nota:** A Tabela mostra as correlações (coeficientes em negrito e t-estatístico em itálico) para as variáveis que compõem o modelo. As siglas das variáveis representam: ITD I – Índice de Tributos Diferidos I (TD/AT-1); ITD II – Índice de Tributos Diferidos II (TD/RL); *BTD* - *Book-Tax Differences* (Resultados Contábeis - Resultados Tributários) dividido pelo Ativo Total defasado; GR - Residuais do modelo Jones Modificado; ISMOO Índice de Alisamento de Resultado Modelo EM1 de Leuz, (2003); FCO – Fluxo de Caixa Operacional dividido pelo Ativo Total defasado; EBITDA – Ebitda dividido pela Receita Líquida; END – Endividamento; RISC\_AÇÕES – Risco de mercado calculado conforme discorrido na metodologia; RET\_AÇÕES – Retorno das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; LIQ\_AÇÕES – Liquidez das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; D\_GR - *Dummy* para a indicação das empresas acima da mediana que praticam gerenciamento de resultados; D\_ISMOO - *Dummy* para a indicação das empresas acima da mediana que praticam alisamento de resultados; D\_ROE – para indicação das empresas com ROE acima da mediana; D\_FCO – para indicação das empresas com FCO acima da mediana .

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Conforme observado, em sua grande maioria a correlação entre as variáveis apresenta coeficientes estatisticamente significativos a 1%, indicando, portanto, relações estatísticas válidas entre as variáveis. Em relação as variáveis de interesse ITD I e ITD II, as maiores análises ligadas à correlação concentram-se nelas. Observa-se, desde logo, uma relação positiva e significativa a 1% entre o *BTD* e o ITD I, evidenciando que ambas as variáveis andam na mesma direção. Embora a força da correlação não seja elevada (0,15).

A variável de ITD II, também apresenta uma relação positiva e significativa a 1%, com o *BTD*, indicando igualmente uma predisposição para o ITD II e *BTD*, convergirem para o mesmo sentido. A força da correlação entre as variáveis é de 0,12. Os achados indicam que quanto maior a diferença entre o lucro contábil e o tributário nas companhias analisadas, dado pelo *BTD*, maior o nível de gerenciamento tributário das companhias, dado pelo ITD I e ITD II, achados que se coadunam com a literatura prévia, como, por exemplo, de Ferreira et al. (2012) e Brunozzi (2018).

Em relação ao GR, observa-se que ele possui uma correlação negativa e significativa a 5% com o ITD I, porém, com pouca força (-0,05). Isso sugere que empresas com registros de ITD I menores tendem a gerenciar mais seus resultados. Pode-se observar ainda que, a variável GR apresenta uma correlação negativa e significativa a 1% com o ITD II, com força de (-0,06), indicando no mesmo sentido que empresas com menores ITD apresentam maior propensão a gerenciar seus resultados.

Evidentemente que essas constatações não são definitivas, e são realizadas tão somente com base na análise descritiva. A efetiva relação entre tais variáveis será testada a partir dos modelos econométricos já apresentados. Apresentadas e discutidas as principais estatísticas descritivas das variáveis de interesse, apresenta-se, na sequência, os resultados dos modelos econométricos rodados, bem como as discussões dos achados à luz da literatura pertinente.

#### 4.1 Análise Multivariada

Nas análises seguintes são apresentadas duas regressões objeto do estudo. A primeira regressão é composta pela variável explicada ITD I – a qual é constituída da razão do valor dos tributos diferidos e o ativo total. A segunda regressão apresenta como variável explicada o ITD II – constituída da razão do valor dos tributos diferidos e a receita líquida.

Essas estimações foram realizadas tendo o residual do modelo de Jones modificado como variável explicativa para o gerenciamento de resultado. E para identificar a presença de resultados suavizados a métrica a medida denominada (EM1) de Leuz et al. (2003).

**Tabela 4** – Estimação de modelos de dados em painel – Modelo I – tendo com variável de interesse ITD I

VARIÁVEIS	COEF.	ROBUST STD. ERR.	T	P> t
ISMOO	-0,0116	0,0053	-2,21	0,0270
GR	-0,0295	0,0077	-3,81	0,0000
BTD	0,1272	0,0093	13,75	0,0000
FCO	-0,0073	0,0098	-0,74	0,4590
EBTIDA	-0,0304	0,0032	-9,50	0,0000
END	0,0020	0,0016	1,25	0,2100
RISC_AÇÕES	0,0023	0,0013	1,85	0,0650
RET_AÇÕES	-0,0017	0,0008	-2,25	0,0250
LIQ_AÇÕES	0,0018	0,0008	2,14	0,0330
PREJUZO	0,0014	0,0007	1,92	0,0560
D_GR	0,0001	0,0009	0,15	0,8850
D_ISMOO	0,0021	0,0007	2,83	0,0050
D_ROE	-0,0039	0,0008	-4,83	0,0000
D_FCO	-0,0002	0,0010	-0,21	0,8350
SETOR 1	0,0063	0,0013	4,82	0,0000
SETOR 3	0,0036	0,0012	3,07	0,0020

SETOR 4	0,0048	0,0015	3,21	0,0010
SETOR 9	0,0040	0,0013	3,12	0,0020
SETOR 5	0,0068	0,0015	4,69	0,0000
CONS	-0,0096	0,0048	-1,99	0,0470
$R^2$ 0,3201		Observações 954		

**Notas:** ISMOO - Índice de Alisamento de Resultado Modelo EM1 de Leuz, (2003); GR - Residuais do modelo Jones Modificado; BTM - *Book-Tax Differences* (Resultados Contábeis - Resultados Tributários) dividido pelo Ativo Total defasado; FCO - Fluxo de Caixa Operacional dividido pelo Ativo Total defasado; EBITDA - Ebitda dividido pela Receita Líquida; END - Endividamento; RISC\_AÇÕES - Risco de mercado calculado conforme discorrido na metodologia; RET\_AÇÕES - Retorno das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; LIQ\_AÇÕES - Liquidez das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; D\_GR - *Dummy* para a indicação das empresas acima da mediana que praticam gerenciamento de resultados; D\_ISMOO - *Dummy* para a indicação das empresas acima da mediana que praticam alisamento de resultados; D\_ROE - para indicação das empresas com ROE acima da mediana; D\_FCO - para indicação das empresas com FCO acima da mediana.

**Fonte:** Dados da pesquisa.

A regressão do modelo I apresenta como variável explicada o ITD I. Já de início se verifica um  $R^2$  de 0,3201, ou seja, 32,01% das variações na variável ITD I são explicadas pelas variáveis do modelo, o que é um número bastante interessante, dada a complexidade da variável em questão.

Passando-se para a análise dos coeficientes associados às variáveis explicativas, a variável ISMOO, que mede o grau de alisamento de resultados das empresas apresenta um coeficiente significativo a 5%, com valor negativo de (-0,0116). A variável explicativa GR, que mede a variação do gerenciamento de resultado pelos resíduos do modelo de Jones modificado, apresenta significância estatística a 1%, igualmente com coeficiente negativo (-0,0295).

Esses achados indicam que empresas que apresentam maiores níveis de gerenciamento de resultados ou de alisamento de resultados apresentam menor volume de tributos diferidos.

A variável *BTD* apresentou uma relação significativa e positiva ao nível de 1%, com um coeficiente de (0,1272). Esse achado mostra que os tributos diferidos sofrem impactos positivos das *BTDs*, ou seja, o aumento do diferimento tributário pode ser parcialmente atribuído a maiores diferenças entre o resultado contábil e o resultado tributário.

De sobremaneira, a *BTD* é tratada pela literatura como uma *proxy* de gerenciamento e, neste caso, gerenciamento tributário. Mais curioso ainda que os coeficientes associados ao GR e ao alisamento de resultados apresentaram sinal negativo, enquanto a *BTD* apresentou sinal positivo.

Obviamente que se esperava uma maior homogeneidade nos sinais de GR, alisamento e *BTD*. Porém, não causa estranheza que as duas primeiras tenham apresentado sinal negativo e a última positivo, pela questão da especialização já discutida.

Em relação ao grupo de variáveis de controle associadas ao mercado financeiro, a variável RISC\_AÇÕES apresentou relação significativa e positiva a 10%, com uma associação de (0,0023). O resultado indica que o mercado enxerga nas ações de empresas com maior diferimento tributário um maior risco, um sinal de alerta, sinalizando uma redução de estimativas sobre ganhos futuros, achado esse que se amolda a literatura de Hanlon (2005) e Martinez & Passamani (2014). A variável *dummy* D\_ROE procurou analisar se as companhias com elevados índices de ROE, acima da mediana, apresentavam comportamento distinto das demais (baixo retorno) em relação ao ITD. Salienta-se que testada a variável ROE no modelo, esta não apresentou significância estatística. Portanto, a *dummy* em questão foi empregada para verificar se existem diferenças na questão do ITD entre empresas com alta e baixa lucratividade. O achado da pesquisa evidencia que a *dummy* D\_ROE é significativa a 1% e apresenta sinal negativo com ITD, indicando uma tendência de reconhecimento de tributos diferidos por empresas com menores níveis de retorno (medido pelo ROE).

Na sequência são demonstrados os resultados do segundo modelo econométrico, que é composto pela variável explicada o ITD II – constituída da razão do valor dos tributos diferidos e a receita líquida.

**Tabela 5** – Estimação de modelos de dados em painel – Modelo II – tendo com variável de interesse ITD II

VARIÁVEIS	COEF.	ROBUST STD. ERR.	T	P> t
ISMOO	-0,01937	0,0115	-1,68	0,0940
GR	-0,06301	0,0177	-3,57	0,0000
BTD	0,24688	0,0206	12,00	0,0000
FCO	-0,00692	0,0223	-0,31	0,7570
EBTIDA	-0,07527	0,0088	-8,58	0,0000
END	0,00669	0,0041	1,63	0,1040
RISC_AÇÕES	0,00449	0,0030	1,52	0,1290
RET_AÇÕES	-0,00188	0,0016	-1,21	0,2260
LIQ_AÇÕES	0,00595	0,0020	3,01	0,0030
PREJUIZO	0,00304	0,0017	1,74	0,0820
D_GR	0,00045	0,0021	0,21	0,8330
D_ISMOO	0,00229	0,0017	1,33	0,1820
D_ROE	-0,00714	0,0017	-4,17	0,0000
D_FCO	0,00035	0,0023	-0,15	0,8790
SETOR 1	0,01239	0,0029	4,30	0,0000
SETOR 3	0,00820	0,0027	3,00	0,0030
SETOR 4	0,00862	0,0035	2,48	0,0130
SETOR 9	0,00943	0,0031	3,06	0,0020
SETOR 5	0,01334	0,0033	4,07	0,0000
CONS	-0,02080	0,0113	-1,84	0,0660
R <sup>2</sup> 0,2820		Observações 954		

continua



**Notas:** ISMOO - Índice de Alisamento de Resultado Modelo EM1 de Leuz, (2003); GR - Residuais do modelo Jones Modificado; BTD - *Book-Tax Differences* (Resultados Contábeis - Resultados Tributários) dividido pelo Ativo Total defasado; FCO - Fluxo de Caixa Operacional dividido pelo Ativo Total defasado; EBITDA - Ebitda dividido pela Receita Líquida; END - Endividamento; RISC\_AÇÕES - Risco de mercado calculado conforme discorrido na metodologia; RET\_AÇÕES - Retorno das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; LIQ\_AÇÕES - Liquidez das Ações, calculado conforme discorrido na metodologia; D\_GR - *Dummy* para a indicação das empresas acima da mediana que praticam gerenciamento de resultados; D\_ISMOO - *Dummy* para a indicação das empresas acima da mediana que praticam alisamento de resultados; D\_ROE - para indicação das empresas com ROE acima da mediana; D\_FCO - para indicação das empresas com FCO acima da mediana.

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Observa-se, neste caso, que o  $R^2$  é ligeiramente inferior ao do modelo anterior, evidenciando que, para esta variável dependente, o conjunto de variáveis proposto possui menor poder explicativo. Os achados evidenciam que este segundo modelo, composto pela variável explicativa, ITD II, apresentou vários resultados análogos ao da primeira modelagem. Desde logo, verifica-se o impacto significativo em relação a maioria das variáveis independentes, que foi característico também na primeira modelagem.

Quanto as variáveis explicativas GR e ISMOO, vale destacar o resultado da variável de ISMOO, que mede o grau de alisamento de resultados das companhias, cuja relação de significância é negativa ao nível de 10%, sendo que no primeiro modelo, o nível de significância foi de 5%. De toda forma, do ponto de vista estatístico, este resultado continua válido.

A variável *dummy* D\_GR não apresentou uma associação significativa com a variável de interesse, comprovando o resultado obtido na primeira regressão. Da mesma forma, há forte tendência que o diferimento tributário não é influenciado pelo elevado gerenciamento de resultados das empresas, achado verificado nos dois modelos.

Relativo a variável *BTD*, se confirmou a relação significativa e positiva ao nível de 1% da primeira regressão, e ainda apresentou substancial aumento do coeficiente para 0,2468, reforçando que os tributos diferidos sofrem impactos por meio das *BTDs*, ou seja, quanto maior for a diferença entre o resultado contábil do tributário maior a influência no diferimento tributário.

O resultado é interessante e demanda maiores aprofundamentos por parte de pesquisa subsequente. Era de se esperar que os achados do modelo anterior relativos a estas variáveis se confirmassem nesta segunda modelagem, o que não foi verificado. Portanto, é nítido que existem diferenças entre a análise em relação ao ativo e à receita líquida das companhias da amostra. Melhor compreender esta diferença é um importante esforço de pesquisa futura.

Nos dois modelos propostos, as variáveis ITD I e ITD II apresentaram uma relação significativa negativa, com as variáveis explicativas (GR) e (ISMOO), sugerindo que os tributos diferidos impactam de forma a reduzir a presença do gerenciamento e alisamento de resultados.



## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Constatou-se nas estimações dos modelos que as variáveis explicativas GR e ISMOO, que medem o grau de gerenciamento e alisamento de resultados, apresentaram uma interação negativa significativa com os tributos diferidos, indicando que as companhias que praticam gerenciamento e alisamento de resultados apresentam menor incidência de tributos diferidos. Ou seja, há uma tendência das empresas com mais gerenciamento e alisamento de resultado reconhecerem menos os tributos diferidos.

Esse achado sugere a existência de um trade-off em relação a essa questão, sugerindo que as empresas ou praticam gerenciamento de resultados (incluindo o *income smoothing*) ou realizam o gerenciamento tributário, aparentemente não os dois (na média). Isso pode se dever a uma postura mais cautelosa da administração, de não incorrer em duas situações que podem gerar custos financeiros e à imagem da companhia. Esse ponto carece de maiores aprofundamentos, o que está fora do escopo desta pesquisa.

Dessa forma, o presente estudo não identificou associação positiva entre as Tributos Diferidos e Gerenciamento de resultados, rejeitando-se a hipótese H2, que supunha que as companhias utilizam o diferimento tributário para gerenciar resultados.

Não obstante, é aceitável assumir a influência dos tributos diferidos sobre o gerenciamento e alisamento de resultados, na medida em que, quanto maior a presença de diferimento tributário, menor o nível de gerenciamento e alisamento de resultados presente nas demonstrações das companhias. Assim, confirma-se a hipótese H1 que a utilização do diferimento tributário impacta os níveis de Gerenciamento e Alisamento de Resultado de companhias brasileiras.

Os resultados das análises dos indicadores econômicos, financeiros e indicadores de mercado, indicaram que não se verificou nenhuma relação aparente entre o fluxo de caixa operacional ou o endividamento e o diferimento tributário. De igual modo, o Ebitda apresentou uma relação negativa com o diferimento tributário. Quanto às variáveis de mercado, o risco das ações das companhias analisadas apresentou relação positiva com o diferimento tributário, sugerindo que o mercado enxerga como mais arriscadas as companhias que se envolvem nesse tipo de operação. Em igual sentido, o retorno apresentou relação negativa com o diferimento tributário, sugerindo que o mercado penaliza tais empresas, porém, curiosamente, a liquidez apresentou relação positiva, indicando que as ações de empresas com maior diferimento de tributos são mais líquidas. Essa inferência não é uma conclusão fechada porque o achado pode decorrer do fato de que as maiores empresas (naturalmente mais líquidas, portanto) são as que apresentaram o maior volume de tributos diferidos. No entanto, esse assunto carece de aprofundamentos.

Os achados sinalizam, portanto, para a aceitação parcial da H3 que os indicadores econômicos, financeiros (Fco, Ebitda, Endividamento) e de mercado (Risco, Rentabilidade e Liquidez de ações) explicam o Diferimento Tributário.



Finalmente, para amenizar essas limitações e fomentar essa área de pesquisa, apontam-se sugestões para pesquisas futuras. Realizar a aplicação do estudo dos tributos diferidos no período pré-norma, buscando comparar o comportamento dos resultados, com o período pós-norma. Recomenda-se também analisar os tributos diferidos relacionando com outros modelos de *earnings managemnt*. E por fim, sugere-se estudos *cross country* que comparem as empresas brasileiras a empresas de outros países que adotaram a norma relativo aos tributos sobre o lucro.

## REFERÊNCIAS

- Aillón, H. S. (2013) Análise das informações por segmento: divulgação de informações gerenciais pelas empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, v. 10, n. 19, p. 33-48.
- Amat, O. & Gowthorpe, C. (2004) Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues. *UPF Working Paper No. 749*.
- Ayers, B. C. (1998). Deferred Tax Accounting under SFAS No. 109: An Empirical Investigation of Its Incremental Value-Relevance Relative to APB No. 11. *The Accounting Review*, 73(2), 195–212.
- Barragato, C. A. & Weiden, K. M. (2004) The Valuation of Permanent and Temporary Book-Tax Differences of Firms Granting Employee Stock Options.
- Bauman, M. P.& Shaw, K.W. (2016) Balance sheet classification and the valuation of deferred taxes. *Research in Accounting Regulation*, v. 28, n. 2, p. 77-85.
- Beaver, W. H., & Dukes, R. E. (1972). Interperiod Tax Allocation, Earnings Expectations, and the Behavior of Security Prices. *The Accounting Review*, 47(2), 320–332.
- Bova, F. & Pereira, R. (2011) The Determinants and Consequences of Heterogeneous IFRS Compliance Levels Following Mandatory IFRS Adoption: Evidence from a Developing Country *Journal of International Accounting Research*, Forthcoming.
- Brigham, Eugene F.; Ehrhardt, Michael C. (2013) *Financial Management: Theory & Practice (Book Only)*. Cengage Learning.
- Júnior, B., & Carlos, A. (2016). Os efeitos das book-tax-differences anormais na qualidade dos resultados contábeis em empresas de capital aberto listadas no Brasil.
- Chatham, M. D. (2005) *Does the extent of compliance with international accounting standards affect information asymmetry?*. Oklahoma State University.
- Christian, L.; Dhananjay, N. & Peter Wysocki, (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison, *Journal of Financial Economics*, 69, (3), 505-527.



Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Pronunciamentos.

<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos>

- Comrix, J.; Graham, R. C. & Moore, J. A. (2011) Empirical evidence on the impact of book-tax differences on divergence of opinion among investors. *Journal of the American Taxation Association*, v. 33, n. 1, p. 51-78.
- Covarsí, García-Ayuso, M., & Ramírez Zamora, C. (2003). Análise dos fatores determinantes no reconhecimento de créditos por prejuízos fiscais em empresas espanholas. *Revista Española de Contabilidad y Financiación*, 32(117), 395-429.
- Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C. M. (2010). Understanding Earnings Quality: A Review of the Proxies, Their Determinants and Their Consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50 (2-3), 344-401
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Dechow, P. M. & Chrand, C. M. (2004) *Earnings quality*. Charlottesville (Virginia): CFA Institute.
- Dechow, P. & Skinner, D. J. (2000) Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators.
- Deslandes, M., & Landry, S. (2007). Taxable Income, Tax-Book Differences and Earnings Quality.
- Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A., & Mills, L. F. (2004). Last-chance earnings management: using the tax expense to meet analysts' forecasts. *Contemporary accounting research*, 56(2-3
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C., & Rajgopal, S. (2013). Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of accounting and economics*, 56(2-3),
- Diehl, K. A. (2011). Temporary book-tax differences under IFRS. *Taikomoji ekonomika: sisteminiai tyrimai*, 7(1), 99-116.
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17(1), 28-40.
- Enomoto, M., Kimura, F., & Yamaguchi, T. (2015). Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(3)
- Faria, B., & Amaral, H. (2015). O gerenciamento de resultado através do income smoothing e a relação com o risco das ações: estudo empírico com empresas do ibovespa. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 7(1).
- Ferreira, F. R., Martinez, A. L., Costa, F. M., & Passamani, R. R. (2012). Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, 52(5), 488-501.
- García-Ayuso Covarsí, M., Ruiz Albert, I. y Zamora Ramírez, C. (2003). Una aproximación empírica a las relaciones de gobierno corporativo en las empresas españolas. En Congreso AECA: Transparencia Empresarial y Sociedad del



- Conocimiento (12.2003. Cádiz) Cádiz: AECA: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- Gordon, E. A., & Joos, P. R. (2004). Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U.K. *The Accounting Review*, 79(1), 97–124.
- Graham, J.R., Harvey, C.R. and Rajgopal, S. (2005) The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *Journal of Accounting & Economics*, 40, 3-73. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Gunny, K.A. (2010). *The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks\**: Real Activities Manipulation and Future Performance. *Contemporary Accounting Research*, 27, 855-888.
- Hanlon, M. (2005). The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences. *The Accounting Review*, 80(1), 137–166.
- Hanlon, M. (2003). What Can We Infer about a Firm's Taxable Income from Its Financial Statements? *National Tax Journal*, 56(4), 831–863.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 127-178.
- Healy, P.M. and Wahlen, J.M. (1999) A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13, 365-383.
- Jensen, M.C., & Meckling, W.H. (1979). *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure*.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228.
- Júnior, B., & Carlos, A. (2016). Os efeitos das book-tax-differences anormais na qualidade dos resultados contábeis em empresas de capital aberto listadas no Brasil.
- Kang, S.-H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353–367.
- Kapoutsou, E., Tzovas, C., & Chalevas, C. (2015). Earnings management and income tax evidence from Greece. *Corporate Ownership & Control*, 12(2-5), 511-529.
- Kronbauer, C. A., Souza, M. A., Webber, F. L., & Ott, E. (2012). Impacto do reconhecimento de ativos fiscais diferidos na estrutura financeira e no desempenho econômico de empresas brasileiras. *Revista Contemporânea De Contabilidade*, 9(17), 39-60.
- Kronbauer, C., Rojas, J., & de Souza, M. (2009). Tratamento contábil dos tributos sobre o lucro: um estudo comparativo entre as normas brasileiras da cvm e do cfc



- e a norma internacional de contabilidade nº 12 do IASB. *Revista de Informação Contábil*, 3(1), 58-88.
- Lin, W. & Rong, M. (2012), Impacts of other comprehensive income disclosure on earnings management, *Nankai Business Review International*, Vol. 3 No. 1, pp. 93-101.
- Lynn, S. G.; Seethamraju, C. & Seetharaman, A. (2008) Incremental value relevance of unrecognized deferred taxes: Evidence from the United Kingdom. *Journal of the American Taxation Association*. 30 (2): 107–130.
- Machado, S. J., Martins, S. R., & Miranda, V. K. (2012). Acumulações Discricionárias Extremas Em Ambientes de Recessão: Uma Análise Comparativa Entre Brasil e Estados Unidos. *Contabilidade Gestão E Governança*, 15(3).
- Martinez, A. L. (2008). Detectando Earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31
- Martinez, A. L. & Castro, M. A. (2011) Rivera The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brazil. *BAR - Brazilian Administration Review*. 8 (1), 1-20.
- Martinez, A. L., & Passamani, R. R. (2014). Book-tax differences e sua relevância informacional no mercado de capitais no Brasil. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 4(2), 20-37.
- Martins, O. S., & Paulo, E. (2014). Assimetria de informação na negociação de ações, características econômico-financeiras e governança corporativa no mercado acionário brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(64), 33-45.
- Monterrey M. J., & Sánchez S. A. (2017). Los impuestos como determinantes de la inversión empresarial. Evidencia empírica en empresas españolas que no cotizan en bolsa. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 20(2), 195–209.
- Miller, G. S., & Skinner, D. J. (1998). Determinants of the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets under SFAS No. 109. *The Accounting Review*, 73(2), 213–233.
- Mudjiyanti, R. (2018) The Effect of Tax Planning, Ownership Structure, and Deferred Tax Expense on Earning Management. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 231. 379-381.
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *RAE-Revista De Administração De Empresas*, 47(1), 46–59.



- Perobelli, F. F. C., Famá, R., & Sacramento, L. C. (2016). Relações entre Liquidez e Retorno nas Dimensões Contábil e de Mercado no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(71), 259-272.
- Portulhak, H., Raffaelli, S. C. D., Silva, P. Y. C., & Soares, R. O. (2014). Alisamento de resultados e utilização de instrumentos derivativos em empresas não financeiras listadas na BM&FBovespa. *Enfoque Reflexão Contábil*, 33(2), 105-119.
- Rey, J. M. (2012) Gerenciamento de resultados baseado em escolhas contábeis e por decisões operacionais: estudo do impacto da Lei Sarbanes-Oxley em empresas brasileiras emissoras de ADRs. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis. Vitória-ES.
- Ribeiro, F., & Colauto, R. D. (2016). A Relação entre Board Interlocking e as Práticas de Suavização de Resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(70), 55-66.
- Rojas, J. M., Herrera, D. L., Kronbauer, C. A., & Souza, M. A. (2010). La activación de las diferencias temporales positivas en empresas cotizadas españolas: un estudio empírico. *Contabilidade Gestão e Governança*, 13(1).
- Sayari, G.; Mugã, F. N. (2014) Comparison of Book Income and Taxable Income in Terms of Value Relevance of Earnings. *World of Accounting Science*, 16 (1) 1-21.
- Schipper, K. (1989): 'Commentary on earnings management'. *Accounting Horizons* 3, 91-102.
- Schrand, C. M., & Wong, M. (2003). Earnings Management Using the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets Under SFAS No. 109. *Contemporary Accounting Research*, 20 (3), 579-611.
- Schuh, C., Ribeiro, S.P. Simon, D. S., & Kronbauer, C. A. (2018). Fatores influenciadores do reconhecimento de ativos fiscais diferidos em empresas do ibovespa. *Revista Universo Contábil*, 0, 29-49.
- Soliman, W. S. M. K. & Ali, K. M. (2020). An investigation of the value relevance of deferred tax: the mediating effect of earnings management. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(1), 317-328.
- Tang, T., & Firth, M. A. (2011). Can book-tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. *The International Journal of Accounting*, 46(2), 175-204.
- Teixeira, S., & Valle, M. (2009). Associação entre beta contábil e beta de mercado: análise no mercado financeiro brasileiro. *Revista de Informação Contábil*, 2(3), 1-21.
- Vieira, A. M. V. (2017) A manipulação dos resultados através dos impostos diferidos: estudo para as empresas portuguesas com valores cotados. Tese de Doutorado. Universidade de Aveiro, Aveiro.