

Influência da Carga Tributária no Gerenciamento de Resultados na Pandemia

Resumo

O estudo objetivou analisar a influência da carga tributária nas práticas de gerenciamento de resultados das empresas de capital aberto listadas na Brasil, Bolsa, Balcão [B]³, considerando o período pandêmico. Realizou-se um estudo descritivo, quantitativo por meio de dados em painel balanceado. A população do estudo compreendeu empresas não financeiras listadas na B3. Os resultados indicam que houve uma redução das práticas de gerenciamento de resultados a partir das cargas tributárias nos exercícios em que a Covid-19 esteve oficialmente presente no contexto econômico brasileiro, ocorrendo o contrário do esperado. Conclui-se que a carga tributária não influenciou no gerenciamento de resultados nas empresas analisadas durante a crise da pandemia da Covid-19. O estudo contribui com a literatura sobre gerenciamento de resultados e avança ao abordar a influência da carga tributária no gerenciamento de resultados durante a pandemia da Covid-19, evento que impactou fortemente a economia e o desempenho das empresas.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados. Carga Tributária. Pandemia da Covid-19.

1 INTRODUÇÃO

Na contabilidade as escolhas por métodos contábeis e o uso da discricionariedade na definição de apropriações contábeis não são apenas função das normas e da legislação, mas também dependem do comportamento dos gestores (Coelho & Lima, 2009; Santos & Martins, 2023). Como a contabilidade preconiza o trabalho com itens passíveis de mensuração objetiva e quantitativa, isso implica em dificuldades na quantificação de informações de natureza subjetiva (Beuren & Colauto (2006).

Nesse sentido, como comentam Hendriksen e Van Breda (1999, p. 23), existem, e sempre existirão, “muitas decisões contábeis a serem tomadas pelas empresas, que envolvem uma escolha entre alternativas para as quais nenhum padrão terá sido ainda promulgado, ou uma escolha entre maneiras diferentes de aplicar um determinado padrão”. O gerenciamento de resultados é determinado pela discricionariedade gerencial utilizada nas escolhas contábeis, na tomada de decisões operacionais e na escolha dos parâmetros a serem utilizados para a divulgação da demonstração de resultado (Martinez, 2013).

Martinez (2001) comenta que os gestores, ao modificarem os resultados, quase sempre atuam de acordo com as normas contábeis e quando oportunizada a manipulação pertinente, estes inclinam-se a fazer escolhas em função de outros incentivos que não à realidade dos negócios da empresa. Essas práticas tendem a modificar as informações contidas nas demonstrações contábeis, interferindo nas suas análises, mas estas decorrem de modificações que estão dentro dos limites legais (Rodrigues, 2007; Souza, Silveira & Brito, 2021). Desta forma, gerenciar resultados, conforme afirmam Healy e Wahlen (1999, p. 368), com o intuito de apresentar informações financeiras aos diversos usuários da realidade da empresa, parece não indeferir os princípios contábeis.

Assim, em períodos de crise, via de regra, surgem efeitos econômicos negativos para diversos setores, tal qual ocorrido ao longo da pandemia Covid-19 (Conceição & Macedo, 2023). Há indícios de manipulação dos resultados nesses períodos, uma vez que, nesse período, as empresas apresentam diminuição do risco de insolvência e quebra estrutural na previsão de receitas (Pontes, Duarte, Martins & Souza, 2020). Moura, Soares, Mazzioni e Krueger (2017) observaram também que as companhias brasileiras durante a crise financeira de 2018 tinham uma tendência maior a gerenciar resultados diante da instabilidade quando comparadas a períodos posteriores à referida crise financeira.

Nessa toada, Mazzioni, Prigol, Moura e Klann (2015) verificaram uma diminuição de práticas de gerenciamento de resultados após o período de crise. Assim, Cappelleso, Rodrigues e Prieto (2017) comentam que as empresas podem se aproveitar de um momento de instabilidade para fazer o reconhecimento do *impairment* de ativos na justificativa de que a culpa para um resultado pior em relação aos anos anteriores é devido ao cenário econômico vivido. Outros fatores impactantes das práticas de gerenciamento de resultados contábeis dizem respeito às questões tributárias na diferença entre a forma de apuração do lucro contábil e a do lucro tributário.

Estudos sobre a temática destacam que a maior conformidade nos métodos de apresentação dos lucros acarreta uma deterioração da fidedignidade dos números contábeis (Zimmerman & Goncharov, 2006; Rezende & Nakao, 2012). O debate internacional sobre a manutenção de dois conjuntos de demonstrações (financeira e tributária) leva a pensamentos distintos sobre a conservação ou eliminação das diferenças na forma de apuração do lucro contábil, advindo da contabilidade financeira, e do lucro tributário, proveniente da contabilidade tributária (Atwood, Drake & Myers, 2010). Consequentemente, as empresas podem, na elaboração dos dados fiscais,

gerenciar os resultados reportados com o objetivo de atender ou superar as previsões dos analistas financeiros (Graham, Raedy & Shackelford, 2012).

Assim, considerando que no Brasil observa-se uma forte influência da legislação tributária nas normas contábeis (Lopes & Martins, 2006), torna-se relevante a investigação dos efeitos da tributação sobre as práticas de gerenciamento de resultados em um intervalo específico (a pandemia COVID-19) capaz de agravar a referida relação. Com base no exposto, este estudo tem como objetivo analisar a influência da carga tributária nas práticas de gerenciamento de resultados das empresas de capital aberto listadas na Brasil, Bolsa, Balcão [B]³, considerando o período pandêmico.

O estudo é justificado a partir das alterações causadas pela propagação da COVID-19 e pelas medidas estabelecidas para controlar a disseminação do vírus, que levaram os níveis de incertezas e riscos sem precedentes para as empresas e como consequência podem causar alterações significativas nas Demonstrações Financeiras das empresas (KPMG, 2020). Desse modo, é relevante debater os possíveis impactos nas Demonstrações Financeiras com os diversos usuários, a fim de garantir o atendimento das normas contábeis e evitar distorções relevantes nas Demonstrações Financeiras emitidas a partir do período da pandemia.

A contribuição do estudo está pautada diante das inúmeras restrições impostas para combater a pandemia, as empresas buscaram novas formas de permanecer no mercado e movimentar a economia do país. Assim, é necessário que as informações disponíveis aos seus usuários sejam confiáveis e objetivas, visto que a qualidade da informação contábil auxilia no processo de tomada de decisão e o gerenciamento de resultados é uma das métricas que podem ser adotadas para a análise da qualidade da informação contábil.

O presente estudo contribui com a literatura sobre gerenciamento de resultados e pode servir como guia para futuras pesquisas que envolvam a relação entre o gerenciamento de resultados em situações de crise. O trabalho avança em relação aos demais ao abordar a influência da pandemia da Covid-19, evento que impactou fortemente a economia e o desempenho das empresas, especificamente abordando questões tributárias.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Gerenciamento de Resultados

O gerenciamento de resultados, conforme Rezende e Nakao (2012), pode ser visto como uma prática utilizada pelos administradores das empresas dispendo a geração dos resultados

esperados de forma estratégica. Para os autores, o gerenciamento de resultados é uma forma de mascarar a realidade da empresa, mas mesmo assim dentro das normas e regras contábeis. Nesse sentido, Martinez (2001) comenta que o gerenciamento de resultados é identificado por escolhas discricionárias, lícitas por meio da flexibilização das normas contábeis.

Para Healy & Wahlen (1999) o gerenciamento de resultados consiste num julgamento deliberado dos gestores sobre os relatórios contábeis com o objetivo de modificar as informações e assim intervir na percepção dos usuários sobre a situação econômico-financeira da empresa. Assim, os gestores das empresas fazem suas escolhas conforme os incentivos que a contabilidade apresenta a eles, reportando assim um resultado diferente da realidade em que se encontra a empresa naquele determinado momento (Martinez, 2001).

Fields et al. (2001) argumentam que o gerenciamento de resultados ocorre quando o gestor desempenha seu poder discricionário sobre os números contábeis e essa discricionação pode ser para maximizar o valor da empresa com objetivo oportunista, com vistas a atender os interesses da empresa ou dos gestores. Joia e Nakao (2014) argumentam que o gerenciamento de resultados é a manipulação das informações contábeis, com a finalidade de influenciar a tomada de decisões dos usuários de forma errônea.

Nesse sentido, o gerenciamento de resultados se beneficia da flexibilidade das normas contábeis, o que por sua vez possibilita que os gestores deliberem quando e como alguns fatos vão ser reconhecidos, quando é possível optar por práticas aceitas pela contabilidade, em que os gestores visam maximizar sua utilidade em detrimento da riqueza das partes (Silva et al., 2022). Tal comportamento pode resultar em danos aos usuários da informação, uma vez que os relatórios contábeis podem não representar com fidedignidade situação real da empresa (Rezende & Nakao, 2012).

Nesse contexto, a literatura possui diversos estudos que visam identificar essa prática. Jones (1991) estabeleceu um modelo de constatação de gerenciamento de resultados por meio da inferência de que os *accruals* não discricionários são constantes. Assim, Melo, Souza e Cavalcante (2018) a partir dos resultados de seu estudo comentam que os *accruals* discricionários são influenciados de forma positiva pela variação do valor de mercado, dessa forma, torna-se um incentivo à prática de gerenciamento de resultados e nota-se uma maior ocorrência em períodos de desvalorização das ações no mercado financeiro brasileiro.

Silva e Paulo (2017) analisaram o período em que o Brasil passava por instabilidade política, aliada aos altos níveis de corrupção (2010-2015). Os resultados da pesquisa evidenciam que no período de crise econômica houve um aumento de acumulações discricionárias, tendo como principal objetivo gerenciar resultados para assegurar a confiança dos investidores. Moura *et al.* (2017) analisaram o período da crise econômica de 2008-2009, encontrando um aumento no gerenciamento de resultados nas empresas listadas na antiga B3, tendo como fator determinante o período de estresse econômico. Os autores identificaram ainda a prática de suavização de resultados para evitar a flutuação extrema dos resultados e informar ao mercado resultados mais previsíveis aos usuários da informação.

Menezes Junior (2017) investigaram os países do G20 e a União Europeia, entre 2001 a 2014, comparando-os com os países de economia avançada e emergentes. Os resultados do estudo indicam um maior grau de *accruals* discricionários em períodos de crises financeiras, porém, os resultados revelam que os países de economia emergente tendem a gerenciar mais os resultados que os países de economia avançada, isso se deve à falta de proteção dos acionistas e ao conservadorismo das empresas de economia avançada. Marçal e Macedo (2019) analisaram o impacto dos *accruals* discricionários na persistência dos lucros de empresas listadas no mercado brasileiro de capitais, considerando o efeito da adoção das IFRS. Os resultados indicam que há indícios contrários à lógica de deterioração da persistência pelos *accruals* discricionários. Os autores encontraram ainda que a adoção das IFRS não implica reflexos na relação das acumulações discricionárias com a persistência dos lucros.

Oliveira e Modena (2022) analisaram o impacto da pandemia de Covid-19 sobre as práticas de gerenciamento de resultados em companhias de capital aberto da América Latina. Os autores encontraram que a pandemia da Covid-19 exerceu influência positiva e significativa para as práticas de gerenciamento de resultados. Os autores ainda comentam que os achados fornecem indícios de que frente a crise gerada pela pandemia, a prática de gerenciamento de resultados não foi realizada de forma esporádica, mas oportunista, em decorrência da incerteza gerada.

2.2 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E TRIBUTOS

A regulação tributária, conforme Sunder (1997), é um dos papéis desempenhados pelo governo que interfere diretamente na contabilidade das empresas, visto que auxilia na determinação dos valores dos impostos arrecadados aos cofres públicos pela empresa. Porém, os

propósitos divergentes entre a contabilidade e o sistema tributário gera diferenças entre o resultado contábil e o resultado tributável (*book-tax differences* - BTB).

Assim, diversos autores tem se debruçado a pesquisar relações entre o BTB e o gerenciamento de resultados e revelam a existência de fortes incentivos para o comportamento discricionário dos gestores sobre os números contábeis, incluindo as motivações de natureza tributária (Watts & Zimmerman, 1986; Shackelford & Shevlin, 2001).

Goncharov e Zimmermann (2005) e Tang (2005) comentam ainda que existem evidências de que os gerentes das empresas agem de forma oportuna sobre os números contábeis para minimizar a carga tributária das empresas. Assim, Maciel (2012) analisou o impacto no grau de conservadorismo contábil, após o ano de 2008, para companhias abertas de baixa e alta influência tributária. Os resultados do estudo indicam que para o grupo de baixa influência tributária, o comportamento de reconhecimento mais contemporâneo de ganhos do que de perdas foi alterado, com as perdas passando a apresentar um comportamento mais conservador após a Lei 11.638/2007.

Já Martinez e Passamani (2014) analisam empresas de capital aberto no Brasil no período de 2004 e 2009. Os resultados demonstraram que a diferença entre a forma de apuração do lucro contábil e a do lucro fiscal (BTB) impacta negativamente a apuração dos resultados e os retornos das ações. Os autores observam ainda que a relevância da variável de diferença entre a forma de apuração do lucro contábil e a do lucro fiscal pode estar atrelada à introdução da Lei 11.941/2009 que objetivou neutralizar os efeitos das novas normas e procedimentos contábeis enunciados pela legislação.

Hanlon (2005) investigou o papel das diferenças contábeis-fiscais na indicação da persistência de lucros, *accruals* e fluxos de caixa para lucros. Os resultados revelam uma relação positiva na diferença entre a forma de apuração do lucro contábil e a do lucro fiscal e o planejamento tributário (BTB), contribuindo para os achados sobre as variações do BTB e as expectativas de ganhos por parte dos investidores, uma vez que grandes diferenças positivas identificadas no BTB são os sinalizadores para o mercado reduzir as estimativas sobre ganhos futuros. Evidências indicam que as diferenças positivas no BTB devem ser entendidas como o lucro contábil maior que o lucro tributável.

Zimmerman e Goncharov (2006) avaliaram a influência da tributação no gerenciamento de resultados contábeis junto às empresas russas nos anos de 2001 e 2002. Os resultados indicam que

as empresas de capital fechado tendem a gerenciar seus resultados visando à redução do ônus tributário, assim, as empresas públicas gerem os impostos em menor grau do que as empresas privadas conforme os resultados encontrados pelos autores.

Ferreira et al. (2012) analisaram a relação entre *book-tax differences* (BTD) e gerenciamento de resultado em companhias listadas na BM&FBovespa no período de 2005 a 2009. Os resultados indicam uma relação diretamente proporcional entre a BTD e os *accruals* discricionários, encontrou-se também evidências de que as empresas gerenciam seus resultados na mesma direção do sinal observado da BTD, além de buscarem apresentar o montante de BTD em nível e em variação em torno do ponto zero e desta forma evitar sinalizar baixa qualidade do lucro. Os resultados indicam ainda evidências de que o tamanho da empresa e a adoção do regime tributário de transição estão relacionados de forma inversamente proporcional ao nível dos *accruals* discricionários.

Rezende e Nakao (2012) analisaram se os incentivos econômicos vinculados à tributação, medidos pelo lucro tributável, afetaram o nível de gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras de capital aberto. Os resultados indicam que existe uma relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados. Os resultados apontam ainda que a busca por economias tributárias pelos gestores foi a responsável por afetar o nível de gerenciamento de resultados contábeis para fins de divulgação, mostrando o efeito que a vinculação da prática contábil às normas tributárias exerceu nesse período sobre a informação contábil.

Consoante aos resultados de pesquisas correlatas elencados previamente, bem como à sustentação teórica apresentada argumentando o possível agravante das práticas de gerenciamento de resultados em momentos de crises, tem-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H1: *Há aumento das práticas de gerenciamento de resultados em função de cargas tributárias no período da pandemia COVID-19.*

3 METODOLOGIA

Este estudo compreende uma pesquisa descritiva de caráter quantitativo por meio de dados secundários. A população da pesquisa remete às empresas não-financeiras de capital aberto listadas na Brasil, Bolsa, Balcão [B]³, no intervalo cronológico que se inicia em 2017 e termina em 2022. Utilizando a base de dados da plataforma Economática®, foram identificadas, inicialmente, 312 empresas que atendiam ao referido critério.

Mediante a ausência de um ou mais dados necessários para o prosseguimento da pesquisa, foram eliminadas 595 observações. Ainda, diante do interesse em valer-se de um painel de dados plenamente balanceado, foram eliminadas outras 209 observações referentes às empresas que não apresentavam dados completos para todos os exercícios analisados. Assim, a amostra final foi composta por 1068 observações-ano, correspondentes à 178 empresas.

É mister ressaltar que a escolha pela seleção de um painel plenamente balanceado está fundamentada na premissa de que, em painéis não-balanceados, os erros-padrão tendem a serem maiores, reduzindo a precisão média dos modelos (Nijman & Verbeek, 1992). Ademais, conforme Gadelha (2011), painéis não-balanceados tendem a apresentar maior presença de viés de atrito, fato que, por conseguinte, pode impactar o teste de Hausman (necessário para a escolha da abordagem do painel).

Os dados coletados dizem respeito às seguintes variáveis: Alíquota Tributária (ALIQ); Resultado Líquido (RESLIQ); Caixa Gerado Operacional (CxGerOP); Ativo Total (AT); Receita Operacional Líquida (ROL); Contas a Receber (CR); saldo do Imobilizado (IMOB); Passivo Exigível (PE); Valor de Mercado (VM); e Patrimônio Líquido (PL). Na sequência, a variável Market-To-Book (MTB) viria a ser criada a partir da razão entre VM e PL.

Em primeira instância foi necessário obter os *accruals* totais (ACCT). Seguindo as disposições de Takamatsu e Fávero (2013), isso foi feito a partir da equação 1, a seguir:

$$(1) ACCT = ROL - CxGerOp$$

De acordo com Hribar e Coolins (2002), a estimação dos *accruals* totais a partir da abordagem do fluxo de caixa, acima elencada, é a mais consistente, mitigando possíveis erros de mensuração ao longo do processo. Sequencialmente, foram adotados procedimentos para a extração da parcela discricionária dos *accruals*, doravante, ACCD, que é tratada como a *proxy* de gerenciamento de resultados. Conforme Dechow et al. (1995) e Dechow et al. (2012), este processo é complexo, dada a infinidade de modelos existentes para tal propósito. Nesta toada, Dechow et al. (1995) ressaltam ainda que não há um modelo perfeito e que todos apresentarão, de certa forma, alguma limitação.

Em que pese este fato, optou-se por adotar o modelo de Dechow et al. (2012) pelas seguintes razões: a) ele surge a partir do modelo de Jones Modificado, o modelo mais difundido

no cerne acadêmico para este fim (Consoni, Colauto & Lima, 2017); b) ele adiciona o intercepto e os *accruals* defasados em seu mecanismo, fazendo com que haja redução do enviesamento dos coeficientes, adequação do poder de explicação (R^2) e captação do efeito de reversão dos *accruals* para o período atual (Martins, Paulo & Monte, 2016).

Os ACCD são obtidos a partir dos resíduos da regressão apresentada na equação 2, qual seja:

$$(2) ACCT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(1/AT_{i,t-1}) + \beta_2(\Delta ROL_{i,t} - \Delta CR_{i,t}) + \beta_3(IMOB_{i,t}) + \beta_4(ACCT_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t}$$

Legenda: $ACCT_{i,t}$ são os *accruals* totais da empresa i no período t ; $AT_{i,t-1}$ são os ativos totais da empresa i no período $t-1$; $\Delta ROL_{i,t}$ é a variação das receitas operacionais líquidas da empresa i entre o período t e o período $t-1$; $\Delta CR_{i,t}$ é a variação do saldo de contas a receber entre o período t e o período $t-1$; $IMOB_{i,t}$ é o saldo das contas do ativo imobilizado da empresa i no período t ; β_0 é o intercepto da regressão; $\beta_{1,2,3,4}$ são os coeficientes angulares; $\varepsilon_{i,t}$ é o termo de erro da empresa i no período t .

Com a obtenção dos *accruals* discricionários, tratados como *proxy* de gerenciamento de resultados, foi possível definir o modelo final de pesquisa (Equação 3).

$$(3) |ACCD_{i,t}| = \beta_0 + \beta_1 END_{i,t} + \beta_2 TAM_{i,t-1} + \beta_3 MTB_{i,t} + \beta_4 COVID_{i,t} + \beta_5 ALIQ_{i,t} + \beta_6 (COVID_{i,t} \times ALIQ_{i,t}) + \varepsilon_{i,t}$$

Legenda: $|ACCD_{i,t}|$ são os *accruals* discricionários, em módulo, da empresa i no período t ; $END_{i,t-1}$ é o endividamento geral da empresa i no período $t-1$; $TAM_{i,t}$ é o tamanho da empresa, mensurado a partir do logaritmo natural dos ativos totais da empresa i , no período t ; $MTB_{i,t}$ é o Market-To-Book, mensurado a partir da razão do valor de mercado pelo valor contábil de uma determinada empresa i , no período t ; $COVID_{i,t}$ é uma variável *dummy* que assume valor 1 para exercícios em que a pandemia COVID-19 estava presente oficialmente na sociedade, e valor 0 para casos contrários; $ALIQ_{i,t}$ é a alíquota fiscal de uma determinada empresa i , no período t ; β_0 é o intercepto da regressão; $\beta_{1,2,3,n}$ são os coeficientes angulares; $\varepsilon_{i,t}$ é o termo de erro da empresa i no período t .

A variável de resposta $|ACCD|$ foi tratada em sua função modular propositalmente. A ação reforça o interesse na intensidade do nível de gerenciamento de resultados independentemente do propósito (inflar ou reduzir), ou seja, o sentido não é relevante. Este procedimento, por sua vez, também foi adotado em pesquisas como Silva e Bezerra (2010) e Silvestre *et al.* (2018).

As variáveis END , TAM e MTB foram tratadas como variáveis de controle a partir de sua sugestão ou utilização em pesquisas anteriores, tais como Arioglu (2020), Bucholz, Lopatta e Maas

(2019), Paulo e Mota (2019), Giordani, Barbosa e Klann, 2023 e Sundvik (2019). Todavia, em função do efeito de dependência entre alguns regressores, tais variáveis foram omitidas automaticamente, quais sejam: MTB, COVID e ALIQ. Como MTB era uma variável de controle (não de interesse) e COVID e ALIQ, por sua vez, tinham seu maior potencial informacional recaindo sobre a forma interativa multiplicativa (COVIDxALIQ), optou-se por dar sequência ao estudo.

Para fins explicativos, o exercício de 2020 foi tratado como o de início da pandemia, dado o marco temporal definido pela Organização Mundial da Saúde (OMS) (Who, 2020), em 11 de março de 2020. Por sua vez, o fim da pandemia, seguindo o mesmo critério, foi o marco temporal de 5 de maio de 2023 (Who, 2023). Portanto, os exercícios 2017, 2018 e 2019 são considerados “pré-COVID”, enquanto os exercícios 2020, 2021 e 2022 são considerados como “pandêmicos”. Todos os testes foram realizados com o auxílio do *software* STATA® considerando sempre um nível de confiança de 95%.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em primeira instância da presente seção, apresentamos as estatísticas descritivas referentes às variáveis da pesquisa.

Tabela 1. Estatísticas descritivas

Variável	Média	Mediana	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
ACCD	1042316	3,6e+05	3228891	1023,08	5,00e+07
END	0,96845	0,63	3,30676	0,05011	55,53614
TAM	15,1923	15,25	2.03903	8,56331	20,71061
COVIDxALIQ	0,17	0,17	0,17007	0	0,34

Exceção feita ao ROA, que apresenta uma alta dispersão, as variáveis |ACCD| e END possuem desvios-padrão reduzidos, sugerindo efetividade no tratamento dos outliers. A média do ROA é superior à mediana, indicando que os valores extremos da cauda superior estariam influenciando esta variável de certa forma.

Conforme esperado, ACCD apresenta a maior dispersão, uma vez que é representada por valores contínuos de empresas de magnitudes distintas (motivo pelo qual, inclusive, a variável TAM foi incluída no modelo). As demais variáveis, por sua vez, retornam dispersões potencialmente baixas, não trazendo consigo eventuais vieses. Notável reforçar, ainda, que COVIDxALIQ, por ser uma variável multiplicativa que considera como parte da interação uma variável binária (COVID), deve ter sua média e dispersão analisadas com cautela.

Na sequência, apresentamos os resultados da estimação dos accruals discricionários via

modelo de Dechow et al. (2012), conforme supracitado. O referido modelo apresentou problemas de normalidade e heterocedasticidade dos resíduos, perante os testes de Jarque-Bera (p-valor 4,5e-05; Figura 1) e Breusch-Pagan (p-valor 0,0000; Figura 2), respectivamente.

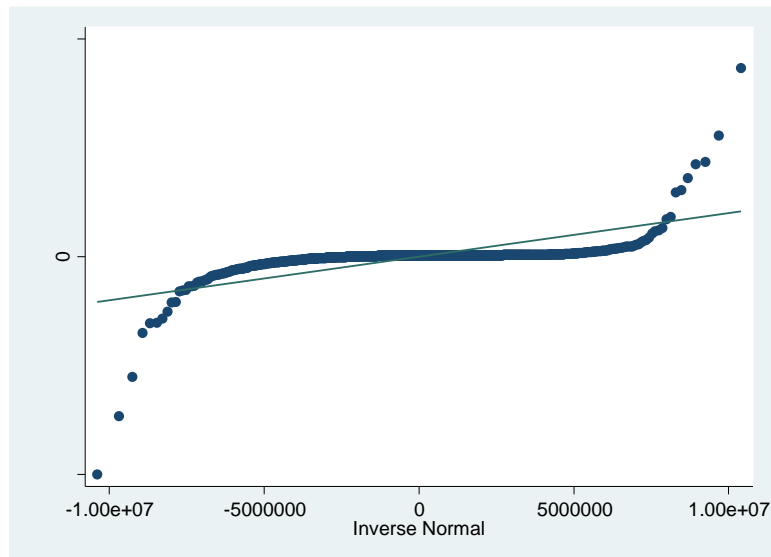


Figura 1. Teste Jarque-Bera – Equação 2

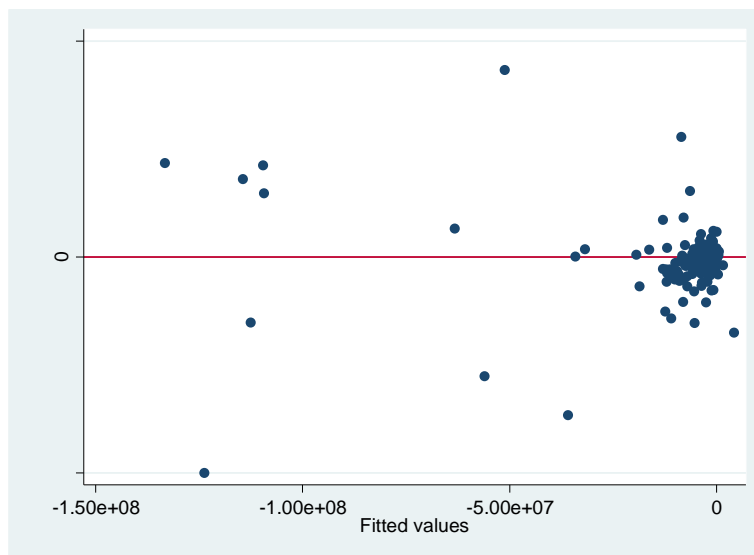


Figura 2. Teste Breusch-Pagan – Equação 2

Para o entrave da ausência de normalidade dos resíduos, dado o tamanho de nossa amostra ($n = 1068$), foi possível relaxar o pressuposto a partir do Teorema do Limite Central, considerando os ensinamentos de Wooldridge (2014). Por sua vez, visando corrigir a heterocedasticidade do

modelo, aplicamos a correção robusta de White (Gujarati & Porter, 2011). Considerando ainda que o modelo não apresentou problemas de multicolinearidade (VIF médio de 5,66), os resultados são apresentados na Tabela 2.

Tabela 2. Resultados da Equação 2

Painel A					
Variável	Coefficiente	Erro Padrão	<i>t</i>	p-valor	VIF
$1/A_{i,t-1}$	-2,13e+07	6750978	-3,15	0,002***	1,00
$(\Delta ROL_{i,t} - \Delta CR_{i,t})$	332.1626	4637,06	0,07	0,943	1,00
$IMOB_{i,t}$	-0,107888	0,03367	-3,20	0,001***	10,31
$ACCT_{i,t-1}$	0,44999	0,16736	2,69	0,007***	10,31
Constante	-358717,6	101491	-3,53	0,000***	-
Painel B					
R²	0,8907	N° de observações		1068	
F	90,08	p-valor (F)		0,0000**	

Nota: * significa um nível de confiança de 90%; ** significa um nível de confiança de 95%; ***significa um nível de confiança de 99%. VIF = *Variation Inflation Factor*.

É possível inferir, *a priori*, que o modelo é estatisticamente significativo a um nível de confiança de 99%, apresentando um poder explicativo total de aproximadamente 89%. Salvo o segundo beta do modelo, as demais variáveis seguem a tendência geral do modelo em termos de significância estatística.

O primeiro beta (inverso do ativo total) apresenta sinal negativo, seguindo o resultado da pesquisa de Martinez e Leal (2019) e indicando redução dos ACCD a partir de seu aumento. O segundo beta, como visto, não é estatisticamente significativo, mas isto está de acordo com os resultados de pesquisas correlatas como as de Martinez e Leal (2019) e de Marçal e Macedo (2019). O terceiro beta, conforme esperado, tem sinal negativo, sugerindo que o imobilizado esteja atrelado ao decréscimo de resultados por motivos de apropriação das despesas de depreciação (Paulo, 2007). Tal resultado está em linha com Sincerre et al. (2016) e Marçal e Macedo (2019). Por fim, o último beta (*accruals* totais defasados), cujo propósito é mensurar o efeito de reversão, retorna o esperado sinal positivo, coadunando com o exposto teórico de Dechow et al. (2012), bem como com a recente pesquisa nacional de Marçal e Alberton (2023).

Extraídos os ACCD (e tratados em módulo, como supracitado), avançamos para a fase de escolha de abordagem do painel de dados. Os resultados foram:

Tabela 3. Testes para Abordagem dos Dados em Painel

Teste	p-valor
Chow	0,7765

Hausman	0,8663
LM Breusch-Pagan	1,0000

Consoante os ensinamentos de Fávero et al. (2009) tem-se, perante os resultados apresentados na Tabela 3, uma melhor adequação das análises ao modelo *Pooled*, uma vez que em todos os testes ocorreu a não-rejeição da hipótese nula.

Quanto aos pressupostos básicos para a execução do modelo final de pesquisa, os dados reportaram ausência de comportamento Gaussiano e ausência de homocedasticidade para os resíduos, vide p-valores 4,8e-05 e 0,0000 dos testes Jarque-Bera e Breusch-Pagan (Fig. 3 e 4).

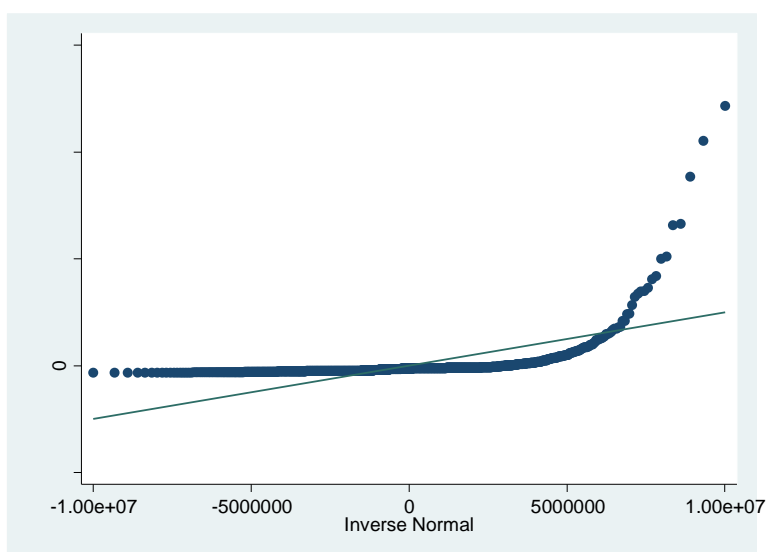


Figura 3. Teste Jarque-Bera – Equação 3

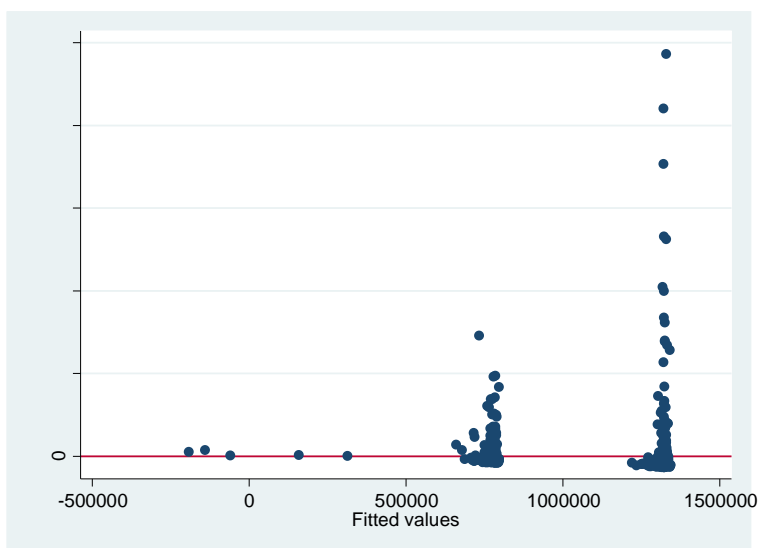


Figura 4. Teste Breusch-Pagan – Equação 3

Os procedimentos adotados para os devidos ajustes foram os mesmos apontados na execução da Equação 2. Destarte, tem-se como resultados finais da pesquisa (Equação 3):

Tabela 4. Resultados da *Equação 3*

Painel A					
Variável	Coefficiente	Erro Padrão	<i>t</i>	p-valor	VIF
END	-20786,81	8902,51	-2,33	0,020**	1,07
TAM	3825,77	42827,74	0,09	0,929	1,06
COVIDxALIQ	-160282	581479	-2,76	0,006***	1,01
Constante	1276805	688419,4	1,85	0,064*	-
Painel B					
R ²	0,0076	Nº de observações	1068		
F	4,56	p-valor (F)	0,0035***		

Nota: * significa um nível de confiança de 90%; ** significa um nível de confiança de 95%; ***significa um nível de confiança de 99%. VIF = *Variation Inflation Factor*.

Inicialmente, nota-se a partir dos resultados da Tabela 4 que o modelo, de uma forma geral, tem poder explicativo de aproximadamente 0,76% perante um nível de confiança de 99%. Não há problemas de multicolinearidade, vide valores ínfimos (Gujarari & Porter, 2011).

Quanto às variáveis de controle, é possível notar que apenas a variável END apresentou significância estatística (95% de confiança). Curiosamente, seu sinal é oposto ao esperado, contrariando resultados de algumas pesquisas correlatas (Cunha et al., 2019; Paulo & Mota; 2019), indicando, por sua vez, que o aumento do endividamento estaria reduzindo as práticas de gerenciamento de resultados.

Todavia, o interesse maior da pesquisa recai sobre o terceiro beta (COVIDxALIQ). Notamos na Tabela 3 que a referida variável é estatisticamente significativa (99% de confiança), reportando uma redução de 160282 unidades em ACCD para cada unidade acrescida sua. Ou seja, há sugestão de redução das práticas de gerenciamento a partir do aumento das alíquotas tributárias ao longo do período pandêmico.

Este resultado é oposto ao esperado, rejeitando a hipótese de pesquisa (H1) e contraria as ideias centrais de aumento do gerenciamento de resultados em função da carga tributária (Zimmerman & Gonchaurov, 2006); aumento de gerenciamento de resultados em períodos de crises (Conceição & Macedo, 2023; Mazzioni et al., 2015; Moura et al., 2017; Pontes et al., 2020).

Por outro lado, conforme Ferreira (2021), em sua recente tese de doutorado, o diferimento

tributário não é utilizado pelas companhias abertas do Brasil no intuito de gerenciar resultados (dados que contemplam os exercícios de 2010 a 2020). Este é um dos fatores, inclusive, que faz o autor concluir que há uma tendência de mudança comportamental dos gestores no que concerne aos atos oportunistas. Os resultados da presente pesquisa coadunam com tal perspectiva, sugerindo uma potencial característica local no que diz respeito às práticas de gerenciamento de resultados relacionadas à tributos, seja em momentos de crise ou não.

5 CONCLUSÕES

O estudo objetivou analisar a influência da carga tributária nas práticas de gerenciamento de resultados das empresas de capital aberto listadas na Brasil, Bolsa, Balcão [B]³, considerando o período pandêmico. Momentos de crises financeiras podem ser atenuantes de fraudes contábeis. Em que pese o fato de que o gerenciamento de resultados, em si, não seja uma fraude (dado que ocorre dentro dos limites da Lei), fato é que sua ocorrência tende a prejudicar a qualidade da informação contábil e influenciar no processo decisório.

Neste ensejo, o presente estudo buscou analisar uma clássica relação (carga tributária e gerenciamento de resultados) sob uma perspectiva específica, qual seja, a do período pandêmico da COVID-19. Notavelmente, a partir do aparato teórico existente, bem como de resultados de pesquisas correlatas, esperava-se um agravamento das práticas de gerenciamento de resultados neste intervalo específico, conforme conjecturado na hipótese geral de pesquisa (H1).

Todavia, os resultados surpreendentemente apontaram um efeito inverso. Ou seja, ocorreu uma redução das práticas de gerenciamento de resultados a partir das cargas tributárias nos exercícios em que a Covid-19 esteve oficialmente presente em nossa sociedade. O resultado adverso à expectativa, porém, está alinhado com uma tendência apontada por Ferreira (2021), sugerindo uma especificidade local de que os gestores das empresas de capital aberto no Brasil estariam mudando seu comportamento ao reduzir as ações de caráter oportunístico e, conseqüentemente, ensejando em uma maior credibilidade nas demonstrações financeiras reportadas ao mercado.

Há limitações de caráter metodológico na presente pesquisa conquanto algumas variáveis – ainda que não fossem as mais relevantes – tenham sido omitidas por razões técnicas. Este fato, por si só, pode influenciar, de certa forma, os resultados obtidos. Não obstante, em se tratando de estudos acerca de gerenciamento de resultados, é mister destacar sempre a subjetividade inerente

a cada modelo responsável pela obtenção das proxies. Tal fato é inevitável, mas deve ser salientado para que as devidas ressalvas sejam avaliadas.

Justamente neste aspecto reside a primeira sugestão de pesquisa futura. Talvez a adoção múltipla de vários modelos de obtenção de *accruals* discricionários possa vir a trazer à tona discrepâncias nos resultados. Tal fato ensejaria em uma maior ou menor confiança, a depender do ocorrido, nos resultados gerais desta e de outras pesquisas equivalentes. Outra sugestão seria a utilização de técnicas qualitativas com personagens-chave (gestores, auditores, investidores, etc.) de modo a agregar conteúdo informacional que não seja naturalmente obtido por meio de dados secundários.

REFERÊNCIAS

- Almeida, J. E. F., Lopes, A. B., & Corrar, L. J. (2011). Gerenciamento de resultados para sustentar a expectativa do mercado de capitais: impactos no índice market-to-book. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 4(1), 44-62.
- Beuren, I. M., & Colauto, R. D. (2006). Um estudo sobre a influência de accruals na correlação entre o lucro contábil e a variação do capital circulante líquido de empresas. *RAC - Revista de Administração Contemporânea*, 10(2), 95-116.
- Conceição, T. B. S., & Macedo, M. A. S. (2024). Análise do Desempenho Econômico-Financeiro de Empresas Listadas na B3 no Período Pré e Pós-Pandemia da Covid-19. *Pensar Contábil*, 25(88), 3-11.
- Consoni, S., Colauto, R. D., & Lima, G. A. S. F. (2017). A divulgação voluntária e o gerenciamento de resultados contábeis: evidências no mercado de capitais brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(74), 249-263.
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detecting earnings management: A new approach. *Journal of accounting research*, 50(2), 275-334.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Fávero, L. P. L., Belfiore, P. P., Silva, F. L. D., & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- 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. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 52(5), 488-501.
- Ferreira, J. C. (2021). *Income Smoothing e gerenciamento de resultados por diferimento tributário sobre o resultado em companhias listadas na B3*. Tese de doutorado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS, Porto Alegre, RS.
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 255-307.

- Gadelha, S. R. B. (2011). Análise dos impactos da Lei de Responsabilidade Fiscal sobre a despesa de pessoal e a receita tributária nos municípios brasileiros: um estudo com modelo probit aplicado a dados em painel. *Brazilian journal of business economics*, 11(1), 65-77.
- Giordani, M. S., Barbosa, I. S., & Klann, R. C. (2023). Uso de Mídia Social pelo CEOs e o Gerenciamento de Resultados. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 17(3), 289-308.
- Goncharov, I., & Zimmermann, J. (2005). Earnings Management when Incentives Compete: The Role of Tax Accounting in Russia. Retrieved on December 29, 2010.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Basic econometrics*. Boston, Mass: McGraw-Hill.
- Hanlon, M. (2005). The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences. Univ. of Michigan Business School. *The Accounting Review*, 80(1), 137-166.
- Healy, P. M., & Wahlen J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. (1999). *Teoria da contabilidade*. São Paulo, Atlas, 550 p.
- Hribar, P., & Collins, D. W. (2002). Errors in estimating accruals: Implications for empirical research. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 105-134.
- Joia, R. M., & Nakao, S. H. (2014). Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras de capital aberto. *REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 8(1), 22-38.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- KPMG (2020). COVID-19: Qual o impacto do COVID-19 nas DFs a partir de 11.2020? Recuperado de <https://home.kpmg/br/pt/home/insights/2020/04/impacto-dfs-covid.html>.
- Lopes, A. B., & Martins, E. (2006). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo: Atlas.
- Maciel, M. C. (2012). Convergência contábil e o impacto no grau de conservadorismo das companhias abertas brasileiras com alta e baixa influência tributária. *Anais do XXXVI Encontro da ANPAD*.
- Marçal, R. R., & Alberton, L. Efeitos da Adoção das IFRS na relação entre a Qualidade da Auditoria e o Gerenciamento de Resultados. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 18(2), 118-140.
- Marçal, R. R., & Macedo, M. A. S. Análise da persistência do lucro diante dos accruals discricionários: um estudo com base no impacto da adoção das IFRS. *Contextus – Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 17(2), 129-159.
- Martinez, A. L. (2001). *Gerenciamento dos Resultados Contábeis: Estudo Empírico das Companhias Abertas Brasileiras*. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP.
- Martinez, A. L., & Leal, L. V. (2019). Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 18(1), 9-30.

- Melo, J. R. A., Sousa, K. M., & Calvacante, P. R. N. (2018). Accruals discricionários e o erro de previsão do fluxo de caixa operacional nas empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Científica Hermes*, 21, p. 250-273.
- Menezes Junior, C. B. (2017). *Gerenciamento do resultado contábil: Uma análise em períodos de crise financeira*. Dissertação de Mestrado - Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis e Atuariais (FACE). Universidade de Brasília (UnB).
- Moura, G. D., Soares, C. J., & Mazzioni, S. (2017). Crise Financeira e gerenciamento de resultados: Evidência de companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. In *XI Congresso Anpcont*. Pernambuco: Anpcont.
- Nijman, T., & Verbeek, M. (1992). Nonresponse in panel data: The impact on estimates of a life cycle consumption function. *Journal of Applied Econometrics*, 7(3), 243-257.
- 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), Universidade de São Paulo.
- Pontes, F., Duarte, F., Martins, O. S., & Souza, A. (2020). Second-Round Effects? How COVID-19 Infected Corporate Balance Sheets in Brazil. How COVID-19 Infected Corporate Balance Sheets in Brazil (July 18, 2020).
- Rezende, G. P., & Nakao, S. H. (2012). Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Universo Contábil*, 8(1), 06-21.
- Santos, L. L. R., & Martins, V. G. (2023). Habilidade gerencial e a relação entre a remuneração dos executivos e o gerenciamento de resultados. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 42(1), 101-118.
- Shackelford, D. A., & Shevlin, T. (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 321-387.
- Silva, D. H. L., & Paulo, E. (2017). A influência da crise econômica no nível de gerenciamento de resultado: Evidências no mercado brasileiro. In *XLI Encontro da ANPAD*. São Paulo, ANPAD.
- Silva, M., Machado, D. P., Frare, A. B., & de Gomes, D. G. (2022). Desempenho Financeiro e Escolhas Contábeis no Período Pandêmico: Efeitos Sobre o Gerenciamento de Resultados Listadas na B3/Financial Performance and Accounting Choices in the Pandemic Period: Effects on Earnings Management Liste on B3. *Revista FSA*, 19(8), 122-147.
- Souza, P. V. S., Silveira, E. D., & Britto, P. A. P. (2023). Fraude corporativa e gerenciamento de resultados em companhias abertas brasileiras. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 26(1), 3-19.
- Sincerre, B. P., Sampaio, J. O., Famá, R., & Santos, J. O. D. (2016). Emissão de dívida e gerenciamento de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27, 291-305.
- Sunder, S. (1997). *Theory of accounting and control*. Cincinnati: South-Western Publishing.
- Tang, T. Y. H. (2006). Book-tax differences: a function of accounting tax misalignment, earnings management and tax management.
- Watts, R., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. New Jersey: Prentice Hall.

WORLD HEALTH ORGANIZATION (WHO). *Coronavirus disease (COVID-19) pandemic*. 2023. Disponível em: <https://www.who.int/europe/emergencies/situations/covid-19>. Acesso em: 13 mar. 2023.

WORLD HEALTH ORGANIZATION (WHO). *WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19*. 2020. Disponível em: <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>. Acesso em: 02 mar. 2023.

Zimmermann, J., & Goncharov, I. (2006). Earnings management when incentives compete: the role of tax accounting in Russia. *Journal of International Accounting Research*, 5(1), 41-65.