



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E INCENTIVOS FISCAIS NO BRASIL

Elvis Francelino Pereira da Silva

NATAL
2020

ELVIS FRANCELINO PEREIRA DA SILVA

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E INCENTIVOS FISCAIS NO BRASIL

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, em cumprimento às exigências para obtenção do grau de mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Adilson de Lima Tavares

NATAL
2020

Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN
Sistema de Bibliotecas - SISBI
Catalogação de Publicação na Fonte. UFRN - Biblioteca Setorial do Centro Ciências Sociais Aplicadas - CCSA

Silva, Elvis Francelino Pereira da.
Gerenciamento de resultados e incentivos fiscais no Brasil /
Elvis Francelino Pereira da Silva. - 2020.
73f. : il.

Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade
Federal do Rio Grande do Norte, Centro de Ciências Sociais
Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis,
Natal, RN, 2020.

Orientador: Prof. Dr. Adilson de Lima Tavares.

1. Contabilidade tributária - Dissertação. 2. Tributos -
Dissertação. 3. Incentivos fiscais - Dissertação. 4. Gestão de
resultados - Dissertação. I. Tavares, Adilson de Lima. II.
Título.

RN/UF/CCSA

CDU 657:336.22

ELVIS FRANCELINO PEREIRA DA SILVA

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E INCENTIVOS FISCAIS NO BRASIL

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, em cumprimento às exigências para obtenção do grau de Mestre em Ciências Contábeis.

Data da aprovação: 03/06/2020

COMISSÃO AVALIADORA

Prof. Dr. Adilson de Lima Tavares

Orientador

Universidade Federal do Rio Grande do Norte – UFRN

Prof. Dr. Renato Henrique Gurgel Mota

Membro Examinador Interno

Universidade Federal do Rio Grande do Norte – UFRN

Prof. Dr. Vinícius Gomes Martins

Membro Examinador Externo

Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Dedico este trabalho à minha família, Bianca, Tiago, Vilma e Irene por serem a graça de Deus
presente em minha vida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a DEUS pela minha vida e por me dar saúde e coragem para superar os desafios que a vida impõe diariamente.

À minha família, Tiago, Bianca, Vilma e Irene, por compreender os momentos de minha ausência devido as atividades acadêmicas.

Aos amigos da 4ª Gerência Regional da Secretaria da Fazenda do Estado da Paraíba, pelo apoio e motivação em todas as viagens realizadas para a cidade de Natal.

Aos amigos que fiz no mestrado, Joilson, Igor, John, Camila, Lorena, Ruhama, Picta, Aline e Adeildo, pela troca de experiências e conhecimentos durante o mestrado.

A todos os membros do PPGCC que foram fundamentais para a minha formação: Dr. Clayton Levy, (Coordenador do Programa) e Leila (Secretária Acadêmica) pela disposição e competência ao longo de todo o Mestrado; aos professores Dr. Anderson Mol, Dra. Aneide Araujo, Dr. Anailson Marcio, Dr. Diogo Henrique, Dr. Severino Cesário e Dr. Alexsandro Barbosa pelo conhecimento prestado, em especial: Dr. Adilson, meu orientador, por todos os ensinamentos transmitidos durante as aulas e orientações e por ter confiado no meu potencial para ir sempre em frente e para o alto;

Aos membros da banca, Prof. Dr. Vinícius Gomes Martins e Prof. Dr. Renato Henrique Gurgel Mota, por aceitarem compor a banca e pelas valiosas contribuições feitas na qualificação.

Por fim, agradeço a todos que direta ou indiretamente contribuíram para a concretização desse sonho e que não foram mencionados aqui.

Escolha um trabalho que você ame e não terá que trabalhar um único dia em sua vida.
(Confúcio)

RESUMO

A carga tributária Brasileira é uma das maiores do mundo. O Brasil também apresenta elevada quantidade de incentivos fiscais concedidos. Estes fatos, por si só, evidenciam a importância que os tributos têm para a sociedade e para as empresas. Diante disso, as firmas que realizarem melhor planejamento tributário, com o intuito de minimizar os efeitos da tributação, poderão ter um diferencial em relação aos seus concorrentes. As possibilidades previstas na legislação tributária de se pagar menos tributos, constituem uma das vertentes dos estudos sobre escolhas contábeis. As decisões das empresas podem ser gerenciadas com o objetivo de afetar os números contábeis, e conseqüentemente o valor dos tributos a serem arrecadados. Neste sentido, esta pesquisa tem como objetivo geral investigar se as empresas que são contempladas com incentivos fiscais apresentam menor demanda por gerenciamento de resultado. Para isso, selecionou-se uma amostra de 168 empresas, não financeiras, listadas na [B]³ - Brasil, Bolsa, Balcão, no período de 2012 a 2018. Os incentivos fiscais foram coletados, mediante análise de conteúdo, nas notas explicativas. O gerenciamento de resultados foi estimado através de *accruals* e atividades operacionais. Os dados da pesquisa foram coletados através das demonstrações financeiras padronizadas arquivadas no *site* da CVM. Os resultados indicam que não é possível afirmar que as empresas que recebem incentivos fiscais do governo apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados através de *accruals* e atividades operacionais mediante os dados de incentivos fiscais coletados das notas explicativas. Além disso, o estudo também evidenciou que a carga tributária das empresas que detêm incentivos fiscais constituiu um fator motivador das práticas de GR por *accruals*.

Palavras-Chave: Gerenciamento de Resultados. Tributos. Incentivos Fiscais.

ABSTRACT

The Brazilian tax burden is one of the largest in the world. Brazil also has a high number of tax incentives granted. These facts, in themselves, show the importance that taxes have for society and for companies. Therefore, firms that perform better tax planning, in order to minimize the effects of taxation, may have a differential in relation to their competitors. The possibilities foreseen in the tax legislation to pay less taxes are one aspect of the studies on accounting choices. The companies' decisions can be managed with the objective of affecting the accounting numbers, and consequently the value of the taxes to be collected. In this sense, this research has the general objective of investigating whether companies that are granted tax incentives have less demand for earnings management. For this, a sample of 168 non-financial companies was selected, listed in [B] ³ - Brasil, Bolsa, Balcão, from 2012 to 2018. Tax incentives were collected, through content analysis, in the explanatory notes. Earnings management was estimated through accruals and operating activities. The survey data was collected through the standardized financial statements filed on the CVM website. The results indicate that it is not possible to state that companies that receive tax incentives from the government have less demand for earnings management through accruals and operating activities through the tax incentive data collected from the notes. In addition, the study also showed that the tax burden of companies that have tax incentives was a motivating factor for GR practices by accruals.

Keywords: Earnings Management. Tax. Tax Incentives.

LISTA DE SIGLAS

AD – Accruals Discricionários

AEM – Accruals Earnings Management

BI – Bens Industriais

BTD – Book-Tax Differences

CC – Consumo Cíclico

CMV – Custo das Mercadorias Vendidas

CNC – Consumo Não Cíclico

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

CT – Carga Tributária

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

DF – Distrito Federal

DVA – Demonstração do Valor Adicionado

FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos

GR – Gerenciamento de Resultados

ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transportes Interestadual e Intermunicipal e de Comunicações

IFRS – International Financial Reporting Standards

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

MB – Materiais Básicos

NBCT – Norma Brasileira de Contabilidade Técnica

PAT – Programa de Alimentação do Trabalhador

PGB – Petróleo, Gás e Biocombustíveis

PIB – Produto Interno Bruto

PRODESIN – Programa do Desenvolvimento Integrado do Estado de Alagoas

PROUNI – Programa Universidade para Todos

REM – Real Earnings Management

SAG – Subvenções de Assistências Governamentais

SAU – Saúde

STN – Secretaria do Tesouro Nacional

SUDAM – Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia

SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste

TA – Total dos *Accruals*

TEL – Telecomunicações

TI – Tecnologia da Informação

UP – Utilidade Pública

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Composição da Amostra da Pesquisa.....	36
Tabela 2 – Composição da Amostra da Pesquisa por setor.....	36
Tabela 3 – Incentivos Fiscais Evidenciados.....	47
Tabela 4 – Empresas com Incentivos Fiscais por Setor.....	48
Tabela 5 – Valores Declarados por Ano.....	48
Tabela 6 – Valores Declarados por Setor.....	49
Tabela 7 – Estatística Descritiva GR.....	50
Tabela 8 – Estatística Descritiva das variáveis.....	51
Tabela 9 – Teste de Mann_Whitney para as variáveis entre os grupos.....	52
Tabela 10 – Correlação de Pearson.....	52
Tabela 11 – Estimação da Regressão AD e <i>Dummy</i> para Incentivo Fiscal (Equação 7).....	54
Tabela 12 – Estimação da Regressão REM e <i>Dummy</i> para Incentivo Fiscal (Equação 8).....	56
Tabela 13 – Estimação da Regressão AD e Incentivo Fiscal (Equação 9).....	57
Tabela 14 – Estimação da Regressão REM e Incentivo Fiscal (Equação 10).....	58

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	15
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO.....	15
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA.....	18
1.3 OBJETIVOS DA PESQUISA.....	19
1.3.1 Objetivo Geral.....	19
1.3.2 Objetivos Específicos.....	19
1.4 JUSTIFICATIVAS E CONTRIBUIÇÕES.....	19
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	21
2.1 TEORIA CONTRATUAL DA FIRMA, TEORIA DA AGÊNCIA E ESCOLHAS CONTÁBEIS.....	21
2.2 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, SEUS DETERMINANTES E ATENUANTES.....	23
2.3 SUBENÇÕES GOVERNAMENTAIS.....	28
2.4 INCENTIVOS FISCAIS.....	31
3 METODOLOGIA.....	35
3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	35
3.2.MODELOS PARA DETECÇÃO DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	36
3.2.1 Especificação do modelo para estimação dos <i>accruals</i> discricionários.....	37
3.2.2 Gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais.....	38
3.3. VARIÁVEIS DE INCENTIVOS FISCAIS.....	40
3.3.1 Empresas detentoras de incentivos fiscais (DINC)	40
3.3.2 Incentivo Fiscal Reconhecido (INC)	40
3.4. CARGA TRIBUTÁRIA.....	41
3.5. PROCEDIMENTOS ECONOMETRÍCOS.....	42
4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	46
4.1. INCENTIVOS FISCAIS.....	46
4.2. ESTIMAÇÃO DE ACCRUALS E ATIVIDADES OPERACIONAIS.....	49
4.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS DOS MODELOS REGRESSIVOS.....	53
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	60

REFERÊNCIAS.....	62
APÊNDICES.....	70

1. INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Segundo dados do Ministério da Economia¹ as renúncias tributárias concedidas pelo governo federal somaram R\$ 292,8 bilhões em 2018, o equivalente a 4,3% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Apesar disso, a carga tributária correspondeu a 33,58% do PIB no mesmo período, segundo estimativas da Secretaria do Tesouro Nacional (STN)². Estes fatos evidenciam a importância que os tributos têm para a sociedade brasileira, uma vez que a sua redução impacta nas contas públicas e pode comprometer a prestação de serviços por parte do estado à população, e a sua efetiva cobrança pode comprometer a disponibilidade financeira das pessoas e das empresas. Corroborando este entendimento, Magalhães (2017) aborda que o efeito tributário nas decisões das entidades é uma preocupação constante dos gestores, pois os tributos representam importante parcela dos custos das empresas, senão a maior, tendo poder preponderante no desempenho operacional das entidades.

Diante desta realidade nacional, as entidades têm procurado maximizar seu planejamento tributário através da obtenção de subvenções governamentais, tendo em vista o Brasil ser um país de elevada carga tributária, associada a legislações tributárias complexas, fato que torna o desenvolvimento de práticas de planejamento tributário como algo promissor no contexto das empresas (REZENDE, DALMÁCIO & RATHKE, 2018). Taveira (2009) evidencia que as subvenções governamentais são programas delineados, administrados e concedidos pelos governos (União, Estados, DF e Municípios) com o objetivo de incrementar operações, atrair investimentos para determinadas regiões pouco desenvolvidas e financiar a promoção de atividades de interesse público. As subvenções governamentais³ podem beneficiar as empresas de diferentes formas, sejam elas, através de empréstimo subsidiado, isenção tributária, dentre outras, podendo impactar relevantemente nas demonstrações contábeis das empresas.

As possibilidades previstas na legislação tributária de se pagar menos tributos, constituem uma das vertentes dos estudos sobre escolhas contábeis. Souza et al. (2018) mencionam que as escolhas contábeis têm como objetivo “influenciar” a forma do sistema contábil de uma maneira particular, incluindo não apenas as demonstrações financeiras, mas

¹ Dados disponíveis em: [<https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/05/03/governo-vai-enviar-ainda-neste-ano-plano-para-cortar-renuncias-fiscais-em-cerca-de-um-terco-ate-2022.ghtml>]. Acesso em: 20/09/2019]

² Dados disponíveis em: [<https://economia.ig.com.br/2019-03-28/carga-tributaria-do-brasil.html>]. Acesso em: 20/09/2019]

³ O Comitê de Pronunciamentos Contábeis editou o Pronunciamento nº 7 (CPC 07) dispondo que a subvenção governamental é também designada por: subsídio, incentivo fiscal, doação, prêmio, etc.

também as declarações fiscais. Neste sentido, Cabello e Pereira (2015) lembram que o contrato entre o governo e as empresas seria estabelecido através da legislação tributária. Logo, partindo dos achados de Watts e Zimmerman (1986), que discorrem sobre as vantagens que as empresas obtêm ao saberem “otimizar” o contrato a seu favor, é possível aplicar a mesma lógica para as empresas que sabem utilizar de forma ótima o contrato entre empresa e governo (legislação tributária) para obter um diferencial em relação àquelas que não o utilizam (CABELLO E PEREIRA, 2015).

Os números evidenciados pela contabilidade guardam estreita relação com os tributos, uma vez que estes são calculados com base na apuração daqueles. Neste sentido, Shackelford e Shevlin (2001) mencionam que o planejamento tributário afeta as escolhas da contabilidade e que as considerações contábeis afetam os planos tributários. Deste modo, a pesquisa contábil tem procurado demonstrar como o planejamento tributário tem afetado as escolhas contábeis. Fields, Lys e Vincent (2001) mencionam que as decisões operacionais das empresas podem ser gerenciadas com o objetivo de afetar os números contábeis, e conseqüentemente o valor dos tributos a serem arrecadados pelas empresas. No mesmo sentido, Cabello e Pereira (2015) abordam que as empresas, por meio de seus profissionais, realizam escolhas contábeis para redução de carga tributária. Logo, o gerenciamento de resultados apresenta papel fundamental nos estudos sobre tributos, uma vez o principal objetivo é induzir as partes interessadas (o fisco por exemplo) a uma percepção enganosa da atual situação financeira da empresa (CUPERTINO, MARTINEZ E COSTA JUNIOR, 2016).

Martinez e Cardoso (2009) conceituam o gerenciamento de resultados (GR) como escolhas de práticas contábeis ou tomadas de decisões operacionais com o propósito de elaborar relatórios e divulgar números contábeis diferentes dos que seriam preparados e divulgados sem a adoção de tais práticas e/ou a tomada de tais decisões.

Diversos são os motivos para a prática do gerenciamento de resultados (contratos, investidores, percepção de risco e aspectos tributários) (WALKER, 2013). Martinez (2013) menciona que a relevância que a tributação tem para os custos das empresas, constitui um fator motivador para a prática do gerenciamento de resultados.

A literatura também evidencia alguns fatores que teriam o poder de inibir o gerenciamento de resultados (auditores independentes, governança corporativa, regulamentação setorial, cobertura por analistas de mercado, cobertura por agências de *rating*, participação de investidores institucionais e *disclosure*) (ZANG, 2012; MARTINEZ, 2013).

Alguns estudos recentes (HE, 2016; DANASTRI, 2017; JIANG ET AL., 2018; STADLER E NOBES, 2018;) vêm procurando verificar se a obtenção de incentivos fiscais

exerce alguma influência no gerenciamento de resultados das empresas. Estas pesquisas têm analisado se as empresas gerenciam resultados para obterem benefícios fiscais dos governos (a postergação de um lucro maior, objetivando usufruir de uma alteração legal que reduza o tributo no ano seguinte), ou se as que são contempladas por incentivos fiscais apresentam redução no gerenciamento de resultados, dado que não teriam o tributo como motivador de práticas de manipulações contábeis.

O Brasil apresenta um campo propício para tais estudos, uma vez que sua característica de tributação, proporciona a possibilidade da concessão de incentivos fiscais por todos os entes federativos. A Constituição Federal de 1988 contemplou a União, Estados e Municípios com competência para instituir e legislar sobre tributos. Diante disso, com o intuito de desenvolver determinados setores, a União concede incentivos fiscais. O mesmo ocorre com Estados e Municípios, que buscam desenvolver suas regiões atraindo empresas mediante a concessão de incentivos fiscais. Neste sentido, os benefícios fiscais são instrumentos muito utilizados pelos entes públicos para atrair empresas para dentro do seu território, estimulando a alocação de investimentos privados em lugares sem vocação estratégica e desencadeando uma verdadeira "guerra fiscal" entre os entes federados, na disputa pelo oferecimento das melhores condições tributárias (PIANCASTELLI e PEROBELLI, 1996; LIMA, 2017).

As empresas que são detentoras de benefícios fiscais estão sujeitas ao cumprimento de determinadas contrapartidas. Cada legislação concedente de incentivos fiscais estabelece as contrapartidas que serão cumpridas pelas empresas. Porém, de maneira geral, Piancastelli e Perobelli (1996) mencionam a criação de empregos, manutenção de determinado nível de arrecadação, obrigatoriedade de preferência a fornecedores locais, bem como o correto cumprimento da legislação fiscal, como os mais predominantes.

Nestes termos, as empresas que são beneficiárias de incentivos fiscais são “acompanhadas” mais de perto pelas autoridades tributárias, quanto ao recolhimento de impostos e o cumprimento de obrigações acessórias, fato que pode inibir ou exercer influência no gerenciamento de resultados para fins de redução de tributos.

Apesar das características nacionais quanto à figura jurídica dos incentivos fiscais (grande quantidade de incentivos e menor possibilidade de gerenciamento tributário), não foram encontrados estudos no país que procurem investigar se a redução da carga tributária - a utilização de incentivos fiscais por exemplo - teria influência sobre o gerenciamento de resultados.

Neste sentido, o foco da pesquisa será voltado, principalmente, para averiguar a relação entre a prática do gerenciamento de resultados e a utilização de incentivos fiscais por parte das empresas.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

Estudos anteriores verificaram que as empresas tendem a apresentar maior gerenciamento de resultados com o intuito de reduzir a carga tributária e aumentar a competitividade (REZENDE E NAKAO, 2012; ALMASHAQBEH, ABDUL-JABBAR, SHAARI, 2018; MARTINEZ E LEAL, 2019). A premissa é de que as empresas buscam reduzir o valor dos tributos a pagar com o intuito de dispor de maiores fluxos de caixa para investimentos, remunerar acionistas e aumentar a competitividade (REZENDE, DALMÁCIO & RATHKE, 2018).

Em sentido contrário, a presença de auditores independentes, elevados índices de governança corporativa, atuação em setores com maior regulamentação, bem como bons índices de *disclosure* nos seus demonstrativos contábeis, são características de empresas que apresentam menor gerenciamento de resultados. (MARTINEZ, 2011; SANTOS, VERHAGEM E BEZERRA, 2011; MARTINEZ, 2013).

Recentemente, He (2016) verificou que a concessão de incentivos fiscais constitui um fator inibidor do gerenciamento de resultados para o contexto Chinês. As empresas que são contempladas por incentivos fiscais são acompanhadas mais de perto por parte das autoridades tributárias, uma vez que o estado precisa certificar-se de que as contrapartidas impostas às empresas, para utilização de benefícios fiscais, estão sendo cumpridas. Este acompanhamento poderia gerar receio nas empresas na utilização de práticas de gerenciamento de resultados objetivando reduzir o valor do tributo.

A economia brasileira apresenta características que incentivam a procura por incentivos fiscais: a busca de recursos junto às instituições financeiras tem custos elevados; a não existência de um mercado privado de crédito tão extenso, quando o Brasil é comparado com outros países; a liberação de crédito para as empresas utilizarem em seus investimentos necessita de garantias, fato que torna esta alternativa não tão acessível para diversas empresas; as elevadas taxas de juros reais, praticadas no Brasil, tornam o crédito de curto prazo proibitivo para as empresas (REZENDE, DALMÁCIO & RATHKE, 2018; SOUZA ET. AL, 2019).

Por fim, a carga tributária do Brasil configura um fator adicional para a prática do gerenciamento de resultados. Logo, os incentivos fiscais concedidos pelo governo podem ser

um fator atenuante nesta relação, uma vez que não possuem os mesmos riscos legais, institucionais e de quebra da credibilidade das informações contábeis produzidas, porém atingem os mesmos objetivos de redução do valor do tributo a pagar.

Diante disso, surge o seguinte problema de pesquisa: **Qual é a relação entre o gerenciamento de resultados e incentivos fiscais de empresas listadas no mercado acionário brasileiro?**

1.3 OBJETIVOS DA PESQUISA

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar a relação entre o gerenciamento de resultados e os incentivos fiscais concedidos pelo governo às empresas.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) Analisar se existe diferenças no gerenciamento de resultados nos períodos em que as empresas são contempladas com incentivos fiscais em relação aos períodos que não recebem.
- b) Verificar se a quantidade de incentivos fiscais recebidos pelas empresas configura um fator inibidor das práticas de gerenciamento de resultados.

1.4 JUSTIFICATIVAS E CONTRIBUIÇÕES

Formigoni (2008) observa que, diante do impacto dos tributos no resultado contábil e no patrimônio das empresas, as concessões de incentivos fiscais "que fazem parte da espécie subvenções" caracterizam-se como um importante e necessário campo de pesquisa nas áreas de Contabilidade e Administração. Rezende, Dalmácio e Rathke (2018) destacam que poucas conclusões podem ser extraídas a respeito dos impactos dos tributos, em especial, (incentivos fiscais) no cotidiano das empresas. Acredita-se, continuam os autores, que muito há o que se avançar, ainda, em direção a uma consolidação da teoria que relacione as políticas das empresas e as economias geradas pelas ações de planejamento tributário, devido às condições idiossincráticas presentes em países como o Brasil.

Colares, Camargos e Leite (2019) lembram que no Brasil muitas empresas têm algum tipo de subvenção governamental ocasionando grande impacto nos cofres públicos, havendo a necessidade de verificar se as empresas que estão sendo beneficiadas, oferecem algum retorno para a sociedade, principalmente na redução das práticas de sonegação fiscal. Neste sentido,

pesquisas internacionais evidenciam que um maior controle, por parte das autoridades tributárias, tem poder de reduzir as práticas de sonegação fiscal, bem como os níveis de planejamento tributário com o intuito de reduzir o valor do tributo a ser recolhido (HOPE, MESCALL E PITTMAN, 2012; HOPE, MA E THOMAS, 2013; KUBICK ET. AL, 2015).

No Brasil, as empresas que são contempladas por incentivos fiscais, estão sujeitas a controles diferenciados por parte das autoridades tributárias. O próprio CPC 07 dispõe que os incentivos fiscais são concedidos às empresas mediante o cumprimento passado ou futuro de certas condições. Logo, a própria legislação que concede o benefício estipula as contrapartidas prestadas pelas empresas, bem como define o órgão responsável pela verificação do cumprimento dessas contrapartidas. Neste sentido, Junior (2012) menciona que empresas beneficiárias de incentivos fiscais estaduais estão sujeitas ao constante controle governamental, ao menos por parte dos estados onde estão instaladas. Diante disso, as empresas incentivadas, diferentemente das demais empresas brasileiras, são, de forma sistemática, obrigadas a provar sua regularidade fiscal, apresentando a algum órgão do governo local certidões quanto ao integral recolhimento e cumprimento das obrigações relacionadas aos tributos e contribuições federais, estaduais e municipais (FORMIGONI, 2008; JUNIOR, 2012; LIMA, 2017). Martinez (2013) menciona que uma maior regulamentação setorial pode constituir um fator mitigador da presença de gerenciamento de resultados. O autor menciona que a maior regulação incute receio aos gestores para práticas de manipulação dos resultados das empresas.

Diante disso, o ambiente nacional cria condições propícias para verificar se a obtenção de incentivos fiscais configura um fator mitigador das práticas de gerenciamento de resultados.

Como contribuição, os resultados deste estudo podem trazer novos horizontes para o campo de reflexões sobre o gerenciamento de resultados, uma vez que investiga se a redução de tributos, através da concessão de incentivos fiscais, pode ser um fator atenuante das práticas de manipulação das informações contábeis.

Além disso, os estudos envolvendo gerenciamento de resultados e tributos podem ser importantes para dois dos mais relevantes usuários da informação contábil: os acionistas e o governo (FERREIRA ET AL., 2012). Àqueles podem utilizar os achados desta pesquisa para verificar se a gestão tributária bem estruturada acarreta uma redução nos níveis de gerenciamento de resultados, levando a uma informação financeira de melhor qualidade. O governo, por sua vez, pode dispor de novos *insight* sobre a adequabilidade da concessão de incentivos fiscais às empresas.

Logo, verifica-se a importância de estudos que possam avaliar a relação entre gerenciamento de resultados e incentivos fiscais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico será dividido em quatro partes principais. Na primeira, serão abordadas a teoria contratual da firma, a teoria da agência e as escolhas contábeis, mencionando a importância que estes temas têm para a correta divulgação das demonstrações contábeis. Serão estabelecidos conceitos, objetivos e maneiras elencadas pela literatura para realizar escolhas contábeis. Também serão apresentados estudos sobre a influência que as escolhas contábeis podem exercer nas empresas.

Na segunda parte, será abordado o gerenciamento de resultados. Serão evidenciados seus determinantes e atenuantes, bem como serão analisadas as maneiras utilizadas pelas empresas para a prática do GR. Além disso, serão apresentados estudos sobre a matéria.

Na terceira parte, serão abordadas as Subvenções e Assistências Governamentais (SAG) concedidas as empresas e a importância que esta prática governamental pode exercer no caixa das corporações. Serão estabelecidos conceitos, objetivos e estudos relacionados à temática.

Na última parte do capítulo, serão abordados os incentivos fiscais. Serão apresentados achados de pesquisas sobre o tema, bem como as principais características desta figura jurídica.

2.1 TEORIA CONTRATUAL DA FIRMA, TEORIA DA AGÊNCIA E ESCOLHAS CONTÁBEIS.

O início das discussões sobre a teoria contratual da firma pode ser atribuído a Coase (1937), através do seu trabalho seminal “The Nature of the Firm” (WATTS, 1992). Essa corrente teórica compreende que as instituições se formam a partir de contratos entre indivíduos e grupos de indivíduos com o objetivo de minimizar os custos de transação. Logo, o equilíbrio das relações emergentes dos diversos contratos realizados pelas empresas é condição essencial para o seu melhor funcionamento, uma vez que o equilíbrio desejado permitirá a proteção dos interesses dos agentes econômicos interessados nas diversas relações comerciais (SANTOS, CALIOPE E COELHO; 2014).

Diante disso, a informação gerada pela contabilidade pode ser de fundamental importância para os seus mais diversos usuários, uma vez que é através dela que ocorre o monitoramento dos contratos realizados entre as empresas e os agentes econômicos. Nestes

termos, a eficiência das relações contratuais (e da firma) está diretamente relacionada ao acesso dos contratantes à informação contábil, principalmente num ambiente de assimetria informacional, como o existente entre o estado e os seus contribuintes. (DANTAS, PAULO E MEDEIROS, 2013).

Neste ambiente de relações contratuais, Cabelo e Pereira (2015) mencionam que uma das relações entre empresa e governo pode ser explicada pelo recolhimento dos tributos e o “contrato” seria a própria legislação tributária. Diante disso, as empresas que tiverem maior conhecimento dos termos do contrato (legislação tributária), poderão obter vantagens na seara fiscal. Assim, cabe ao governo monitorar o cumprimento da legislação tributária, por parte das empresas, através das informações evidenciadas pela contabilidade (WATTS E ZIMMERMAN; 1986).

Além da Teoria Contratual da Firma, pressupostos da Teoria da Agência podem servir como arcabouço importante na compreensão da relação entre fisco e contribuinte, uma vez que esta relação é marcada por conflitos de interesses (LAMBERT, 2001). Martinez (1998) menciona que a Teoria da Agência possui como sistema de referência as relações contratuais. A firma é visualizada como um grande feixe (teia) de contratos que se intercalam e cruzam em vários sentidos e entre diferentes partes da organização (JENSEN; MECKLING, 1976; JUNIOR, 2016).

Como parte integrante dessa relação contratual, surgem as figuras do sujeito ativo, o qual a teoria consagra com o nome de principal e do sujeito passivo, o agente. Em termos simples, uma relação do tipo principal-agente, presume que o agente realizará algo pelo principal, recebendo como contraprestação uma suposta compensação. (MARTINEZ, 1998).

É importante notar que o reconhecimento da teoria da agência pela expressão “principal-agente” não se restringe à noção de que principal é o proprietário ou acionista, e que agente é o administrador ou gerente. Essa noção, principal-agente, é de caráter amplo e refere-se a diferentes relações que se estabelecem entre os diversos atores no ambiente das relações empresariais (BRIZOLA, 2004).

Partindo da premissa de que as relações entre a empresa e as autoridades tributárias são estabelecidas através de contratos, e que estes são monitorados através das informações contábeis, evidencia-se tarefa importante verificar se os números contábeis retratam fidedignamente os eventos ocorridos na empresa. Logo, surge a necessidade de abordar o fato conhecido nos estudos sobre contabilidade como escolhas contábeis.

Para Fields, Lys e Vincent (2001) escolha contábil é qualquer decisão que objetiva influenciar (na forma ou substância) os dados produzidos pela contabilidade, não apenas nas

demonstrações financeiras, mas também nas declarações fiscais elaboradas com base em dados contábeis. Os autores mencionam que também constituem escolha contábil as decisões relativas as atividades operacionais que são realizadas com o objetivo de alterar os números contábeis, tais como o aumento ou redução da produção da empresa.

Os mesmos autores realizaram estudo sobre os determinantes e consequências da escolha contábil, abordando três tipos de imperfeições do mercado que influenciam nas escolhas dos gestores: custos de agência, assimetria de informação e relações contratuais e extracontratuais de terceiros. Neste cenário, a contabilidade é de fundamental importância, haja vista que tem um papel significativo nas relações contratuais mitigando os custos de agência (JENSEN E MECKLING, 1976; SMITH E WARNER, 1979; WATTS E ZIMMERMAN, 1986). Logo, os autores entendem que, se os gestores influenciarem os números apresentados pela contabilidade, a assimetria informacional será maior e os terceiros externos à empresa (o fisco por exemplo), serão prejudicados nas relações contratuais com a firma, uma vez que dependem dos números presentes nos relatórios contábeis.

Fields, Lys e Vincent (2001) mencionam que nas relações contratuais ente o fisco e o contribuinte é importante verificar se as escolhas contábeis realizadas pelos gestores podem ter algum tipo de influência no valor do imposto a ser recolhido, uma vez que a pesquisa de escolha contábil relacionada a impostos relata evidências de que as firmas fazem escolhas contábeis para reduzir sua carga tributária. Neste mesmo sentido, Almashaqbeh, Abdul-Jabbar e Shaari (2018) mencionam que o planejamento tributário desempenha um papel central no gerenciamento de resultado, uma vez que tanto o planejamento tributário quanto o gerenciamento de resultado tentam minimizar as despesas com impostos. Logo, há intrínseca relação entre a prática de planejamento tributário (o obtenção de incentivos fiscais, por exemplo) e gerenciamento de resultados com objetivos de reduzir a carga tributária.

2.2 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, SEUS DETERMINANTES E ATENUANTES

As informações evidenciadas pelas demonstrações financeiras servem de subsídio para a tomada de decisões por parte de diversos usuários. Dos elementos apresentados pela contabilidade, o lucro desperta muito interesse, haja vista sua facilidade de compreensão. Neste sentido, o gerenciamento de resultados é fonte de muitos estudos por parte dos pesquisadores, uma vez que a melhor compreensão dos fatores que lhe são ínsitos ajuda a entender se os resultados contábeis (essencialmente lucros) estão sendo apurados devidamente (CUPERTINO; MARTINEZ E COSTA JUNIOR, 2016).

Healy e Wahlen (1999) definem que o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores utilizam da discricionariedade na elaboração de demonstrativos contábeis e na estruturação de operações com o objetivo de alterar a informação reportada aos *stakeholders* acerca do desempenho econômico da empresa, ou para influenciar contratos que dependem de informações contábeis. Na mesma vertente, Martinez (2013) esclarece que gerenciamento de resultados ocorre quando os administradores usam de julgamento na divulgação de informações e na estruturação de transações para modificar os demonstrativos financeiros.

A literatura especializada tem apresentado três conjuntos de incentivos para a prática do gerenciamento de resultados (WALKER, 2013; MARTINEZ, 2013): atingir termos contratuais ou metas relacionadas aos relatórios financeiros; influenciar investidores externos e/ou intermediários financeiros na formação de expectativas de fluxos de caixa da empresa; disponibilizar um conjunto de informações para partes externas (clientes, fornecedores, empregados e autoridades tributárias) (PAULO, MARTINS E CORRAR, 2007; FERREIRA ET AL., 2012).

Martinez (2013) menciona que entre as motivações contratuais na literatura, cabe destacar a preocupação dos gestores com seus contratos de remuneração. As pesquisas realizadas no Brasil evidenciaram que empresas que pagam remuneração variável para seus executivos apresentam maiores níveis de gerenciamento de resultados (SANTANA, 2008; VASSOLER, 2010; MACHADO, 2012).

No mesmo sentido, incentivos do mercado de capitais constituem razões para a prática do gerenciamento de resultados. Almeida, Lopes e Corrar (2011) analisaram se o índice *Market-to-book* serve de incentivo para o gerenciamento de resultados. Os autores constataram a ocorrência de práticas de GR com o objetivo de melhorar o índice *Market-to-book* das empresas de capital aberto brasileiras. Mota et al. (2017) verificaram se os gestores utilizam-se do GR para atingir ou superar o lucro previsto por analistas de mercado. O trabalho evidenciou que as empresas brasileiras utilizam-se dos *accruals* discricionários para atingir as previsões de lucro realizadas pelos analistas de mercado.

Entre os incentivos de partes externas para o GR, Martinez (2013) menciona que a maioria das pesquisas abordam incentivos decorrentes de autoridades tributárias. Logo, o autor menciona que a tributação cria incentivos para o gerenciamento de resultados e, portanto, diversos são os estudos que procuram compreender esta relação, uma vez que o gerenciamento de resultados pode influenciar a política tributária da empresa (MARTINEZ E LEAL, 2019).

Formigoni et al. (2012) evidenciaram em seus estudos que as empresas tem incentivos para gerenciar seus resultados com a intenção de reduzir a carga tributária. Por sua vez, Rezende e Nakao (2012) apontam que existe uma relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados. Martinez e Leal (2019) investigaram se uma maior conformidade contábil-fiscal restringe o gerenciamento de resultados. Como resultado, os pesquisadores verificaram que quanto menor é a conformidade contábil-fiscal, maior é a propensão ao gerenciamento de resultados.

Alguns estudos procuram examinar os fatores que teriam o poder de atenuar as práticas de gerenciamento de resultados (WALKER, 2013; MARTINEZ, 2013). Características como governança corporativa, qualidade da auditoria, características institucionais específicas de cada país, regulação setorial, mudanças regulatórias e acompanhamento por analistas, potencialmente limitam ou alteram os níveis de gerenciamento de resultados (MARTINEZ, 2011; SANTOS, VERHAGEM E BEZERRA, 2011).

Dentre os fatores que possivelmente reduzem a prática do GR, para esta pesquisa, é importante entender a regulação setorial, uma vez que as empresas que são contempladas por incentivos fiscais estão sujeitas a controles típicos de um setor regulado. Diferentemente da seara tributária, onde o gerenciamento de resultados tem um objetivo único: reduzir o valor do tributo (MARTINEZ, 2013), os estudos envolvendo gerenciamento de resultado e regulação setorial, têm mostrado duas realidades: as empresas gerenciam resultados para atingir metas e objetivos estabelecidos para o setor, ou reduzem as práticas de gerenciamento em razão do controle setorial exercido (BAIOCO, ALMEIDA E RODRIGUES, 2013). Nesta perspectiva, alguns estudos foram realizados no Brasil e apresentaram os seguintes resultados:

Rodrigues (2008) observou o efeito da regulação sobre a propensão ao gerenciamento de resultados e verificou que os setores regulados podem impactar a propensão ao gerenciamento de resultados. O pesquisador verificou que os administradores procuravam adequar os seus resultados contábeis para atender as exigências setoriais. Por sua vez, Silva, Galdi e Teixeira (2010) estudaram o efeito da regulamentação e da eleição presidencial no gerenciamento de resultados das empresas atuantes em setores regulados. Os dados do estudo evidenciaram que houve um aumento do gerenciamento de resultados nesse período. Baioco, Almeida e Rodrigues (2013) investigaram e mediram o grau de suavização de resultados das empresas reguladas e não reguladas com ações negociadas na BM&FBOVESPA. O autores constataram que o processo de regulação fornece incentivos para menor intervenção nos resultados contábeis que procurem reduzir a variabilidade dos lucros divulgados ao mercado.

Paulo (2007) aborda que a manipulação de informações contábeis ocorre de três maneiras: gerenciamento de resultados contábeis, através de *accruals*; manipulação classificatória dos elementos das demonstrações contábeis; manipulação das atividades operacionais das empresas.

Accruals (acumulações), segundo Martinez (2011), corresponde a diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional líquido. Portanto, *accruals* seriam todas aquelas contas de resultado que entraram no cômputo do lucro, mas que não implicam em necessária movimentação de disponibilidades. Diante disso, o gerenciamento de resultados utilizando *accruals* é configurado quando os gestores utilizam discricionariedade no reconhecimento de *accruals* objetivando manipular os lucros (HEALY E WHALEN, 1999).

Os modelos econométricos utilizados para cálculo do gerenciamento de resultados têm tentado quantificar o valor total dos *accruals* ou separar o componente de *accruals* discricionários ou anormais, dos não discricionários ou normais (DECHOW; SLOAN; SWEENEY, 1995). Os *accruals* não discricionários são aqueles decorrentes da aplicação da norma contábil e das práticas normais das atividades da empresa, ao passo que os discricionários são ajustes feitos pelos gestores com o propósito oportunista de distorcer o resultado contábil (HEALY, 1985; MARTINEZ, 2011).

Nesse sentido, alguns estudos encontraram evidências de que os gestores fazem escolhas contábeis, especificamente através dos *accruals* discricionários – do inglês, *Accruals Earnings Management (AEM)* -, com o intuito de reduzir a carga tributária das empresas (FORMIGONI, ANTUNES E PAULO, 2009).

Ferreira et al. (2012) procuraram verificar a relação entre a diferença entre os lucros fiscal e contábil (*Book-Tax Differences - BTD*) e gerenciamento de resultado em companhias listadas na BM&FBovespa no período de 2005 a 2009. Os autores encontraram evidências de que as empresas gerenciavam seus resultados na mesma direção do sinal observado na BTD. Ou seja, à medida que aumentava a diferença entre o lucro contábil e tributário, aumentavam os níveis de gerenciamento de resultados. No mesmo sentido, Rezende e Nakao (2012) observaram que existe uma relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados através de *accruals*.

Zang (2012) evidencia que o gerenciamento de resultados pode ocorrer não somente através dos *accruals* discricionários, mas também por meio do gerenciamento das decisões operacionais. Logo, as pesquisas que envolvem a manipulação de resultados devem contemplar os dois métodos.

O mesmo autor conceitua o gerenciamento de resultados, via atividades operacionais, como um conjunto de ações dos gestores cujo objetivo é alterar os lucros reportados, de modo que se aproximem dos interesses preestabelecidos, através de mudanças nas operações do negócio incluindo o *timing* ou a estrutura de uma transação operacional, de investimento ou de financiamento (ZANG, 2012). Roychowdhury (2006) define essa forma de gerenciamento como ações da administração que desviam das práticas normais do negócio com o objetivo principal de atingir certos níveis de resultados.

Leal (2017) evidencia que isso pode ser efetuado de diversas maneiras como, por exemplo, a concessão temporária de descontos sobre o preço de venda, o envio de produtos a diversos clientes (mesmo que exista a possibilidade de inúmeras devoluções posteriores) ou uma elevação brusca do nível de produção com o intuito de reduzir os custos dos produtos vendidos através da diluição dos custos fixos.

Apesar da maioria dos estudos sobre gerenciamento de resultados investigar a manipulação dos resultados contábeis através dos *accruals* discricionários, alguns trabalhos procuraram abordar as atividades operacionais (ROYCHOWDHURY, 2006; MARTINEZ; CARDOSO, 2009; COHEN; ZAROWIN, 2010; GUNNY, 2010; VERHAGEM; SANTOS; BEZERRA, 2011; ZANG, 2012; CUPERTINO, 2013).

Almashaqbeh, Abdul-jabbar e Shaari (2018) realizaram estudo com o intuito de verificar se as empresas realizavam gerenciamento de resultado, através de atividades operacionais, com o intuito de reduzir a carga tributária. Ficou constatado, através do estudo, que existe uma relação negativa e significativa entre as variáveis.

Diante da existência de duas estratégias de gerenciamento de resultados contábeis à disposição dos gestores, a literatura recente vem tratando o gerenciamento de resultados de forma conjunta (PAULO E MOTA, 2019). Seguindo esta tendência, este estudo abordará o gerenciamento de resultados mediante *accruals* e atividades operacionais.

Os trabalhos que procuram verificar a relação entre gerenciamento de resultados e tributos, partem do pressuposto que os tributos seriam um incentivo para a prática do gerenciamento de resultados, uma vez que a sua redução permitiria às empresas disporem de maiores fluxos de caixa (FIELDS, LYS E VINCENT, 2001). Zeng (2014) utilizou esta lógica, porém não para verificar se as empresas utilizam o gerenciamento de resultados para alterar os números contábeis objetivando reduzir a taxa de tributos, e sim para observar se as empresas utilizaram o GR para obter uma vantagem fiscal concedida pelo estado. O governo Chinês alterou a legislação fiscal, de forma que a alíquota de imposto de renda das empresas foi alterada de 33% para 25% em 2008. Logo, o pesquisador analisou se as empresas chinesas

gerenciaram resultados para diminuir o lucro em 2007, devido a alíquota de 33%, e aumentar em 2008 para tributá-lo com base em uma alíquota menor. O estudo evidenciou que as empresas gerenciaram os lucros, mediante *accruals* e atividades reais, para diminuir a receita no quarto trimestre de 2007 e para aumentar a receita no primeiro trimestre de 2008.

No mesmo sentido, He (2016) verificou, também para o contexto Chinês, se as empresas que recebem subsídios governamentais apresentam menores níveis de GR. O autor constatou que os incentivos fiscais constituem um fator atenuante dos níveis de gerenciamento de resultados, uma vez que este é oneroso e traz consequências econômicas negativas para a empresa, enquanto àqueles acrescentam benefícios reais em dinheiro à empresa.

Danastri (2017) analisou se um incentivo fiscal fornecido pelo governo da Indonésia afetava os níveis de GR das empresas no período de 2008 a 2014. Os resultados mostraram que não há evidências de que a redução da taxa de imposto tenha algum impacto no gerenciamento de resultados das empresas.

2.3 SUBVENÇÕES GOVERNAMENTAIS

Rodrigues, Silva e Faustino (2011) mencionam que em meados de 1889 as subvenções governamentais eram vistas pelos republicanos como um favor que um governo fazia a um amigo, uma vez que não havia normatização para a liberação dos recursos. Sousa et al. (2019) ilustram que durante o governo de D. Pedro II, eram liberados recursos públicos em nome do Barão Joao Batista Viana Drummond, para manutenção do Jardim Zoológico implantado por ele na cidade do Rio de Janeiro. Ainda conforme os mesmos autores, após 75 anos de tal acontecimento, as subvenções passaram a ser normatizadas quanto a sua aplicabilidade e especificações de sua abrangência e classificação, a partir da entrada em vigor da Lei 4.320/1964, lei das finanças públicas no Brasil, sejam tais subvenções de alcance econômico ou social (SOUZA ET AL., 2019).

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) visando à regulamentação dos procedimentos contábeis publicou o Pronunciamento Técnico CPC 07 (derivado da *International Accounting Standards 20 - IAS 20*), que versa sobre a temática das SAG. O CPC 07 foi aprovado pela Norma Brasileira de Contabilidade Técnica (NBCT) 19.4 – Subvenção e Assistência Governamentais, através da Resolução nº 1.143/2008 publicada pelo CFC, e pela Deliberação nº 555/2008 da CVM. Esse normativo discorre sobre a alteração na forma de tratamento contábil adotado para o registro de doações e subvenções (RODRIGUES, SILVA E FAUSTINO, 2011). Porém, vale salientar, que o CPC 07 (2008) sofreu alterações,

e, no ano de 2010 foi publicado o CPC 07 (R1). A sua regulamentação ocorreu por meio da Deliberação da CVM nº 646/2010, que incorporou algumas mudanças, principalmente, no tocante aos itens de divulgação das Subvenções e Assistências Governamentais (SOUZA ET AL., 2019).

Atualmente, em decorrência do CPC 07, assistência governamental pode ser conceituada como sendo uma ação realizada pelo governo com a finalidade de fornecer recurso financeiro específico a uma entidade ou a um grupo de entidades que estejam em atendimento a um conjunto de critérios estabelecidos. Vale ressaltar, que não engloba os benefícios concedidos única e indiretamente através de ações com o foco em condições comerciais gerais, por exemplo, fornecimento de infraestrutura para localidades que passam por processo de desenvolvimento ou o estabelecimento de restrições comerciais para concorrentes (CPC 07, 2010; FORMIGONI, 2008; SOUZA ET AL., 2019). O CPC 07 discorre que o propósito da assistência pode ser o de encorajar a entidade a seguir certo rumo que ela normalmente não teria tomado se a assistência não fosse proporcionada.

O CPC 07 caracteriza a subvenção governamental como uma espécie, do gênero assistência governamental, porém evidenciando que deve ser quantificada em dinheiro e que precisa estar vinculada ao cumprimento passado ou futuro de certas condições relacionadas as atividades operacionais da entidade.

Ao tratar do reconhecimento, o CPC 07 discorre que a subvenção governamental não deve ser reconhecida até que exista razoável segurança de que: (a) a entidade cumprirá todas as condições estabelecidas e relacionadas à subvenção; (b) a subvenção será recebida.

Além disso, também é importante mencionar que a forma como a subvenção é recebida, dinheiro ou redução de passivo, não deve influenciar na forma de contabilização (CPC 07, 2010). Por sua vez, o simples recebimento de uma subvenção não determina se as condições associadas a ela foram satisfatoriamente cumpridas, visto que se reconhece a receita de subvenção governamental quando de seu recebimento. Assim, caso não atendidos os requisitos para seu reconhecimento no resultado, as contrapartidas das subvenções governamentais registradas no ativo serão contabilizadas em conta específica do passivo. No caso de subvenção na forma de ativo não monetário, a contrapartida poderá ser uma conta retificadora desse ativo (COLARES, CAMARGOS E LEITE, 2019).

As SAG que forem recebidas pelas empresas a partir do ano de 2008 devem ser registradas como receita, devendo transitar pelo resultado do exercício das instituições e não como reserva de capital, como anteriormente ocorria. Esse entendimento para reconhecimento das subvenções ocorre em virtude destes benefícios não serem recebidos pelos acionistas.

Desse modo, seu registro não deve ser realizado diretamente na conta de patrimônio líquido, como estava estabelecido na legislação anterior a 2008. Acrescenta-se a essas informações, que as subvenções governamentais apresentam a característica de que o seu recebimento está associado ao cumprimento de determinados critérios e por isso devem ser registradas como receita no período em que os custos vinculados são compensados, proporcionando um confronto das receitas com as despesas (SOUZA ET AL., 2019).

Com relação aos critérios necessários para a evidenciação das SAG no balanço patrimonial, eles podem ser realizados de duas formas: fazendo o reconhecimento da receita diferida no passivo, assim, deve-se reconhecer a receita em base fidedigna durante a vida útil do ativo, ou, através de dedução em contrapartida do próprio ativo que foi recebido, nesse caso, a subvenção deverá ter o seu reconhecimento como receita durante a vida do ativo depreciável através de crédito à depreciação que foi registrada como despesa no resultado (CPC 07, 2010).

Com relação à apresentação das subvenções governamentais na demonstração do resultado, o registro deve acontecer de acordo com a natureza da subvenção, sendo a evidenciação como crédito na demonstração do resultado, através da conta de “outras receitas” ou a dedução da despesa vinculada à subvenção, tendo a finalidade de apresentar a despesa em confronto com a subvenção (CPC 07, 2010).

O CPC 07 (R1), discorrendo sobre a divulgação das SAG, menciona que as empresas devem realizar a divulgação das seguintes informações no que refere-se às subvenções e assistências governamentais:

- (a) a política contábil adotada para as subvenções governamentais, incluindo os métodos de apresentação adotados nas demonstrações contábeis;
- (b) a natureza e a extensão das subvenções governamentais ou assistências governamentais reconhecidas nas demonstrações contábeis e uma indicação de outras formas de assistência governamental de que a entidade tenha diretamente se beneficiado;
- (c) condições a serem regularmente satisfeitas e outras contingências ligadas à assistência governamental que tenha sido reconhecida.

Com a finalidade de aperfeiçoar a evidenciação das informações sobre as subvenções e assistências governamentais aos usuários das informações, as empresas podem realizar a apresentação de outras informações relacionadas às SAG, como por exemplo, situações de descumprimento de cláusulas da concessão das subvenções ou ocorrência de algum fator que inviabilize a execução do estabelecido no contrato; subvenções que possam ser reconhecidas futuramente na contabilidade, depois do atendimento das cláusulas contratuais; o entendimento dos argumentos utilizados para justificar o cálculo do valor justo exigido pelo

CPC 07 e informações referentes às parcelas direcionadas para fundos de investimentos regionais e para isenções de tributos em áreas específicas (CPC 07, 2010).

Em decorrência das alterações promovidas pelo CPC 07, os estudos têm sido realizados abordando aspectos relacionados ao reconhecimento e a divulgação das Assistências e Subvenções Governamentais (CHAGAS, ARAÚJO E DAMASCENA, 2011; LOUREIRO, GALLON E LUCA, 2011; BENETTI ET AL., 2014; BARROS, SOUZA E DALFIOR, 2015; NASCIMENTO E SANTOS, 2017; PATTUSSI ET AL., 2017). De maneira geral, estes trabalhos evidenciaram que tem havido uma crescente melhora no nível de divulgação das Assistências e Subvenções Governamentais, porém ainda existe um caminho a ser percorrido até a efetiva divulgação das informações.

2.4 INCENTIVOS FISCAIS

O CPC 07 discorre que a subvenção governamental é também designada por subsídio, incentivo fiscal, doação, prêmio, etc. Para o correto delineamento desta pesquisa, é importante caracterizar de maneira adequada o incentivo fiscal. Como espécie do gênero subvenção governamental, o incentivo fiscal necessariamente deve estar vinculado ao cumprimento passado ou futuro de certas condições relacionadas às atividades operacionais da empresa.

Formigoni (2008) menciona que os incentivos fiscais são renúncias de receitas públicas que beneficiam os contribuintes, através da desoneração tributária, buscando os seguintes objetivos:

- a) promover o desenvolvimento econômico regional, fomentando determinados setores produtivos ou regiões;
- b) reduzir as desigualdades sociais nacionais e regionais;
- c) aumentar o saldo da balança comercial;
- d) colocar os produtos de fabricação nacional no mercado externo;
- e) desenvolver o parque industrial nacional;
- f) gerar empregos.

Diante do exposto, para a correta classificação de benefícios tributários, como os incentivos fiscais, são necessários os seguintes pontos: redução do valor do tributo a ser recolhido e contrapartida do beneficiário da redução da carga tributária (ALMEIDA, 2014).

Rezende, Dalmácio e Rathke (2018) mencionam que os incentivos fiscais podem ser aplicados através de redução de base de cálculo, crédito presumido, diferimento de tributos, postergação de pagamento, aproveitamento de créditos dos insumos. Nestes termos, as empresas que venham a receber subsídios, inclusive as controladas, devem mencioná-los em

nota explicativa, porque isso pode ser relevante para a análise de desempenho e dependência financeira das organizações (GELBCKE ET AL., 2018).

O CPC 07 aborda que as empresas que são contempladas por incentivos fiscais devem cumprir com contrapartidas, como requisito para fruição do benefício. Desta maneira, essas empresas acabam sendo acompanhadas mais de perto por parte do estado. Em 12 de junho de 2019, foi instituído o Decreto nº 9.834 objetivando instituir o Conselho de Monitoramento e Avaliação de Políticas Públicas. Este Decreto buscou aperfeiçoar os mecanismos de controle de diversas políticas públicas, entre os quais os subsídios concedidos pela União. O Decreto estabeleceu os responsáveis pelo acompanhamento de cada subsídio governamental fornecido em âmbito federal. Na estrutura interna da Receita Federal do Brasil existe a Coordenação especial de Gestão de Créditos e de Benefícios Fiscais que tem a atribuição de monitorar os benefícios tributários concedidos no âmbito da Receita Federal.

Os estados também apresentam estruturas de controle das empresas que são contempladas por incentivos fiscais. O Fisco Paraibano instituiu o Comitê Gestor de Termos de Acordo – COGETA, através da Portaria nº 00099/2019/GSER de 27/03/2019, objetivando, entre outras coisas, sugerir auditorias, monitoramento ou outro procedimento fiscal nas empresas detentoras de Termos de Acordo. Ou seja, um comitê organizado só para cuidar das empresas detentoras de incentivos fiscais. Da mesma forma, o estado de Pernambuco tem em sua estrutura interna a Diretoria de Controle e Acompanhamento de Benefícios Fiscais, que tem como atribuições, entre outras, controlar e monitorar os contribuintes beneficiários de incentivos fiscais.

Matos (2017) analisando incentivo fiscal do Estado de Goiás discorreu sobre algumas obrigações a serem cumpridas pelas empresas para participação do Programa “PRODUZIR”: adimplência das obrigações tributárias estaduais; recolhimento mínimo de ICMS; geração de empregos; capacitação de empregados; Todos esses itens sendo acompanhados constantemente por parte do Estado de Goiás. No mesmo sentido, Corazza (2015) analisando o Programa Gaúcho PRÓ-INOVAÇÃO, discorre que as empresas devem cumprir diversos requisitos estipulados no Decreto nº 46.781/2009 para fruição do benefício, e acrescenta que os registros contábeis das empresas devem respaldar os valores utilizados no programa, sob pena de perda do benefício, com a consequente aplicação de penalidades.

Nestes termos, as firmas que são contempladas por incentivos fiscais ficam, necessariamente, submetidas a regulações que outras empresas não estariam. Naturalmente, o controle exercido por parte do estado é maior, haja vista que estas empresas são beneficiárias

de recursos públicos que não estão disponíveis para as demais (FORMIGONI, 2008; JUNIOR, 2012; REZENDE, DALMÁCIO E RATHKE; 2018).

Em países como o Brasil, que apresentam elevada carga tributária, os incentivos fiscais podem ser um fator diferencial no desempenho econômico das empresas, uma vez que as firmas que fizeram jus a estes benefícios poderão dispor de mais recursos para aplicação em outras áreas/atividades (REZENDE, DALMÁCIO E RATHKE, 2018).

Formigoni (2008) discorre que os tributos têm um reflexo significativo no resultado contábil e no patrimônio das entidades. Dessa maneira, os incentivos fiscais correspondem a um campo de pesquisa relevante, recomendável e carente de estudos para a área contábil. Na mesma perspectiva, Rezende, Dalmácio e Rathke (2018) relatam que há o que se prosseguir, na busca de estudos que possam relacionar as políticas das entidades e as economias geradas pelas ações de planejamento tributário.

Diante dessa realidade, a literatura especializada tem procurado analisar o impacto que a redução dos impostos teria para o cotidiano das empresas, assim como, investigar as características de firmas que apresentam menor carga tributária (MARTINEZ E SILVA, 2017; HANLON E HEITZMAN, 2010).

Single (1999) realizou estudo com a finalidade de analisar se incentivos fiscais (redução de impostos ou isenção de impostos), tinham algum impacto nas decisões de localização de subsidiárias de multinacionais norte-americanas. Ao final do estudo, o autor observou que os incentivos fiscais são relevantes e que podem ser utilizados como estratégia para o direcionamento do investimento. No mesmo sentido, os resultados da pesquisa de Girma, Görg e Strobl (2007) possibilitaram observar que subsídios referentes a propaganda, desenvolvimento e doações de capital interferem diretamente na produtividade de empresas Irlandesas.

Sabendo-se que as preferências fiscais e os tributos implícitos podem acarretar variações no valor do retorno do investimento, Jenkins e Kuo (2007) pesquisaram o impacto dos incentivos fiscais frente aos retornos das entidades tailandesas. Os autores concluíram que as políticas comerciais e macroeconômicas são aspectos mais relevantes que a obtenção de incentivos fiscais ou estratégias de financiamento subsidiadas para influenciar no sucesso das empresas industriais.

A pesquisa de Formigoni (2008) examinou os efeitos dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade de 590 companhias abertas brasileiras não financeiras durante o período 1995 - 2007. Foi possível constatar que não houve diferença de estrutura de

capital nas companhias com ou sem incentivo fiscal. Entretanto, as companhias que usufruem de incentivo apresentaram uma maior rentabilidade.

Rodrigues, Silva e Faustino (2011) realizaram estudo para verificar as conformidades das subvenções estatais, conforme dispõe o CPC 07, nas empresas sediadas no estado de Pernambuco no período de 2007 a 2009, oriundas de incentivos fiscais de IR e ICMS. Os autores chegaram à conclusão de que apenas 31% das demonstrações contábeis exploradas cumpriam as orientações do CPC 07.

Junior (2012) pesquisou o impacto dos incentivos fiscais estaduais para o ICMS sobre a taxa tributária efetiva e concluiu que os benefícios fiscais agem como uma política que influencia de forma positiva a taxa tributária efetiva de IRPJ e CSLL das entidades analisadas na pesquisa.

A pesquisa de Gonçalves, Nascimento e Wilbert (2016) examinou 64 empresas listadas pela BM&FBOVESPA no período de 2014. Foram analisados três indicadores: elisão fiscal, geração de riqueza e distribuição de riqueza. Ficou comprovado que as empresas que receberam subvenções governamentais apresentaram nível maior de elisão em relação aos tributos sobre o lucro, menos valor agregado aos seus bens e serviços. Além disso, geraram maior valor adicionado total e maior distribuição relativa de riqueza para pagamento de tributos, o que justifica os incentivos fiscais.

Souza et al. (2018) analisaram as formalidades de evidenciação das Subvenções e Assistências Governamentais (SAG) nas demonstrações contábeis das empresas beneficiadas pela FINED, no período de 2008 a 2015. Foram estudadas 48 empresas, das quais 71,2% evidenciaram o recebimento de SAG, e 28,8% não evidenciaram tal recebimento, mas fizeram menção explícita ao CPC 07. Os achados da pesquisa realizada apontaram que a maioria das empresas da amostra não divulgou as informações referentes às SAG.

Jiang et al. (2018) examinaram o papel do gerenciamento de resultados descendentes e da conexão política no recebimento de incentivos fiscais e na precificação de mercado pelos incentivos para o contexto Chinês. Os resultados mostram uma associação significativamente positiva entre o gerenciamento de resultados descendentes e o recebimento de incentivos fiscais.

Levando em consideração que: a) o gerenciamento de resultados e os incentivos fiscais podem ajudar as empresas a atingirem melhores resultados, porém o primeiro apresenta riscos legais e institucionais para as empresas (ZENG, 2014; HE, 2016; DANASTRI, 2017) e o segundo apresenta maiores garantias legais; b) a literatura internacional tem apresentado resultados divergentes sobre a influência dos incentivos fiscais no gerenciamento de

resultados (HE, 2016; DANASTRI, 2017); e c) lembrando que os incentivos fiscais são concedidos em larga escala no Brasil, bem como sujeitam as empresas a um maior controle por parte das autoridades tributárias, fator que tende a inibir as práticas de GR (REZENDE, DALMÁCIO E RATHKE, 2018); este estudo verificará se os incentivos fiscais concedidos no país constituem um fator atenuante para as práticas do GR.

Diante do exposto, é formulada a primeira hipótese de pesquisa:

H1 = Empresas que recebem incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados.

A premissa subjacente é a de que as empresas que recebem incentivos fiscais apresentariam menor demanda por gerenciamento de resultados com fins tributários, haja vista que o valor do tributo a ser recolhido será menor, em razão do incentivo recebido, bem como ficarão mais expostas ao controle governamental, fato que também incentiva um menor gerenciamento (JUNIOR, 2012; BAIOCO, ALMEIDA E RODRIGUES, 2013; HE, 2016).

No Brasil, não existe uma mensuração precisa da quantidade de incentivos fiscais que uma empresa poderia dispor, para alcançar os objetivos estabelecidos com a criação do incentivo. Muitos benefícios fiscais são criados com base apenas nos valores estabelecidos por unidades federativas concorrentes (FORMIGONI, 2008; JUNIOR, 2012; LIMA, 2017). Nestes termos, se um estado concede um crédito presumido de 70%, o estado concorrente oferece um benefício de 75%, sem qualquer estudo técnico dos benefícios que este incentivo poderia render para o estado.

Desta forma, formula-se a segunda hipótese de pesquisa:

H2 = Empresas que recebem maiores incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados.

3. METODOLOGIA

3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população do presente estudo compreende as empresas com ações negociadas na [B]³ Brasil, Bolsa, Balcão. A bolsa brasileira negocia ações das maiores companhias do país contemplando muitas empresas que são beneficiárias de incentivos fiscais.

Foram excluídas da amostra as empresas financeiras (bancos, seguradoras e fundos de investimentos) por possuírem características setoriais que as distinguem das demais companhias (DECHOW, ET AL., 2012), bem como os *accruals* destas empresas não poderem ser comparados com os demais setores (BOWEN; RAJGOPAL; VENKATACHALAM,

2008), além das firmas cujos dados necessários para mensuração das variáveis de interesse do estudo não estavam disponíveis na base de dados da CVM.

O período definido para a análise dos dados contempla os exercícios sociais de 2012 a 2018. Serão aplicados dois modelos para medir o gerenciamento de resultados (Pae, 2005 e Roychowdhury, 2006). O modelo desenvolvido por Roychowdhury (2006) utiliza dados de dois períodos anteriores, logo serão coletadas informações dos anos de 2010 a 2018. Desta forma, para contemplar o período relativo à plena implantação das IFRS e não haver a possibilidade de diferença de classificação quanto aos incentivos fiscais em razão da mudança de padrão contábil, o estudo analisou os anos de 2012 a 2018.

Após exclusão das instituições financeiras e das empresas que não possuíam a totalidade dos dados necessários, chegou-se à amostra final de 268 companhias, conforme demonstrado na Tabela 01, distribuídas entre os setores apresentados na Tabela 02, a seguir:

Tabela 1 – Composição da Amostra da Pesquisa

Total de empresas listadas [B]³	424
(-) Empresas do Setor Financeiro	-113
(-) Empresas com dados faltantes	-43
(=) Total de empresas da amostra	268
(*) Quantidade de anos sob análise	07
(=) Total de observações (N)	1.876

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Tabela 2 – Composição da Amostra da Pesquisa por setor

Setor	Número de Empresas	%
Bens Industriais	60	22,39%
Consumo Cíclico	67	25,00%
Consumo Não Cíclico	21	7,84%
Materiais Básicos	30	11,19%
Utilidade Pública	61	22,76%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	7	2,61%
Saúde	13	4,85%
Telecomunicações	4	1,49%
Tecnologia da Informação	5	1,87%
Total	268	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Os setores de bens industriais, consumo cíclico e utilidade pública são os mais representativos da amostra, com 70,15% do total, os outros 6 setores somam 29,85%.

3.2. MODELOS PARA DETECÇÃO DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Foram utilizados dois modelos para detecção do gerenciamento de resultados. Um por meio de *accruals* discricionários e outro por meio de atividades operacionais.

3.2.1 Especificação do modelo para estimação dos *accruals* discricionários

Os *accruals* discricionários, primeira *proxy* para gerenciamento de resultados, foram calculados através do Modelo Pae (2005). Este modelo foi selecionado por considerar a natural reversão do *accruals* em relação ao ano anterior, fator que pode aumentar o poder preditivo dos modelos (DECHOW ET AL., 2012), além de ser um modelo bastante difundido na literatura empírica de gerenciamento de resultados.

Paulo (2007) aborda que o modelo de Pae (2005) aumenta o poder preditivo dos modelos Jones e Jones Modificado, uma vez que inclui as variáveis que representam o fluxo de caixa operacional e a reversão dos *accruals* anteriores.

A premissa, baseado em trabalhos anteriores, é de que os *accruals* correntes estão associados com o fluxo de caixa operacional e *accruals* dos períodos anteriores, seus componentes podem ser decompostos em acumulações esperadas e não esperadas (DECHOW, 1994; HEALY, 1996; BENEISH, 1997; PAE, 2005; PAULO, 2007).

A construção do modelo Pae (2005) deve primeiramente estimar os *accruals* totais, que serviram como variável dependente da regressão para a captação das acumulações discricionárias.

A mensuração dos *accruals* totais, para esta pesquisa, utilizou a abordagem de fluxo de caixa, uma vez que Hribar e Collins (2002) consideram que é mais prudente que seja utilizada esta abordagem em decorrência de melhor identificação dos *accruals* anormais, enquanto a abordagem de balanço pode confundir a regressão de estimação destes *accruals*.

A estimação dos *accruals* totais, a partir da demonstração do fluxo de caixa, é obtida a partir da Equação 1:

$$TA_{it} = \frac{\text{Lucro}_{it} - \text{FCO}_{it}}{A_{it-1}} \quad (1)$$

em que:

TA_{it} = Total dos *Accruals* da empresa *i* no ano *t*;

Lucro_{it} = Lucro Operacional da empresa *i* no ano *t*;

FCO_{it} = Fluxo de Caixa Operacional da empresa *i* no ano *t*;

A_{it-1} = Ativo total ao final do período *t-1* da empresa *i*;

O modelo geral proposto por Pae (2005), pode ser descrito da seguinte forma:

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_{0i} \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_{1i} \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_{2i} \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \lambda_{0i} \frac{CF_{it}}{A_{it-1}} + \lambda_{1i} \frac{CF_{it-1}}{A_{it-1}} + \lambda_{2i} \frac{TA_{it-1}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

em que:

TA_{it} = *Accruals* totais da empresa i no ano t;

A_{it-1} = Ativos totais da empresa i no ano t-1;

ΔREV_{it} = Variação da receita líquida da empresa i do período t-1 para o período t;

PPE_{it} = Saldos das contas de imobilizado e intangível da empresa i no período t;

CF_{it} = Fluxo de caixa operacional da empresa i no período t;

CF_{it-1} = Fluxo de caixa operacional da empresa i no período t-1;

TA_{it-1} = *Accruals* totais da empresa i no período t-1;

ε_{it} = resíduo da regressão para a firma i no ano t.

Os *accruals* discricionários são então obtidos a partir dos resíduos do modelo.

3.2.2 Gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais

O gerenciamento de resultados, por meio das atividades operacionais, foi calculado através do Modelo Roychowdhury (2006). Este modelo também foi utilizado por He (2016) para o contexto Chinês em pesquisa que procurava verificar a associação entre gerenciamento de resultados e incentivos fiscais.

O modelo de Roychowdhury (2006) mensura os níveis normais de atividades de uma empresa para, então, encontrar o seu comportamento anormal através do erro de estimação. Esses desvios são considerados como *proxy* para o gerenciamento das decisões operacionais, medidas através do comportamento anormal dos custos de produção e das despesas operacionais (MOTA, 2018).

Os custos de produção são mensurados pela seguinte equação:

$$PROD_{it} = \alpha_0 + \alpha_1(1/A_{t-1}) + \beta_1(R_{it}) + \beta_2(\Delta R_{it}) + \beta_3(\Delta R_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

em que:

$PROD_{it}$ = custos de produção da empresa i no período t, calculados com base no CMV ajustado pela movimentação de estoques (CMV + Δ Estoques), ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

R_{it} = receitas líquidas da empresa i no período t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período t-1 para o período t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

ΔR_{it-1} = variação das receitas líquidas da empresa i do período t-2 para o período t-1, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

α_0 , α_1 e β_1 = coeficientes estimados da regressão;
 ε_{it} = resíduo da regressão para a firma i no ano t .

Martinez e Cardoso (2009) salientam que a funcionalidade dessa formulação possibilita que seja aplicada a qualquer setor. Leal (2017) menciona que a variação da demanda de produtos influencia os níveis de produção que são controlados pelas variáveis de vendas, variação de vendas e vendas do período anterior. Os níveis anormais são medidos através do desvio padrão dos resíduos.

Nesse contexto, se o desvio padrão dos resíduos for positivo, indica uma maior probabilidade de a empresa estar gerenciando para aumentar seus resultados. Por outro lado, se o desvio padrão dos resíduos for negativo, pode indicar que a empresa está gerenciando para reduzir seus resultados (MARTINEZ E CARDOSO, 2009).

Para estimar o comportamento anormal das despesas operacionais, utilizaram-se os resíduos da equação 4.

$$DISX_{it} = \alpha_0 + \alpha_1(1/A_{t-1}) + \beta_1(R_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

em que:

$DISX_{it}$ = despesas com vendas, gerais e administrativas da empresa i no período t , ponderadas pelos ativos totais no final do período $t-1$;

A_{t-1} = ativo total da empresa i do período $t-1$;

R_{it-1} = receitas líquidas da empresa i no período $t-1$, ponderadas pelos ativos totais no final do período $t-1$;

ε_{it} = resíduo da regressão para a firma i no ano t .

Por fim, as proxies para gerenciamento das atividades operacionais foram reunidas em uma única variável (REM_{it}) de forma similar ao estudo de Cohen e Zarowin (2010), no qual $DISX_{it}$ foi multiplicado por -1 . A razão para tal multiplicação é indicar que firmas com maiores valores para REM_{it} usam das decisões operacionais a fim de apresentarem resultados maiores do que o seu real valor. Sendo assim, o REM_{it} foram calculados pelo comportamento anormal dos custos de produção (Ab_Prod) e das despesas operacionais (Ab_DISX), conforme a equação 5.

$$REM_{it} = Ab_Prod_{it} + (Ab_DISX_{it} * -1) \quad (5)$$

As características operacionais de cada setor de atividade podem influenciar nas escolhas discricionárias dos gestores, desta forma as estimações dos *accruals* discricionários do modelo Pae (2005) e atividades operacionais do modelo Roychowdhury (2006) foram realizadas por setor, com dados em painéis balanceados, com efeitos fixos. Os resultados completos das regressões podem ser consultados nas tabelas do apêndice.

3.3. VARIÁVEIS DE INCENTIVOS FISCAIS

O CPC 07 prescreve que as empresas devem divulgar a natureza e a extensão das subvenções governamentais (incentivos fiscais) reconhecidas nas demonstrações contábeis. Diante disso, foram utilizadas duas variáveis para verificar a relação entre incentivos fiscais e gerenciamento de resultados.

3.3.1 Empresas detentoras de incentivos fiscais (DINC)

Para a classificação das empresas em detentoras ou não de incentivos fiscais, foi construída uma variável *dummy*, atribuindo-se 1 para as empresas com incentivos fiscais e 0 para as demais, em cada período observado. Esta variável possibilita verificar como o gerenciamento de resultados é afetado pela concessão de incentivo fiscal do estado às empresas (DANASTRI, 2017.) É esperado que as empresas que receberem incentivos fiscais em determinado período, apresentem uma menor demanda por gerenciamento de resultados, conforme achados da literatura internacional (HE, 2016). Logo, é esperado um sinal negativo para esta variável. Os dados foram levantados das notas explicativas das empresas, através de análise de conteúdo.

3.3.2 Incentivo Fiscal Reconhecido (INC)

Esta variável apresenta o valor total de incentivo fiscal declarado pela empresa, ponderado pelo total do ativo do período (JIANG ET AL., 2018). Conforme mencionado anteriormente, o CPC 07 prescreve que as empresas devem evidenciar a natureza e a extensão do incentivo fiscal. Além disso, o mencionado CPC no item 39.b, estabelece que as empresas devem apresentar os incentivos fiscais como crédito na demonstração de resultados, quer separadamente sob o título de outras receitas, quer, alternativamente, como dedução das despesas relacionadas. Porém, as demonstrações de resultados constantes no banco de dados da CVM não apresentam o detalhamento necessário para captar informações relativas a incentivos fiscais. Diante disso, o levantamento de dados relativos aos incentivos fiscais foi efetuado através de análise de conteúdo das notas explicativas, verificando se elas possuíam

algum tipo de incentivo fiscal, considerando as três esferas administrativas: União, Estados e Municípios (FORMIGONI, 2008; GONÇALVES, NASCIMENTO E WILBERT, 2016; LIMA, 2017; REZENDE, DALMÁCIO E RATHKE, 2018). Deste modo, o valor relativo aos incentivos que estavam evidenciados nas notas explicativas, bem como reconhecidos na demonstração de resultados foi ponderado pelo ativo total de cada período. Também é esperado um sinal negativo para esta variável, uma vez que quanto maior for o valor recebido pela empresa de incentivo fiscal, maior será a economia de tributos, ocasionando uma menor demanda por gerenciamento de resultados (HE, 2016; DANASTRI, 2017).

3.4. CARGA TRIBUTÁRIA

Martinez (2013) menciona que a tributação criaria incentivos para o gerenciamento de resultados. Numa mesma linha de raciocínio, Formigoni et al. (2012), dispõem que as empresas teriam incentivos para gerenciar seus resultados contábeis com o intuito de reduzir a carga tributária. Logo, Rezende e Nakao (2012) apontam que existe uma relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados contábeis.

Nestes termos, partindo da ideia de que os incentivos fiscais são obtidos pelas empresas com o intuito de reduzir o valor total de tributos a recolher, foi incluída uma variável relativa a carga tributária, objetivando verificar o comportamento dos incentivos fiscais em relação ao gerenciamento de resultados, com a presença de uma variável que contemplasse todos os tributos recolhidos pela empresa. Logo, a variável carga tributária (CT) foi obtida a partir da divisão do valor total de tributos destinado ao governo (valores da DVA) pelas receitas do exercício (DOS SANTOS E HASHIMOTO, 2003). Esta medida foi utilizada por contemplar todos os tributos recolhidos pela empresa. A variável de incentivo fiscal utilizada neste estudo, não se restringe a um ente federativo específico, engloba os incentivos concedidos pela União, Estados e Municípios. Nestes termos, contempla os mais variados tributos. Logo, uma métrica de carga tributária que englobe todos os tributos, é mais adequada ao presente estudo, do que métricas que abordam apenas os tributos federais relacionados ao lucro (MARTINEZ, 2017).

Em estudo realizado para o contexto Chinês, He (2016) procurou verificar a relação entre incentivos fiscais e gerenciamento de resultados para as empresas que realizaram IPO (ofertas públicas iniciais) e SEO (ofertas públicas sazonais). Funcionando o IPO e o SEO como incentivos para o gerenciamento de resultados em um ambiente de incentivos fiscais, uma vez que o autor menciona que a literatura evidencia que antes de IPO e SEO as empresas procuram gerenciar resultados. No mesmo sentido, para essa pesquisa, a variável carga

tributária funcionou como o incentivo para o gerenciamento de resultado. Quanto maior a carga tributária, maior a demanda por gerenciamento de resultados (MARTINEZ, 2013). Desta forma, é esperado um sinal negativo para esta variável, uma vez que um aumento no gerenciamento de resultado, poderia ser com o intuito de reduzir a carga tributária das empresas. Ou seja, o gestor está utilizando o gerenciamento de resultados, seja por *accruals*, seja por atividades operacionais, para reduzir a carga tributária da empresa. (REZENDE E NAKAO, 2012; MARTINEZ, 2013).

Com um intuito de verificar o comportamento da carga tributária das empresas contempladas por incentivos fiscais, frente ao gerenciamento de resultados, foi criada uma variável de interação entre carga tributária e a *dummy* de incentivos fiscais. O intuito desta variável é aferir se existem diferenças no comportamento da carga tributária das empresas que recebem incentivos fiscais do governo, em relação as que não recebem. Para esta variável, é esperado um sinal positivo. Ou seja, as empresas que são contempladas por incentivos fiscais, não devem apresentar demanda por gerenciamento de resultados com natureza tributária, em relação as que não são contempladas.

3.5. PROCEDIMENTOS ECONOMETRÍCOS

Para verificar a relação entre o gerenciamento de resultados e incentivos fiscais das empresas listadas no mercado acionário brasileiro, foi utilizado o modelo geral de detecção de gerenciamento de resultados contábeis descrito por McNichols e Wilson (1988).

$$AD_{cc_{it}} = \alpha + \beta (PART)_{it} + \sum \beta_j \text{controles}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

em que:

$AD_{cc_{it}}$ = são os *accruals* discricionários da empresa i no período t ;

$PART_{it}$ = são os fatores relacionados ao gerenciamento de resultados;

$Controles_{it}$ = variáveis de controle que influenciam o comportamento do gerenciamento de resultados;

ε_{it} = termo de erro.

O modelo geral foi adaptado neste estudo para as duas estratégias de gerenciamento de resultados contábeis, *Accruals Discricionários (AD)* e *Atividades Operacionais (REM)* (PAULO E MOTA, 2019).

$PART$ são as variáveis de interesse do estudo, assumindo duas situações: variável *dummy*, que separa as empresas que recebem incentivos fiscais das que não foram

contempladas, sendo atribuído 1 aos períodos em que evidenciaram em notas explicativas o incentivo, e zero caso contrário; e variável relacionada ao valor total do incentivo. Esta variável é calculada utilizando o valor total de incentivo fiscal, evidenciada em nota explicativa, dividido pelo total do ativo.

A pesquisa, ancorada em estudos anteriores (HE, 2016; JIANG ET AL., 2018) procura verificar se os incentivos fiscais seriam um fator atenuante nas práticas de gerenciamento de resultados, em um ambiente de elevada carga tributária. Logo, a carga tributária suportada pelas empresas foi incluída nos modelos econométricos como variável de interesse. Além disso, utilizou-se uma variável *dummy* como termo de interação no modelo regressivo, com o propósito de moderar o efeito dos incentivos fiscais no gerenciamento de resultados, em virtude da carga tributária de cada empresa.

Com base nos modelos de detecção descritos por McNichols e Wilson (1998), os modelos utilizados para responder se as empresas que recebem incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados, podem ser descritos pelas equações 7 e 8.

$$EM_{it} = \beta_0 + \beta_1 DINC_{it} + \beta_2 CT_{it} + \beta_3 DINC_{it} \times CT_{it} + \sum \beta_j \text{controles}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

em que:

EM_{it} = gerenciamento de resultados por *accruals* da empresa *i* no período *t*;

$DINC_{it}$ = variável *dummy*, assumindo 1 para empresas que evidenciaram incentivos fiscais e 0 para as demais;

CT_{it} = variável que representa a carga tributária, obtida pela divisão do total de tributos evidenciados na DVA sobre a receita do exercício;

$DINC_{it} \times CT_{it}$ = variável que representa a interação entre as empresas com incentivos fiscais e a carga tributária dessas empresas;

$\sum \beta_j \text{controles}_{it}$

$SIZE_{it}$ = logaritmo natural do ativo total da empresa *i* no ano *t*;

ROA_{it} = lucro operacional líquido dividido pelo ativo total da empresa *i* no ano *t*;

LEV_{it} = razão entre o total do passivo circulante e não circulante e o PL;

$$REM_{it} = \beta_0 + \beta_1 DINC_{it} + \beta_2 CT_{it} + \beta_3 DINC_{it} \times CT_{it} + \sum \beta_j \text{controles}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

em que:

REM_{it} = gerenciamento de resultados por atividades operacionais da empresa i no período t ;

$DINC_{it}$ = variável *dummy*, assumindo 1 para empresas que evidenciaram incentivos fiscais e 0 para as demais;

CT_{it} = variável que representa a carga tributária, obtida pela divisão do total de tributos evidenciados na DVA sobre a receita do exercício;

$DINC \times CT_{it}$ = variável que representa a interação entre as empresas com incentivos fiscais e a carga tributária dessas empresas;

$\Sigma \beta_j \text{controles}$

$SIZE_{it}$ = logaritmo natural do ativo total da empresa i no ano t ;

ROA_{it} = lucro operacional líquido dividido pelo ativo total da empresa i no ano t ;

LEV_{it} = razão entre o total do passivo circulante e não circulante e o PL;

Por sua vez, os modelos utilizados para responder se as empresas que recebem maiores incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados, podem ser descritos pelas equações 9 e 10.

$$EM_{it} = \beta_0 + \beta_1 INC_{it} + \beta_2 CT_{it} + \beta_3 DINC \times CT_{it} + \beta_4 DINC_{it} + \Sigma \beta_j \text{controles}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (9)$$

em que:

EM_{it} = gerenciamento de resultados por *accruals* da empresa i no período t ;

INC_{it} = variável que representa o total de incentivos fiscais reconhecidos, dividido pelo ativo total da empresa i no ano t ;

CT_{it} = variável que representa a carga tributária, obtida pela divisão do total de tributos evidenciados na DVA sobre a receita do exercício;

$DINC \times CT_{it}$ = variável que representa a interação entre as empresas com incentivos fiscais e a carga tributária dessas empresas;

$DINC_{it}$ = variável *dummy*, assumindo 1 para empresas que evidenciaram incentivos fiscais e 0 para as demais;

$\Sigma \beta_j \text{controles}$

$SIZE_{it}$ = logaritmo natural do ativo total da empresa i no ano t ;

ROA_{it} = lucro operacional líquido dividido pelo ativo total da empresa i no ano t ;

LEV_{it} = razão entre o total do passivo circulante e não circulante e o PL;

$$REM_{it} = \beta_0 + \beta_1 INC_{it} + \beta_2 CT_{it} + \beta_3 DINC \times CT_{it} + \beta_4 DINC_{it} + \Sigma \beta_j \text{controles}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (10)$$

em que:

REM_{it} = gerenciamento de resultados por atividades operacionais da empresa i no período t ;

INC_{it} = variável que representa o total de incentivos fiscais reconhecidos, dividido pelo ativo total da empresa i no ano t ;

CT_{it} = variável que representa a carga tributária, obtida pela divisão do total de tributos evidenciados na DVA sobre a receita do exercício;

$DINC \times CT_{it}$ = variável que representa a interação entre as empresas com incentivos fiscais e a carga tributária dessas empresas;

$DINC_{it}$ = variável *dummy*, assumindo 1 para empresas que evidenciaram incentivos fiscais e 0 para as demais;

$\Sigma \beta_j \text{controles}$

$SIZE_{it}$ = logaritmo natural do ativo total da empresa i no ano t ;

ROA_{it} = lucro operacional líquido dividido pelo ativo total da empresa i no ano t ;

LEV_{it} = razão entre o total do passivo circulante e não circulante e o PL;

As variáveis de controle utilizadas no estudo estão evidenciadas no quadro 1:

Quadro 1 – Variáveis de controle utilizadas no estudo

Variável	Sigla	Forma de Cálculo	Referências
Tamanho	SIZE	Logaritmo natural do ativo total	Fonteles et al. (2013); Martinez e Silva (2018); Leal e Martinez (2019);
Retorno sobre o Ativo	ROA	Lucro Operacional Líquido/Ativo Total	Ramos e Martinez (2018); Martinez e Silva (2018); Leal e Martinez (2019);
Grau de Alavancagem da Empresa	LEV	Passivo Circulante mais o não circulante/Patrimônio Líquido	Ramos e Martinez (2018); Martinez e Silva (2018); Leal e Martinez (2019);

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

O tamanho da empresa é uma variável muito utilizada em pesquisas sobre gerenciamento de resultados (LEAL E MARTINEZ, 2019). O pressuposto é de que as grandes empresas (em relação as pequenas) têm mais benefícios relativos a economia de escala; são mais maduras e operam em um estado mais estacionário; elas tendem a ser mais diversificadas, operando em mais setores. Todas estas características levam a uma menor volatilidade operacional e, conseqüentemente, a uma menor necessidade de gerenciamento de resultado (JOIA E NAKAO, 2014; MARTINEZ E SILVA, 2018; LEAL E MARTINEZ, 2019). Deste modo, é esperado um sinal negativo para esta variável.

Outra variável inserida é o desempenho (Retorno sobre o Ativo), que segundo Joia e Nakao (2014), tem o poder de aumentar a confiabilidade e o poder preditivo do cálculo do gerenciamento de resultado. Espera-se que empresas que evidenciem melhor rentabilidade apresentem maior nível de gerenciamento de resultados (RAMOS E MARTINEZ, 2018; Martinez e Silva, 2018; LEAL E MARTINEZ, 2019). Espera-se um sinal positivo para esta variável.

Endividamento (Grau de Alavancagem da Empresa) é uma medida utilizada em pesquisas internacionais como variável de controle para gerenciamento de resultados (JOIA E NAKAO, 2014). O pressuposto é de que, quanto maior o nível de endividamento, maior é o uso de métodos contábeis para ajustes nos resultados operacionais. Watts e Zimmerman (1986) dizem que quanto maior a dívida, mais os gestores usam de técnicas contábeis para aumentar o resultado. Logo, é esperado um sinal positivo para esta variável.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1. INCENTIVOS FISCAIS

A verificação da existência de incentivo fiscal nas empresas constantes da amostra foi realizada através de análise de conteúdo de 1.072 notas explicativas. Durante a análise, foi possível observar que algumas empresas eram detentoras de incentivos fiscais durante todo o período abordado, enquanto outras apresentavam incentivos em apenas alguns anos, seja porque passaram a ser detentoras de incentivos no decorrer do período da pesquisa, seja porque perderam o benefício durante o lapso temporal analisado. Outro ponto que merece destaque é a delimitação do que foi considerado incentivo fiscal, uma vez que foi observado, durante a coleta dos dados, uma “confusão” relativa ao conceito de incentivos fiscais, uma vez que muitas empresas tratavam alguns mecanismos de planejamento tributário ou subvenções governamentais como incentivos fiscais. Esta pesquisa considerou incentivos fiscais apenas as informações que se enquadravam no conceito estabelecido pelo CPC 07: redução do valor do tributo a ser recolhido e contrapartida do beneficiário da redução da carga tributária.

Após análise minuciosa das notas explicativas das empresas constantes da amostra, foi possível levantar as informações relativas aos incentivos fiscais das 268 empresas selecionadas.

A Tabela 03 apresenta os principais incentivos fiscais divulgados pelas empresas constantes da amostra.

Tabela 3 – Incentivos Fiscais Evidenciados

Incentivo Fiscal	Quantidade de Registros	%
SUDENE/SUDAM	166	21,01%
ICMS	63	7,97%
PAT	59	7,47%
PROUNI	20	2,53%
IRPJ E ICMS	18	2,28%
INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	15	1,90%
LEI DO BEM	15	1,90%
PRODESIM – ICMS	14	1,77%
FINOR	14	1,77%
LEI DE INCENTIVO À CULTURA	10	1,27%
OUTROS	48	6,08%
NÃO ESPECIFICADO	348	44,05%
TOTAL	790	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para o período analisado, foram divulgadas 790 observações relativas à incentivos fiscais. Corroborando pesquisas anteriores (RODRIGUES, SILVA E FAUSTINO, 2011; SOUZA ET AL., 2018), a maioria das empresas ainda não divulga de maneira adequada as informações relativas aos benefícios fiscais, uma vez que 44,05% dos registros de incentivos fiscais evidenciados pelas empresas não menciona qual benefício foi usufruído pela firma. Tal constatação, vai na contramão do que preconiza o CPC 07.

Incentivos, que tem como objetivo promover o desenvolvimento regional (SUDENE/SUDAM), foram os que apresentaram melhor evidenciação por parte das empresas (166 registros, correspondendo à 21,01% do total). Isto não causa surpresa, uma vez que as empresas não teriam interesse em sonegar tal informação, uma vez que a sua divulgação não traria prejuízos para suas operações, como acontece com o ICMS. Este tributo é o principal vilão da chamada “guerra fiscal”, uma vez que são concedidos incentivos fiscais, de maneira unilateral pelos estados, com o intuito de atrair investimento para seus territórios. A tabela 03 evidencia 63 registros de divulgação de fruição de benefício fiscal de ICMS, correspondendo à 7,97% do total. Esta informação sugere que as empresas não estão divulgando de maneira adequada os benefícios relativos a este tributo, uma vez que ele é a principal “arma” dos estados para atração de investimentos para suas regiões, funcionando como um fator propulsor para a atração de empresas. Logo, seria razoável que o ICMS apresentasse a maior quantidade de registros relativos a benefícios fiscais, uma vez que todos os estados da federação podem conceder incentivos fiscais.

A Tabela 04 apresenta o quantitativo das empresas, por setor econômico, que declararam possuir incentivos fiscais em pelos menos um período.

Tabela 4 – Empresas com Incentivos Fiscais por Setor

Setor	Total de Empresas		Com Incentivos		Sem Incentivos	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Bens Industriais	60	22,39%	34	56,67%	26	43,33%
Consumo Cíclico	67	25,00%	26	38,81%	41	61,19%
Consumo Não Cíclico	21	7,84%	10	47,62%	11	52,38%
Materiais Básicos	30	11,19%	18	60,00%	12	40,00%
Utilidade Pública	61	22,76%	44	72,13%	17	27,87%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	7	2,61%	4	57,14%	3	42,86%
Saúde	13	4,85%	6	46,15%	7	53,85%
Telecomunicações	4	1,49%	3	75,00%	1	25,00%
Tecnologia da Informação	5	1,87%	4	80,00%	1	20,00%
Total	268	100%	149	-	119	-

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

As informações apresentadas na Tabela 4 mostram que 55,60% das empresas constantes da amostra evidenciaram incentivos fiscais em pelo menos um período, contra 44,40% que não fizeram menção à benefícios fiscais. É possível observar que os setores de Utilidade Pública, Telecomunicações e Tecnologia da Informação foram os que mais evidenciaram, proporcionalmente, a fruição de incentivos fiscais, com 72,13%, 75,00% e 80,00%, respectivamente. Por sua vez, o setor de Consumo Cíclico, que tem o maior número de empresas da amostra, foi o que menos evidenciou o gozo de benefícios fiscais. Apenas 38,81% das empresas declararam que utilizam benefícios fiscais em pelo menos um período.

A Tabela 5 mostra os valores de incentivos fiscais declarados pelas empresas por ano.

Tabela 5 – Valores Declarados por Ano

Ano	Valores Declarados	Número de Empresas
2012	2.853.013.000,00	97
2013	6.287.283.900,00	104
2014	8.458.612.500,00	113
2015	7.146.102.610,00	113
2016	7.141.091.620,00	115
2017	9.083.320.730,00	121
2018	10.058.275.880,00	127
Total	51.027.700.240,00	790

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Os dados apresentados na Tabela 5 evidenciam que a crise econômica que assolou o Brasil em 2014/2015 também refletiu nos incentivos fiscais evidenciados pelas empresas. É possível observar que os valores informados pelas empresas nas notas explicativas apresentam evolução até o ano de 2014. Após isso, só no ano de 2017 volta a apresentar crescimento em relação ao ano anterior. Este fato é explicado pelas dificuldades financeiras enfrentadas pelos governos no período, acarretando uma redução da quantidade de incentivos oferecidos às empresas, refletindo nos valores evidenciados nas notas explicativas.

A Tabela 5 também apresenta o número de empresas que declararam algum incentivo fiscal por ano. A pesquisa trabalha com uma amostra de 268 empresas. Desta forma, o ano de 2018 foi o que mais empresas declararam algum incentivo fiscal, com 127 empresas, representando 47,39% das empresas da amostra. Os dados da Tabela 5 evidenciam que de 2014 para 2015 não houve incremento no número de empresas que declaram incentivos fiscais. Diante disso, os dados evidenciam que a crise econômica que assolou o país produziu uma redução no valor dos incentivos fiscais recebidos pelas empresas, porém não provocou a redução do número de empresas que receberam incentivos fiscais.

A Tabela 6 mostra os valores de incentivos fiscais declarados pelas empresa por setor.

Tabela 6 – Valores Declarados por Setor

Setor	Valores Declarados	%	Número de Empresas	%
Bens Industriais	3.725.414.000,00	7,30%	174	22,03%
Consumo Cíclico	9.849.221.000,00	19,30%	130	16,46%
Consumo Não Cíclico	10.894.386.000,00	21,35%	54	6,84%
Materiais Básicos	9.611.461.240,00	18,84%	107	13,54%
Utilidade Pública	10.585.806.000,00	20,75%	232	29,37%
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	1.971.903.000,00	3,86%	20	2,53%
Saúde	924.648.000,00	1,81%	35	4,43%
Telecomunicações	1.137.755.000,00	2,23%	21	2,66%
Tecnologia da Informação	2.327.106.000,00	4,56%	17	2,15%
Total	51.027.700.240,00	100,00%	790	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A Tabela 6 mostra que o porte das empresas pode influenciar no valor dos incentivos recebidos. O setor de Consumo Não Cíclico responde por apenas 6,84% da quantidade de informações de incentivos fiscais, porém foi o setor que mais recebeu benefícios em valores, R\$ 10.894.386.000,00, correspondente à 21,35% dos valores declarados pelas empresas da amostra no período. Relação inversa pode ser observada para o setor de bens industriais, onde 22,03% das informações de incentivos fiscais são provenientes desse setor, porém declararam apenas 7,30% dos valores recebidos.

4.2. ESTIMAÇÃO DE ACCRUALS E ATIVIDADES OPERACIONAIS

A análise descritiva presente na tabela 7 apresenta as variáveis dependentes dos modelos de gerenciamento de resultados utilizadas no estudo, segregados entre as empresas que apresentam incentivos fiscais e as que não apresentam.

Tabela 7 – Estatística Descritiva GR

Painel A: Empresas com Incentivos Fiscais						
Variável	Observações	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mínimo	Máximo
AD	790	0,002	0,102	0,004	-0,737	1,28
Ab_Prod	790	0,020	0,118	0,010	-0,616	0,664
Ab_DISX	790	-0,006	0,093	0,011	-0,550	0,300
REM	790	0,027	0,172	-0,000	-0,860	1,106
Painel B: Empresas sem Incentivos Fiscais						
Variável	Observações	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mínimo	Máximo
AD	1.086	-0,002	0,183	-0,000	-1,419	2,722
Ab_Prod	1.086	-0,014	0,124	-0,026	-0,688	1,106
Ab_DISX	1.086	0,004	0,127	0,017	-1,392	0,302
REM	1.086	-0,019	0,196	-0,040	-0,806	1,317

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

De acordo com os dados evidenciados na Tabela 7, é possível verificar a mudança de direção no gerenciamento no resultados quando é feita a comparação entre empresas com incentivos fiscais e sem benefícios. Os *accruals* discricionários apresentaram valores médios positivos para as empresas que são detentoras de incentivos fiscais, fato que pode indicar que as empresas estão utilizando desta prática de gerenciamento para melhorar seus resultados. Por sua vez, as empresas que não gozam de incentivos fiscais apresentaram AD médios negativos. O mesmo pode ser observado para o gerenciamento de resultado por atividades operacionais. As empresas que têm incentivos fiscais apresentam valores médios positivos e as que não utilizam os benefícios fiscais, apresentam valores negativos. Jiang et al. (2018) também encontraram este resultado para o contexto Chinês. Este fato pode indicar que as empresas que são contempladas por incentivos fiscais, por serem acompanhadas mais de perto por parte do estado, teriam receio em gerenciar os resultados contábeis com o intuito de diminuir o resultado e, conseqüentemente, o valor do tributo calculado com base no lucro do período. Por sua vez, as empresas que não gozam de incentivos fiscais, sem um controle governamental mais efetivo, apresentam maior disposição em gerenciar seus resultados com o intuito de reduzir o resultado do período.

A tabela 8 apresenta a estatística descritiva das variáveis dependentes e das variáveis de controle para as empresas com incentivos e sem incentivos fiscais.

Tabela 8 – Estatística Descritiva das Variáveis

Painel A: Empresas com Incentivos Fiscais						
Variável	Observações	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mínimo	Máximo
AD	790	0,002	0,102	0,004	-0,737	1,285
REM	790	0,027	0,172	-0,000	-0,860	1,106
INC	790	0,123	1,124	0,002	0,000	19,503
CT	790	2,093	18,545	0,140	-0,281	286.4667
SIZE	790	20.842.140,36	78.031.773,64	4.197.039,50	15.670,00	860.473.000,00
ROA	790	0,082	0,129	0,080	-1,384	1,202
LEV	790	1,617	29,873	1,452	-732,038	200,534
Painel B: Empresas sem Incentivos Fiscais						
AD	1.086	-0,002	0,183	-0,000	-1,419	2,722
REM	1.086	-0,019	0,196	-0,040	-0,806	1,317
INC	1.086	0	0	0	0	0
CT	1.086	251,94	5.949,97	0,121	-99,684	165.840,00
SIZE	1.086	8.276.816,34	40.312.467,79	1.548.865,50	421,00	900.135.000,00
ROA	1.086	0,019	0,546	0,046	-6,458	14,407
LEV	1.086	2,770	20,936	1,116	-280,675	412,741

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A Tabela 8 evidencia que a carga tributária média das empresas que não tem incentivos fiscais é bem superior à das que gozam de benefícios tributários. Isto não poderia ser diferente, haja vista que a sistemática de implantação dos incentivos fiscais é efetuada mediante a concessão de redução dos tributos. Além disso, é possível observar que, em média, as empresas que detêm benefícios fiscais são maiores, apresentam maior retorno sobre o ativo e são menos alavancadas financeiramente. Estes fatores podem ser explicados pelas seguintes razões: as empresas maiores têm como apresentar mais contrapartidas ao estado como forma de justificar a aquisição do benefício (a geração de empregos, a construção de uma unidade fabril, a instalação de um parque tecnológico) do que as empresas de menor porte. O benefício fiscal também pode ajudar no melhor desempenho operacional da empresa e no nível de endividamento, haja vista a redução dos custos com tributação, além de amenizar o fluxo de caixa das empresas, uma vez que o dinheiro que seria destinado ao pagamento de tributos pode ser utilizado em outra área.

Após a estatística descritiva das empresas divididas em beneficiárias de incentivos fiscais e não beneficiárias de incentivos, foi realizado o teste de *kolmogorov-Smirnov* com o intuito de verificar a normalidade das variáveis. Segundo Fávero e Belfiore (2017), o objetivo é testar se os valores amostrais são oriundos de uma população com suposta distribuição teórica ou esperada, neste caso a distribuição normal. Como as variáveis não apresentaram distribuição normal, foi aplicado o teste de Mann-Whitney para avaliar a diferença ou não das médias dos grupos. O objetivo de teste é verificar se existe diferenças entre as médias das empresas com incentivos fiscais e sem incentivos fiscais, sugerindo que pode haver diferenças relevantes entre os dois grupos para as variáveis analisadas.

Tabela 9 – Teste de Mann-Whitney para as variáveis entre os grupos

Variável	P-valor
AD	0,032
REM	0,000
Ab_Prod	0,000
Ab_DISX	0,644
INC	0,000
CT	0,002
SIZE	0,000
ROA	0,000
LEV	0,000

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Os resultados do teste de Mann-Whitney, evidenciados na Tabela 9, mostram, exceto para a variável Ab_DISX, que podem existir diferenças entre os dois grupos analisados. Diante disso, o fato da empresa ser contemplada por incentivo fiscal pode exercer influência nas variáveis em análise. Porém, apenas a análise com regressões econométricas pode verificar esta relação.

Logo, as tabelas 7 e 8 sugerem que existem diferenças na direção do gerenciamento de resultados, seja por atividades operacionais, seja por *accruals*, quando as empresas são segregadas em beneficiárias ou não de incentivos fiscais.

A tabela 10 apresenta os resultados da correlação entre as variáveis do estudo, medindo a intensidade da relação entre elas.

Tabela 10 – Correlação de Pearson

Variável	EM	REM	Ab_Prod	Ab_DISX	DINC	INC	CT	CTXINC	SIZE	ROA	LEV
EM	1										
REM	0.0844 ***	1									
Ab_Prod	0.2758 ***	0.8084***	1								
Ab_DISX	0.1578 ***	-0.7741***	-0.2531***	1							
DINC	0.0163	0.1238***	0.1423***	-0.0504**	1						
INC	0.0019	-0.0036	-0.0412	-0.0384	0.0835***	1					
CT	0.0191	-0.0170	-0.0213	0.0050	-0.0273	-0.0001	1				
CTXINC	0.0101	-0.0018	-0.0390	-0.0390	0.0856***	0.8355***	0.0003	1			
SIZE	0.0382	-0.1127***	-0.0056	0.1792***	0.2752***	-0.1091***	0.0246	-0.0901***	1		
ROA	0.2447 ***	0.0105	0.1650***	0.1603***	0.0733***	-0.0036	0.0098	0.0043	0.0805***	1	
LEV	0.0071	-0.0160	-0.0043	0.0217	-0.0227	0.0002	-0.0029	0.0024	0.0151	0.0056	1

***, **, * representam a significância estatística $p < 0,01$, $p < 0,05$ e $p < 0,10$, respectivamente.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Consoante a Tabela 10, há uma correlação positiva e significativa entre as proxies de gerenciamento de resultados por *accruals* e atividades operacionais, indicando que os gestores utilizam as duas estratégias de gerenciamento de resultados. É possível observar também, a correlação significativa entre a *proxy* de gerenciamento de resultados operacionais e a variável *dummy* de incentivos fiscais, sugerindo que o gerenciamento de resultados operacionais pode ser afetado pela opção da empresa em receber incentivos fiscais do governo.

Em relação às correlações entre as variáveis independentes, observa-se que alguns pares de métricas apresentaram valores mais altos, porém, como evidenciado nas tabelas 11, 12, 13 e 14 os valores dos *vif* são menores do que os limites considerados como adequados.

De modo geral, as variáveis utilizadas no modelo não apresentam correlação suficiente forte que ocasionasse problemas de confiabilidade nas inferências baseadas nos resultados obtidos pelos modelos econométricos estimados.

4.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS DOS MODELOS REGRESSIVOS

Com o objetivo de verificar a relação entre o gerenciamento de resultados e incentivos fiscais de empresas listadas no mercado acionário brasileiro, utilizou-se o modelo econométrico proposto na Equação 6. Inicialmente, foi realizado o teste de Chow, visando comparar o modelo restrito (pool) e o modelo irrestrito de efeitos fixos. No teste, assume-se como hipótese nula o modelo restrito e a hipótese alternativa ao modelo irrestrito de efeitos fixos. Seguidamente, foi utilizando o teste de Hausman para verificação do melhor modelo, entre o de efeitos aleatórios e de efeitos fixos. Enfim, comparou-se a adequabilidade entre o modelo restrito e o modelo irrestrito de efeitos aleatórios, aplicando-se o teste LM de Breusch-Pagan (CLARK e LINZER, 2015).

Após relaxar a hipótese de distribuição normal dos dados, em decorrência do teorema do limite central, foram aplicados os testes de autocorrelação e homocedasticidade dos dados. Para a análise de homocedasticidade dos dados foi aplicado o teste de Wald modificado para dados em painel, verificando-se a sua inexistência (WOOLDRIDGE, 2002). Em decorrência do problema de heterocedasticidade observado, tornou-se necessário estimar a regressão na forma robusta para sua correção em todas as regressões estimadas. A fim de se evitarem problemas com *outliers*, todas as variáveis foram “winsorizadas” (*winsorized*) a 1% no topo e na base.

Com o intuito de verificar se empresas que recebem incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados, foram aplicados os modelos econométricos das equações 7 e 8, cujos resultados estão apresentados nas Tabelas 11 e 12.

Tabela 11 – Estimação da Regressão AD e *Dummy* para Incentivo Fiscal (Equação 7)

Variáveis	Modelo de Efeitos Fixos			Modelo de Efeitos Aleatórios			
AD	Coeficientes		p-valor	Coeficientes		p-valor	VIF
DINC	0.00754		0.375	-0.00433		0.488	1.54
CT	0.00142		0.069	0.00067		0.009	1,13
CTxDINC	-0.04093		0.096	-0.04342		0.002	1,52
SIZE	-0.00941		0.312	-0.00292		0.066	1,13
ROA	0.52081		0.000	0.44474		0.000	1,06
LEV	0.00062		0.362	0.00019		0.582	1,01
Constante	0.11029		0.417	0.02301		0.250	
R ²	Within	Between	Overall	Within	Between	Overall	Grupos 268 Obs. 1.876
	0.3364	0.2730	0.2856	0.3326	0.3073	0.3006	
	F(6,267) = 60,97 Prob>F = 0.0000			Wald chip2(6) = 843,65 Prob>chi2 = 0.0000			
Testes	Chow (F)		Breusch-Pagan	Hausman			
	0.0000		0.0000	0.0000			
Resultados dos Testes: Modelo de Efeitos Fixos é o mais adequado							

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Analisando os resultados apresentados na tabela 11, é possível verificar que a variável de interesse DINC possui uma correlação positiva insignificante com a variável dependente AD. Este resultado vai de encontro ao verificado na literatura internacional, que tem evidenciado que quanto menor a economia de impostos de uma empresa, é mais provável que ela seja envolvida em atividades de gerenciamento de resultados (HE, 2016; CHRISTINE, 2017; STADLER E NOBES, 2018). Era esperado que houvesse uma redução na demanda por gerenciamento de resultados para as empresas que fossem beneficiadas por incentivos fiscais. Porém, a variável *dummy* apresentou uma correlação positiva, apesar de não significativa, com a variável dependente.

A variável CT, que mede a carga tributária da empresa, apresentou relação positiva e significativa (ao nível de 10%) com a variável dependente. Este resultado mostra que, em média, as empresas da amostra não estão gerenciando resultados com motivações tributárias. Era esperado que esta variável apresentasse uma correlação negativa com a variável dependente, sugerindo que os gestores aumentam a demanda por gerenciamento com o intuito de reduzir a carga tributária. Apesar da literatura evidenciar que o gerenciamento de resultados ocorre por diversos fatores, é sabido que a tributação funciona como um propulsor para o gerenciamento de resultados. As empresas procuram utilizar o gerenciamento de resultados objetivando reduzir o valor do tributo a ser recolhido. Desta forma, o resultado

evidenciado na tabela 11 contraria achados da literatura anterior que vêm evidenciando que a carga tributária representa um fator motivador para as práticas de gerenciamento de resultado (ALMASHAQBEH, ABDUL-JABBAR E SHAARI, 2018). Por sua vez, a variável de interação CTXDINC, que procura verificar se a carga tributária das empresas que recebem incentivo fiscal apresenta relação diferente com a variável de interesse, em relação às empresas que não recebem incentivos fiscais, apresentou relação negativa e significativa (10%) com a variável AD. Diante disso, é possível afirmar, para as empresas constantes da amostra, que a carga tributária de firmas detentoras de incentivos fiscais incentiva as práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*. Portanto, isso sugere que as empresas que são detentoras de incentivos fiscais, e apenas elas, estão gerenciando resultados com motivações tributárias. Este resultado vai de encontro ao verificado na literatura internacional, que tem evidenciado que quanto menor a economia de impostos de uma empresa, é mais provável que ela seja envolvida em atividades de gerenciamento de resultados (HE, 2016; CHRISTINE, 2017; STADLER E NOBES, 2018). Logo, é possível observar os seguintes pontos: a variável que representa as empresas que declararam ser detentoras de incentivos fiscais (DINC) apresentou uma relação positiva (não significativa) com a variável dependente; e a variável que faz uma interação da carga tributária entre as empresas com e sem incentivos fiscais apresentou uma relação negativa (significativa) com a variável dependente. Este resultado pode ser explicado por uma possível baixa qualidade das informações evidenciadas pelas notas explicativas. Enquanto a carga tributária foi coletada na DVA das empresas, com seus valores brutos, sem qualquer tipo de detalhamento, as informações relativas aos incentivos fiscais foram retirados das notas explicativas. É possível que uma empresa seja detentora de incentivos fiscais e não evidencie tal fato nas notas explicativas, porém esta situação não deixa de influenciar no valor dos tributos recolhidos pelas empresas, que estão registrados nos dados apresentados na DVA. Logo, a variável DINC não foi capaz de captar a influência do incentivo fiscal no gerenciamento de resultado, porém a variável CTXDINC alcançou tal situação. A literatura vem evidenciando que as empresas ainda deixam muito a desejar na qualidade da divulgação dos incentivos fiscais nas notas explicativas (RODRIGUES, SILVA E FAUSTINO, 2011; SOUZA ET AL., 2018). Diante disso, é possível que este fato tenha influenciado no resultado apresentado na tabela 11.

Desta forma, com base no resultado apresentado na tabela 11, não é possível afirmar que as empresas que são detentoras de incentivos fiscais apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados por *accruals*, como evidenciado na literatura internacional (HE, 2016). Pelo contrário, a variável DINC apresentou uma relação positiva, não significativa,

com a variável dependente, ao passo que a variável que captava a carga tributária das empresas que são detentoras de incentivos fiscais evidenciou que essas firmas mantem práticas de gerenciamento de resultados com motivações tributárias.

Das outras variáveis do modelo, apenas o ROA apresentou uma relação positiva e significativa com a variável dependente AD, evidenciando que as empresas que apresentam melhor desempenho operacional, estão associadas com práticas de gerenciamento de resultados, corroborando trabalhos anteriores (RAMOS E MARTINEZ, 2018; MARTINEZ E SILVA, 2017; LEAL E MARTINEZ, 2019).

O modelo exposto na tabela 12 procurou analisar se empresas que recebem incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados através de atividades operacionais.

Tabela 12 – Estimação da Regressão REM e *Dummy* para Incentivo Fiscal (Equação 8)

Variáveis	Modelo de Efeitos Fixos			Modelo de Efeitos Aleatórios			VIF
	Coefficientes	p-valor		Coefficientes	p-valor		
REM							
DINC	0.00646	0.562		0.01482	0.109		1.54
CT	0.00045	0.695		0.00041	0.354		1,13
CTxDINC	-0.02209	0.442		-0.01879	0.344		1,52
SIZE	0.00718	0.561		-0.00431	0.242		1,13
ROA	0.11619	0.030		0.13181	0.000		1,06
LEV	-0.00037	0.211		-0.00034	0.443		1,01
Constante	-0.11236	0.533		0.05104	0.347		
R ²	Within	Between	Overall	Within	Between	Overall	Grupos 268 Obs. 1.876
	0.0219	0.0064	0.0096	0.0192	0.0961	0.0628	
	F(6,267) = 1,17 Prob>F = 0.3211			Wald chip2(6) = 47,11 Prob>chi2 = 0.0000			
Testes	Chow (F)		Breusch-Pagan	Hausman			
	0.0000		0.0000	0.0012			
Resultados dos Testes: Modelo de Efeitos Fixos é o mais adequado							

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Observa-se que o modelo apresentou baixo poder preditivo, com R² bem inferior ao da tabela 11, evidenciando que outros incentivos não incluídos no modelo influenciam no gerenciamento de resultados por atividades operacionais. Apesar disso, é possível observar que a variável *dummy* (DINC) apresenta uma relação positiva (não significativa) com a variável dependente. As mesmas observações discutidas na tabela 11 podem ter influenciado nos resultados para o gerenciamento de resultados por atividades operacionais, ou seja, a baixa qualidade da divulgação de dados relativos aos incentivos fiscais nas notas explicativas. Além disso, é possível observar que a carga tributária das empresas que são detentoras de incentivos fiscais (variável CTXDINC) apresenta uma relação negativa (não significativa) com a variável dependente. Logo, assim como no gerenciamento por *accruals*, no

gerenciamento por atividades operacionais a carga tributária das empresas detentoras de incentivos fiscais pode configurar um fator motivador das práticas de gerenciamento de resultados, sendo que para este tipo de gerenciamento, a relação mostrou-se não significativa estatisticamente. Os resultados evidenciados nas Tabelas 11 e 12 permitem afirmar, para os dados da pesquisa, que as empresas que apresentam maior Retorno sobre o Ativo (ROA) incorrem em maiores práticas de gerenciamento de resultados por *accruals* e por atividades operacionais.

Objetivando verificar se as empresas que recebem maiores incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados, foram aplicados os modelos econométricos das equações 9 e 10, cujos resultados estão apresentados nas Tabelas 13 e 14.

Tabela 13 – Estimação da Regressão AD e Incentivo Fiscal (Equação 9)

Variáveis	Modelo de Efeitos Fixos			Modelo de Efeitos Aleatórios			VIF
	AD	Coefficientes	p-valor	Coefficientes	p-valor		
INC		0.27492	0.127	0.13992	0.408		1.30
CT		0.00135	0.093	0.00064	0.013		1,15
CTxDINC		-0.03951	0.110	-0.04294	0.002		1,52
DINC		0.00325	0.726	0.00656	0.336		1.85
SIZE		-0.00916	0.327	-0.00267	0.099		1,19
ROA		0.52216	0.000	0.44547	0.000		1,07
LEV		0.00062	0.361	0.00019	0.585		1,01
Constante		0.10690	0.433	0.02290	0.329		
R ²	Within	Between	Overall	Within	Between	Overall	Grupos 268 Obs. 1.876
	0.3371	0.2713	0.2850	0.3331	0.3071	0.3008	
	F(7,267) = 55,84 Prob>F = 0.0000			Wald chip2(7) = 844,40 Prob>chi2 = 0.0000			
Testes	Chow (F)		Breusch-Pagan	Hausman			
	0.0000		0.0000	0.0000			
Resultados dos Testes: Modelo de Efeitos Fixos é o mais adequado							

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Analisando os resultados apresentados na tabela 13, é possível verificar que a variável de interesse INC possui uma correlação positiva não significativa com a variável dependente AD. Este resultado, assim como o encontrado na tabela 11, vai de encontro ao verificado na literatura internacional, que tem evidenciado que quanto maior for o planejamento tributário realizado pela empresa, é menos provável que ela esteja envolvida em atividades de gerenciamento de resultados (HE, 2016; CHRISTINE, 2017; STADLER E NOBES, 2018). A variável INC representa a quantidade de incentivos fiscais divulgado pela empresa ponderado pelo ativo do período. Diante do resultado encontrado, não é possível afirmar, para as empresas constantes da amostra, que o fato da empresa ser contemplada com maiores valores de incentivos fiscais constitui um fator atenuante de gerenciamento de resultados por

accruals, como evidenciado na literatura internacional. Porém, é importante mencionar, mais uma vez, que a qualidade das informações divulgadas nas notas explicativas pode ter contribuído para o resultado encontrado. As empresas, para alguns tributos como o ICMS, não tem tantos motivos para divulgar os benefícios recebidos em notas explicativas. Algumas vezes, os incentivos fiscais podem ser concedidos à revelia do que prescreve a legislação pertinente. O benefícios fiscais, relativos ao ICMS, para serem concedidos, precisam de autorização dos demais entes federativos. Logo, um estado, com o intuito de atrair determinada empresa para sua região, e sabendo que os demais órgãos não irão concordar com a concessão do benefício, pode conceder o incentivo sem autorização dos demais entes federativos. Desta forma, as empresas podem ter suas operações contestadas por estados onde operam, se ficar comprovado que os incentivos, recebidos por outros estados, estão em desacordo com a legislação aplicável. Diante disso, as empresas, muitas vezes, sentem receio em divulgar inteiramente informações relativas aos benefícios fiscais recebidos. Esta situação, pode ser um fator motivador da baixa qualidade das informações relativas aos valores dos incentivos fiscais concedidos, e conseqüentemente, influenciar nos resultados da tabela 13.

Diferente do resultado evidenciado na tabela 11, a variável CTXDINC não apresentou significância estatística de 10% para este modelo. A relação com a variável de interesse mostrou-se negativa, porém sem significância estatística. A variável CT apresentou significância estatística de 10%, porém com relação positiva com a variável de interesse, evidenciando que outros fatores, que não a tributação, influenciam no gerenciamento de resultados para as empresas constantes da amostra.

Tabela 14 – Estimação da Regressão REM e Incentivo Fiscal (Equação 10)

Variáveis	Modelo de Efeitos Fixos			Modelo de Efeitos Aleatórios			VIF
	Coefficientes	p-valor		Coefficientes	p-valor		
REM							
INC	0.33424	0.278		0.33259	0.164		1.30
CT	0.00037	0.756		0.00033	0.456		1.15
CTxDINC	-0.02036	0.484		-0.01726	0.385		1.52
DINC	0.00125	0.915		0.00957	0.337		1.85
SIZE	0.00748	0.543		-0.00380	0.305		1.19
ROA	0.11783	0.028		0.13327	0.000		1.07
LEV	-0.00037	0.211		-0.00034	0.443		1.01
Constante	-0.11649	0.517		0.04386	0.422		
R ²	Within	Between	Overall	Within	Between	Overall	Grupos 268 Obs. 1.876
	0.0230	0.0075	0.0108	0.0204	0.0922	0.0618	
	F(7,267) = 1.12 Prob>F = 0.0000			Wald chip2(7) = 49.03 Prob>chi2 = 0.0000			
Testes	Chow (F)		Breusch-Pagan	Hausman			
	0.0000		0.0000	0.0029			
Resultados dos Testes: Modelo de Efeitos Fixos é o mais adequado							

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O modelo exposto na tabela 14 procurou analisar se empresas que recebem maiores incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados através de atividades operacionais. Diante dos resultados apresentados na tabela 14, assim como na tabela 12, não é possível verificar esta relação, uma vez que apenas a variável ROA apresentou significância estatística. Além do baixo poder preditivo do modelo, as observações elencadas nas tabelas 11, 12 e 13 servem também para a tabela 14. Ficou constatado que as informações constantes nas notas explicativas das empresas, principalmente as relativas aos valores recebidos dos incentivos fiscais ainda precisam melhorar muito. As empresas não divulgam, nos termos do CPC 07, os valores que efetivamente recebem de incentivos fiscais com o objetivo de proteger suas operações, seja da concorrência, que poderia pressionar o governo para obter incentivos fiscais nos mesmos moldes, seja do poder público que poderia tributar esses ganhos, nos tributos incidentes sobre as receitas ou renda, ou não aceitar créditos de ICMS em operações interestaduais.

Em resumo, os resultados do estudo chegaram as seguintes evidências:

H1 = Empresas que recebem incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados:

Era esperado uma relação negativa desta hipótese com as estimativas de gerenciamento de resultados. O resultado encontrado no estudo evidenciou uma relação positiva, porém sem significância estatística. Logo, não foi possível comprovar que as empresas que gozam de incentivos fiscais apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados.

O estudo evidenciou que as empresas que são contempladas com incentivos fiscais, quando comparadas com as que não usufruem de benefícios tributários, apresentam práticas de gerenciamento de resultados por *accruals* relacionados a motivações tributárias. Porém, este resultado foi captado pela variável de interação entre carga tributária e *dummy* de incentivos fiscais, e não pela variável *dummy* associada exclusivamente com incentivos fiscais. Desta forma, a variável *dummy*, criada a partir das informações apresentadas nas notas explicativas das empresas, não conseguiu significância estatística para refutar a hipótese 1 do estudo, apesar de apresentar relação positiva com as variáveis de gerenciamento de resultados.

H2 = Empresas que recebem maiores incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados.

Era esperado uma relação negativa desta hipótese com as estimativas de gerenciamento de resultados. O resultado encontrado no estudo evidenciou uma relação positiva, porém sem significância estatística. Logo, não foi possível comprovar que as

empresas que gozam de maiores incentivos fiscais apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados.

Com base nos resultados apresentados, verifica-se que os incentivos fiscais evidenciados nas notas explicativas de empresas listadas no mercado acionário brasileiro não apresentam relação com gerenciamento de resultados, seja por atividades operacionais, seja por *accruals*.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou contribuir para a literatura de gerenciamento de resultados ao analisar a relação entre gerenciamento de resultados e incentivos fiscais no mercado acionário brasileiro. Para isso, estimou os *accruals* discricionários e o gerenciamento de resultados por atividades operacionais para o período de 2012 a 2018 de 268 empresas não financeiras listadas na [B]³ Brasil, Bolsa, Balcão, através dos modelos desenvolvidos por Pae (2005) e por Roychowdhury (2006). Para este modelo, foi considerado apenas o comportamento anormal dos custos de produção e das despesas operacionais na composição da *proxy* para essa sistemática.

O estudo pautou-se nas teorias contratual da firma e da agência, partindo da hipótese de que a redução da carga tributária, por intermédio dos incentivos fiscais, seria um fator atenuante das práticas de gerenciamento de resultados, uma vez que as empresas que são dotadas de incentivos fiscais são acompanhadas mais de perto pelo estado, bem como apresentam redução no montante de tributos a ser recolhido, demandando, desta forma, menores incentivos para práticas de gerenciamento de resultados. Neste sentido, foram definidas duas hipóteses norteadoras da pesquisa. Elas prediziam que as empresas que recebem incentivos fiscais dos governos apresentam menor demanda por gerenciamento de resultados (H1) e que quanto maior o valor do incentivo recebido do governo, menor seria a demanda por gerenciamento de resultados (H2).

Os resultados apresentados na pesquisa apontam que o fato de uma empresa receber incentivo fiscal do governo não constitui um fator inibidor das práticas de gerenciamento de resultados por *accruals* e por atividades operacionais. Desta forma, a Hipótese 1 foi rejeitada. A variável *dummy*, criada para identificar as empresas detentoras de incentivos fiscais, apresentou uma relação positiva (insignificante estatisticamente) com as variáveis dependentes AD e REM. Este resultado acompanha os achados de Danastri (2017) que também não encontrou significância estatística entre GR e incentivos fiscais para o contexto da Indonésia.

A Hipótese 2, que analisou se o valor do incentivo fiscal constituía um fator atenuante das práticas de GR, também foi rejeitada. Os resultados do estudo evidenciaram uma relação positiva, não significativa estatisticamente, entre a variável de incentivo fiscal e as variáveis de gerenciamento de resultados. Este resultado vai de encontro aos achados da literatura internacional (HE, 2016; JIANG ET AL. 2018), que haviam encontrado uma relação negativa entre incentivos fiscais e Gerenciamento de Resultados.

Além destes achados, a pesquisa também evidenciou que as empresas que são detentoras de incentivos fiscais realizam práticas de gerenciamento de resultados por *accruals* com motivações tributárias, quando comparadas com as que não recebem incentivos fiscais.

Os incentivos fiscais, apesar de serem de divulgação obrigatória, muitas vezes não são evidenciados de maneira clara pelas empresas, pelos mais diversos motivos, como por exemplo, a guerra fiscal. Esta pesquisa procurou captar as informações relativas aos incentivos fiscais da maneira mais adequada possível, seguindo os termos do CPC 07. Porém, as empresas podem não evidenciar os incentivos fiscais seguindo os termos deste pronunciamento nas notas explicativas. Este fato pode ter influenciado nas variáveis DINC e INC. Porém, a não divulgação correta dos incentivos fiscais nas notas explicativas não influencia no valor de tributos recolhidos na DVA, fato que ficou evidenciado nos achados da pesquisa, que mostraram a relação negativa entre gerenciamento de resultados e carga tributária de empresas detentoras de incentivos fiscais, evidenciando que as empresas que são detentoras de incentivos fiscais, e apenas elas, podem gerenciar resultados por *accruals* com motivações tributárias.

Pesquisas futuras podem aprofundar a compreensão da relação entre incentivos fiscais e gerenciamento de resultados, principalmente, procurando compreender a influência da carga tributária de empresas que têm incentivos fiscais sobre os níveis de gerenciamento de resultados, em relação à que não são detentoras de incentivos fiscais através de outras métricas que possam medir os incentivos fiscais. Além disso, pesquisas vindouras podem verificar a relação entre incentivos fiscais e GR utilizando apenas tributos sobre o lucro, fato não abordado por este estudo.

REFERÊNCIAS

ALMASHAQBEH, Ahmad Abdalla; ABDUL-JABBAR, Hijattulah; SHAARI, Hasnah. Real Earnings Management and Tax Considerations: A Conceptual Analysis. **International Journal of Business Management and Commerce**, [s.l.], v. 3, n. 2, p. 25-35, April 2018.

ALMEIDA, Jose Elias Feres de; LOPES, Alexandro Broedel; CORRAR, Luiz João. Gerenciamento de resultados para sustentar a expectativa do mercado de capitais: impactos no índice market-to-book. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 4, n. 1, p. 44-62, 2011.

ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Curso de Contabilidade Avançada em IFRS e CPC**. São Paulo: Atlas, 2014.

BAIOCO, Vitor Gomes; ALMEIDA, José Elias Feres de; RODRIGUES, Adriano. Incentivos da regulação de mercados sobre o nível de suavização de resultados. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, [s.l.], v. 24, n. 2, p.110-136, 2013.

BARROS, Elaine Louback; DE SOUZA, Carlos Alberto; DALFIOR, Vanda Aparecida Oliveira. Aplicação do CPC 07(R1) - Subvenção e Assistência Governamentais em empresas da administração pública indireta do Estado de Minas Gerais. **XII SEGET- Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Resende – RJ, 28, 29 e 30 Out. 2015**.

BENEISH, Messod Daniel. Detecting GAAP violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 16, n. 3, p. 271–309, 1997.

BENETTI, Kelen et al. Evidenciação de Subvenção e Assistência Governamentais das Empresas na BM&FBovespa. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, [s.l.], v. 2, n. 1, p.75-90, 22 abr. 2014. Portal de Periódicos UFPB.

BOWEN, Robert M.; RAJGOPAL, Shivaram; VENKATACHALAM, Mohan. Accounting Discretion, Corporate Governance, and Firm Performance. **Contemporary Accounting Research**, v. 25, n. 2, p. 351-405, 2008.

BRIZOLA, Josué. Teoria do agenciamento na contabilidade e o processo de comunicação. **Revista ConTexto**, v. 4, n. 7, 2º semestre, 2004.

CABELLO, Otavio Gomes; PEREIRA, Carlos Alberto. Efeitos das Práticas de Tributação do Lucro na Effective Tax Rate (Etr): Uma Abordagem da Teoria das Escolhas Contábeis. **Advances In Scientific And Applied Accounting**, [s.l.], v. 8, n. 3, p.356-373, 31 ago. 2015.

CHAGAS, Milton Jarbas Rodrigues; ARAÚJO, Aneide de Oliveira; DAMASCENA, Luzivalda Guedes. Evidenciação das Subvenções e Assistências Governamentais Recebidas pelas OSCIPS: Uma Análise Empírica nos Estados da Paraíba e do Rio Grande do Norte. **Revista Ambiente Contábil**, [s.l.], v. 3, n. 2, p.100-115, jul./dez. 2011.

CLARK, Tom S.; LINZER, Drew A. Should I use fixed or random effects? **Political Science Research and Methods**, v. 3, n. 2, p. 399-408, 2015.

- COASE, Ronald. Harry. The nature of the firm. **Economica**, 4(16), p. 386-405, 1937.
- COHEN, Daniel A.; ZAROWIN, Paul. Accrual-based and Real Earnings Management Activities around Seasoned Equity Offerings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, p. 02-19, 2010.
- COLARES, Ana Carolina Vasconcelos; CAMARGOS, Fernandas Rodrigues; LEITE, Poliette Alciléia. Atendimento ao Pronunciamento Contábil 07, que trata das Subvenções e Assistências Governamentais nas Empresas Brasileiras de Capital Aberto e os Efeitos na Rentabilidade dessas Companhias. **Revista de Auditoria Governança e Contabilidade (RAGC)**, [s.l.], v. 7, n. 28, p.116-132. 2019.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS CPC. **Pronunciamento técnico CPC 07. Subvenção e Assistências Governamentais.** Disponível em <<http://www.cpc.org.br/pronunciamentosIndex.php>>. Acesso em: 21 set. 2019.
- CORAZZA, Paulo. **Incentivos Fiscais à Inovação Tecnológica.** Porto Alegre, 2015. 55 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).
- CUPERTINO, César Medeiros. **Gerenciamento de resultados por decisões operacionais no mercado brasileiro de capitais.** 2013. 126f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2013.
- CUPERTINO, César Medeiros; MARTINEZ, Antonio Lopo; COSTA JUNIOR, Newton Carneiro Affonso da. Consequences for Future Return with Earnings Management through Real Operating Activities. **Revista Contabilidade & Finanças**, [s.l.], v. 27, n. 71, p.232-242, ago. 2016.
- DANASTRI, Dyah Raras. The Effect of Fiscal Incentive on Earning Management among Listed Companies in Indonesia. **Advances in Economics, Business and Management Research**, v. 55, p. 64-69, 2017.
- DANTAS, José Alves; PAULO, Edilson; MEDEIROS, Otávio Ribeiro de. Conditional Conservatism in the Brazilian Banking Industry in Situations of Higher Risk Perception. **Revista Universo Contábil**, [s.l.], p.83-103, 30 jun. 2013.
- DECHOW, Patricia M. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance the role of accounting accruals. **Journal of Accounting and Economics**, v. 18, n. 1, p. 3–42, 1994.
- DECHOW, Patricia M. et al. Detecting Earning Management: A new Approach. **Journal of Accounting and Research**, v.50, n.2, p.275-334, 2012.
- DECHOW, Patricia M.; SLOAN, Richard G.; SWEENEY, Amy P. Detecting Earning Management. **The Accounting Review**, v.70, n.2, p.193-225, 1995.

DOS SANTOS, Ariosvaldo; HASHIMOTO, Hugo. Demonstração do Valor Adicionado: algumas considerações sobre a carga tributária. **Revista de Administração**, v. 38, n. 2, p. 153–164, 2003.

FÁVERO, Luiz Paulo; BELFIORE, Patricia. Manual de Análise de Dados. – 1. ed – Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

FERREIRA, Felipe Ramos et al. Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, [s.l.], v. 52, n. 5, p.488-501, out. 2012.

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, n. 1–3, p. 255–307, 2001.

FORMIGONI, Henrique. **A influência dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade das companhias abertas brasileiras não financeiras**. 2008. 192f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo, 2008.

FORMIGONI, Henrique; ANTUNES, Maria Thereza Pompa; PAULO, Edilson. Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. **BBR Brazilian Business Review**, v. 6, n. 1, p. 44-61, 2009.

FORMIGONI, Henrique et al. Estudo sobre os incentivos tributários para o gerenciamento de resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras. **Base - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, [s.l.], v. 9, n. 1, p.41-52, 28 mar. 2012.

GELBCKE, Ernesto Rubens. et al. **Manual de Contabilidade Societária: Aplicável a Todas as Sociedades de Acordo com as Normas Internacionais e do Cpc**. São Paulo: Atlas, 2018.

GIRMA, Sourafel; GÖRG, Holger; STROBL, Eric. The effects of government grants on plant survival: A micro-econometric analysis. **International Journal of Industrial Organization**, v. 25, p. 701-720, 2007.

GONÇALVES, Rodrigo de Souza; NASCIMENTO, Geovanna Gonzaga do; WILBERT, Marcelo Driemeyer. Os Efeitos da Subvenção Governamental Frente à Elisão Fiscal e a Geração de Riqueza. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, [s.l.], v. 15, n. 45, p.34-48, 29 jul. 2016.

GUNNY, Katherine A. The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. **Contemporary Accounting Research**, v. 27, n. 3, p. 855-888, 2010.

HANLON, Michelle; HEITZMAN, Shane. A review of tax research. **Journal of Accounting and Economics**, 50(2): 127-178, 2010.

HE, Guanming. Fiscal Support and Earnings Management. **The International Journal of Accounting**, v. 50, n. 1, p. 57-84, 2016.

HEALY, Paul. Discussion of Market-based evaluation of discretionary accrual models. **Journal of Accounting Research**, v. 34, p. 107–115, 1996.

HEALY, Paul. The effect of bonus schemes on accounting decisions. **Journal of Accounting and Economics**, v. 7, n. 1-3, p. 85-107, 1985.

HEALY, Paul; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HOOPEs, J. L.; MESCAll, D.; PITTMAN, J. A. Do IRS audits deter corporate tax avoidance?. **The Accounting Review**, v. 87, n. 5, p.1603-1639, 2012.

HOPE, Ole-Kristian; MA, Mark; THOMAS, Wayne B. Tax avoidance and geographic earnings disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, v. 56, n. 4, p. 170-189, 2013.

HRIBAR, Paul; COLLINS, Daniel W. Errors in estimating accruals: Implications for empirical research. **Journal of Accounting Research**, v. 40, n. 1, p. 105–134, 2002.

JENKINS, Glenn. P.; KUO, Chun-Yan. Evaluating the Relative Impact of Fiscal Incentives and Trade Policies on the Returns to Manufacturing in Taiwan, 1955–1995. **Asian Economic Journal**, 21, n. 1, 75-100, 2007.

JENSEN, M. MECKLING, W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

JIANG, Haiyan et al. Benefits of downward earnings management and political connection: evidence from government subsidy and market pricing. **International Journal of Accounting**, [s.l.], v. 53, n. 4, p.255-273, 2018.

JOIA, Roberto Midoguti; NAKAO, Silvio Hiroshi. Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras de capital aberto. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 8, n. 1, 2014.

JUNIOR, Roberto Penna. **A Influência dos Incentivos Fiscais Estaduais Relacionados ao ICMS sobre a Carga Tributária de IRPJ e CSLL nas Empresas Incentivadas**. Vitória, 2012. 61 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE).

KUBICK, Thomas R. et al. Product Market Power and Tax Avoidance: Market Leaders, Mimicking Strategies, and Stock Returns. **The Accounting Review**, [s.l.], v. 90, n. 2, p.675-702, 2015.

LAMBERT, R. A. Contracting Theory and Accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 32, p. 3-87, 2001.

LEAL, Luisa Tomi Yanaguibashi. **Análise dos modelos operacionais para detecção de gerenciamento de resultados contábeis através de atividades operacionais**. João Pessoa, 2017. 55 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba.

LIMA, Lauro Vinicius de Almeida. Incentivos Fiscais e sua Influência no Valor Adicionado Produzido pelas Empresas. João Pessoa, 2017. 79 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba.

LOUREIRO, Débora Queiroz; GALLON, Alessandra Vasconcelos; LUCA, Márcia Martins Mendes de. Subvenções e assistências governamentais (SAG): evidenciação e rentabilidade das maiores empresas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Organizações**, [s.l.], v. 5, n. 13, p.34-54, 1 dez. 2011.

MACHADO, D. G. **Influência da política de remuneração dos executivos no nível de gerenciamento de resultados em empresas industriais brasileiras, estadunidenses e inglesas**. 2012. 273f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis e Administração) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Regional de Blumenau, 2012.

MAGALHÃES, Rúbia Albers. **Análise do gerenciamento tributária de empresas brasileiras: um olhar para o passivo contingente**. Florianópolis, 2017. 122 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, 2017.

MARTINEZ, Antônio Lopo. Agency Theory na pesquisa contábil. In: ENANPAD, 22, Foz do Iguaçu (PR), 1998. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 1998.

MARTINEZ, Antônio Lopo; CARDOSO, Ricardo Lopes. Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. REAd. **Revista Eletrônica de Administração**, [s.l.], v. 15, n. 3, p. 600-626, set-dez, 2009.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Do corporate governance special listing segments and auditing curb real and accrual-based earnings management? Evidence from brazil. **Revista Universo Contábil**, [s.l.], p.98-117, 30 out. 2011.

MARTINEZ, Antonio Lopo. Gerenciamento de resultados no Brasil: Um survey da literatura. **Brazilian Business Review**, Vitória-ES, v. 10, n. 4, p. 1-31, out-dez, 2013.

MARTINEZ, Antonio Lopo; LEAL, Lennilton Viana. Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. **Race - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, [s.l.], p.1-22, 11 mar. 2019.

MARTINEZ, A.I.; SILVA, R.f.. Agressividade Fiscal e o Custo de Capital de Terceiros no Brasil. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, [s.l.], v. 7, n. 1, p.240-251, 18 jan. 2017.

MARTINS, E., GELBCKE, R. E. & IUDICIBUS, S. de. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais**. São Paulo: Atlas, 2010.

MCNICHOLS, Maureen; WILSON, G. Peter. Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. **Journal of Accounting Research**, v. 26, n. 1, p. 1–31, 1988.

MOTA, et al. Previsão de Lucros e Gerenciamento de Resultados: evidências empíricas no mercado acionário brasileiro. **Revista Universo Contábil**, v. 13, n. 1, p. 06-626, 2017.

MOTA, Renato Henrique Gurgel. **A influência dos ciclos econômicos no gerenciamento de resultados contábeis** 2018. 2224f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – UNB-UFPB-UFRN, 2018.

NASCIMENTO, Lyeriton Max Batista do; SANTOS; Livia Maria da Silva. Subvenção e Assistência Governamentais: Um Estudo nas Empresas da Construção Civil Listadas na BM&FBOVESPA. XI Congresso UFPE de Ciências Contábeis. **Anais...** 2017.

PAE, J. Expected accrual models: The impact of operating cash flows and reversals of accruals. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 24, n. 1, p. 5–22, 2005.

PAULO, E. P. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. 2 v. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2007.

PAULO, Edílson; MARTINS, Eliseu; CORRAR, Luiz João. Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. **Revista de Administração de Empresas**, [s.l.], v. 47, n. 1, p.46-59, mar. 2007.

PAULO, Edilson; MOTA, Renato Henrique Gurgel. Business cycles and earnings management strategies: a study in Brazilian public firms. **Revista Contabilidade & Finanças**, [s.l.], v. 30, n. 80, p.216-233, 10 jan. 2019.

PATTUSSI, et al. Subvenção e assistência governamentais: evidencição das empresas do setor de utilidade pública listadas na BM&FBOVESPA. In: II Congresso de Contabilidade da UFRGS. **Anais...** Porto Alegre, RS, 2017.

PIANCASTELLI, M.; PEROBELLI, F. ICMS: evolução recente e guerra fiscal. **Repositório do Conhecimento do IPE, 1996**. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11058/1789>>.

RAMOS, Marcia Corrêa; MARTINEZ, Antônio Lopo. Agressividade Tributária e o refazimento das Demonstrações Financeiras nas empresas brasileiras listadas na B3. **Revista Pensar Contábil**, v. 20, n. 72, p. 04-15, 2018.

REZENDE, Amauri José; DALMÁCIO, Flávia Zóboli; RATHKE, Alex Augusto Timm. Avaliação do Impacto dos Incentivos Fiscais sobre os Retornos e as Políticas de Investimento e Financiamento das Empresas. **Revista Universo Contábil**, v. 14, n. 4, p. 28-49, 2018.

REZENDE, G. P.; NAKAO, S. H. Gerenciamento de Resultados e a Relação Com o Lucro Tributável das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 1, p. 6-21, 2012.

RODRIGUES, Adriano. **Gerenciamento de Informação Contábil e Regulação: evidências no mercado brasileiro de seguros**. São Paulo, 2008. 159 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de São Paulo (USP).

RODRIGUES, Raimundo Nonato; SILVA, Gilberto Crispim; FAUSTINO, Otávio, Cavalcanti. Subvenção e Assistência Governamental sob A Ótica do CPC 07: Reconhecimento Contábil Após A Lei 11.638/2007 Nas Entidades Privadas No Estado De Pernambuco. **Recont: Registro Contábil**, v. 2, n. 3, p. 46-64, 2011.

ROYCHOWDHURY, S. Earnings management through real activities manipulation. **Journal of Accounting and Economics**, v. 42, n. 3, p. 335-370, 2006.

SANTANA, Alex Fabiano Bertollo. **Gerenciamento de Resultados e Remuneração dos Executivos nas Companhias Latino-Americanas**. São Leopoldo, 2008. 96 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS).

SANTOS, Jose Glauber Cavalcante dos; CALÍOPE, Thalita Silva; COELHO, Antonio Carlos Dias. Teorias da Firma como fundamento para a formulação das teorias contábeis. In: XXXVIII ENCONTRO DA ANPAD (2014: Rio de Janeiro). **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2014.

SANTOS, P. S. A. D.; VERHAGEM, J. A.; BEZERRA, F. A. Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governança corporativa: análise das indústrias Siderúrgicas e Metalúrgicas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 5, n. 13, art. 4, p. 55-74, 2011.

SCHEREN, Gilvane; DALCHIAVON, Ariberto; MOURA, Geovanne Dias de. Influência da governança corporativa para o recebimento de subvenções e assistências governamentais em Companhias abertas. **Revista de Governança Corporativa**, v. 5, n. 1, p. 31-56, 2018.

SHACKELFORD, Douglas. A.; SHEVLIN, Terry. Empirical tax research in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, n. 1-3, p. 321-387, 2001.

SILVA, Marcio de Souza e; GALDI, Fernando Caio; TEIXEIRA, Arilda M. C. Estudo sobre o efeito das eleições presidenciais no gerenciamento de resultados de empresas atuantes em setores regulados. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 21, n. 2, p. 45-68, 2010.

SINGLE, Louise E. Tax Holidays and Firm's Subsidiary Location Decisions. **The Journal of American Taxation Association**, v. 21, n. 2, p. 17-34, 1999.

SMITH, C.W., WARNER, J.B. On financial contracting: an analysis of bond covenants. **Journal of Financial Economic**, v. 7, Issue 2, 117-162, 1979.

SOUZA, Jackeline Lucas et al. Subvenção e Assistência Governamental em Empresas Brasileiras com Fomento à Inovação da FINEP. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, [s.l.], v. 17, n. 51, p.108-122, maio/ago. 2018.

SOUZA, José Luiz et al. Influência da Divulgação do Guidance nas Escolhas Contábeis e Gerenciamento de Resultados: Um Estudo de Dados em Painel com Companhias Do Ibovespa. **Advances In Scientific And Applied Accounting**, [s.l.], v. 11, n. 3, p.430-447, 31 dez. 2018.

SOUZA, Fábila Jaiany Viana de et al. Evidenciação de Subvenções Governamentais e Geração de Valor: Um Estudo das Empresas do Setor de Utilidade Pública Listadas na B3. **Reunir Revista de Administração Contabilidade e Sustentabilidade**, [s.l.], v. 9, n. 1, p.12-26, 16 jul. 2019.

STADLE, Christian.; NOBES, Christopher W. Accounting for government grants. Standard-setting and accounting choice. **Journal of Accounting and Public Policy**, [s.l.], v. 37, n. 2, p.113-129, 2018.

TAVEIRA, João Henrique Pereira da Silva. **Conformidade do Disclosure das Subvenções Governamentais nas Empresas de Capital Aberto**. Rio de Janeiro, 2009. 81 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração e Economia da Faculdade de Economia e Finanças - IBMEC, 2009.

VASSOLER, Andressa Passos da Rocha. **Relação entre a Remuneração de Executivos e o Gerenciamento de Resultados Contábeis**. Vitória, 2010. 46 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE).

WALKER, Martin. How far can we trust earnings numbers? What research tell us about earnings management. **Accounting and Business Research**, v. 43, n. 4, p. 445-481, 2013.

WATTS, Ross L. Accounting choice theory and market-based research in accounting. **British Accounting Review**. Rochester, 24, 235-267, 1992.

WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, J. L. **Positive accounting theory**. NJ, USA: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1986.

WOOLDRIDGE, J. M. Econometric analysis of cross section and panel data. **Cambridge**, Mass, 2002.

ZANG, A. Y. Evidence on the tradeoff between real manipulation and accrual manipulation. **The Accounting Review**, v.87, n.2, p.675-703, 2012.

ZENG, Tao. Earnings management around tax rate reduction: evidence from China's 2007 corporate tax reform. **Asian Review of Accounting**, v.22, n.3, p. 304-317, 2014.

Tabela A1 – Estimação dos *Accruals* Discricionários por setores

TA_{it}/A_{it-1}	Bens Industriais	Consumo Cíclico	Consumo Não Cíclico	Materiais Básicos	Utilidade Pública
$1/A_{it-1}$	6,40e-09	4,69e-10	-6,02e-09**	-3.78e-10	-7.71e-10
$\Delta REV_{it}/A_{it-1}$	0,2323596***	-0,1130489***	-0.0295634	0.1109639	0.4170227*
PPE_{it}/A_{it-1}	0,1242319***	0,1118182**	-0.3664638	0.1125407	-0.0982984
CF_{it}/A_{it-1}	-0,9756611***	-1,046873***	2.213515***	-0.6929685***	-0.7443062***
CF_{it-1}/A_{it-2}	0,3840996***	0,0711391**	-0.3332839	0.0246697	0.0855005
TA_{it-1}/A_{it-2}	0,2203887***	0,1193797***	-0.0236582	-0.0009887	-0.0588487**
Constante	-0,0584971***	0,017321	0.1210193	-0.0166511	0.0932182
R ² Within	0.5327	0.9855	0.7014	0.1029	0.1996
R ² Between	0.2742	0.9442	0.1826	0.0642	0.0364
R ² Overall	0.4118	0.9793	0.5672	0.0777	0.1564
Prod>F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000
Obs.	420	469	147	210	427
Empresas	60	67	21	30	61

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;

Tabela A2 – Estimação dos *Accruals* Discricionários por setores

TA_{it}/A_{it-1}	Petróleo, Gás e Biocombustíveis	Saúde	Telecomunicações	Tecnologia da Informação
$1/A_{it-1}$	-1.83e-10	2.77e-09	4.67e-10	-1.37e-08***
R_{it}/A_{it-1}	0.0577***	0.1463886***	0.2164304**	0.0347745**
R_{it-1}/A_{it-1}	-0.1499799	-0.1315036***	0.0251835	-0.2446225***
CF_{it}/A_{it-1}	-0.0998698	-1.014742***	-0.7120442	-0.3897363***
CF_{it-1}/A_{it-2}	1.449519	0.4309492***	0.3438402**	0.0806134
TA_{it-1}/A_{it-2}	0.0819781	0.2950949***	.4317139	0.0476194
Constante	-0.1294955	0.0297826	-0.0346572	0.1620291***
R ² Within	0.2182	0.9197	0.5162	0.7672
R ² Between	0.2267	0.3480	0.7816	0.0246
R ² Overall	0.2228	0.7529	0.5598	0.2967
Prod>F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Obs.	49	91	28	35
Empresas	7	13	4	5

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;

Tabela A3 – Estimação das atividades operacionais por setores

Var. Independente	Bens Industriais		Consumo Cíclico	
	Prod _{it}	DISX _{it}	Prod _{it}	DISX _{it}
1/A _{it-1}	-4.96e-10	1.68e-09***	4.95e-10**	5.85e-10
R _{it}	-.6244082***	-	-0.7520119***	-
R _{it-1}	-	-0.0374573*	-	-0.1053653***
ΔR _{it}	.0032521	-	0.2233991***	-
ΔR _{it-1}	-.0538505*	-	0.0004207***	-
Constante	-.0652742	-0.0747815***	0.0645568***	-0.1212808***
R ² Within	0.8699	0.0626	0.9999	0.9979
R ² Between	0.8706	0.2852	0.9987	0.9626
R ² Overall	0.8621	0.2351	0.9997	0.9929
Prod>F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Obs.	420	420	469	469
Empresas	60	60	67	67

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;

Tabela A4 – Estimação das atividades operacionais por setores

Var. Independente	Consumo Não Cíclico		Materiais Básicos	
	Prod _{it}	DISX _{it}	Prod _{it}	DISX _{it}
1/A _{it-1}	3.96e-11	-1.35e-10	-1.58e-10	1.48e-10
R _{it}	-0.5541307***	-	-0.6445377***	-
R _{it-1}	-	-0.0592163***	-	-.0350889
ΔR _{it}	-.0840059***	-	-0.0814424*	-
ΔR _{it-1}	-0.0479984**	-	-0.0430182	-
Constante	-0.1294635***	-0.1376121***	-0.0982056***	-.0619022
R ² Within	0.8590	0.0599	0.8493	0.0308

R ² Between	0.8808	0.5085	0.9657	0.3649
R ² Overall	0.8766	0.4581	0.9453	0.3281
Prod>F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Obs.	147	147	210	210
Empresas	21	21	30	30

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;

Tabela A5 – Estimação das atividades operacionais por setores

Var. Independente	Utilidade Pública		Petróleo, Gás e Biocombustíveis	
	Prod _{it}	DISX _{it}	Prod _{it}	DISX _{it}
1/A _{it-1}	-1.39e-09*	1.63e-09***	-8.21e-11	-2.12e-11
R _{it}	-0.6720081***	-	-1.112445***	-
R _{it-1}	-	.0302005**	-	-.127343***
ΔR _{it}	0.0359136	-	-0.0237448	-
ΔR _{it-1}	.0133044	-	0.0204879	-
Constante	-0.0265044	-.0830645***	0.1723297*	-.0332919
R ² Within	0.6663	0.1340	0.9730	0.0308
R ² Between	0.9310	0.1219	0.9891	0.3649
R ² Overall	0.8983	0.0624	0.9848	0.3281
Prod>F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Obs.	427	427	49	49
Empresas	61	61	7	7

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;

Tabela A6 – Estimação dos atividades operacionais por setores

Var. Independente	Saúde		Telecomunicações	
	Prod _{it}	DISX _{it}	Prod _{it}	DISX _{it}
1/A _{it-1}	2.49e-08*	-2.55e-09	-1.01e-10	4.51e-09***
R _{it}	-.7895662***	-	-0.61725***	-
R _{it-1}	-	.0657793	-	0.1576649
ΔR _{it}	.1571297***	-	0.1661944***	-

ΔR_{it-1}	.0792083*	-	0.009338	-
Constante	.0423937	-.4051591	0.0369878	-0.4869989***
R ² Within	0.8591	0.0069	0.9516	0.5464
R ² Between	0.9416	0.0887	0.9435	0.9365
R ² Overall	0.9340	0.0362	0.9437	0.2625
Prod>F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Obs.	91	91	28	28
Empresas	13	13	4	4

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;

Tabela A7 – Estimação dos atividades operacionais por setores

Var. Independente	Tecnologia da Informação	
	Prod _{it}	DISX _{it}
1/A _{it-1}	-9.95e-09*	5.05e-09
R _{it}	-0.6431088***	-
R _{it-1}	-	-0.0979855
ΔR_{it}	-0.6431088*	-
ΔR_{it-1}	-0.0375803	-
Constante	0.0709783	-0.1594481***
R ² Within	0.9590	0.0848
R ² Between	0.9054	0.2356
R ² Overall	0.8846	0.1188
Prod>F	0.0000	0.0000
Obs.	35	35
Empresas	5	5

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

*** Estatisticamente significativa a 1%; ** Estatisticamente significativa a 5%; * Estatisticamente significativa a 10%;