

# Empresas gerenciam lucros tributáveis e contábeis simultaneamente em tempos de crise?

Neyla Tardin , Wilson Luis de Oliveira 

Fucape Business School, Vitória-ES, Brasil.



<sup>1</sup>neyla@fucape.br

<sup>2</sup>professorwilsonluis@gmail.com

## Editado por:

Orleans Silva Martins  
Paulo Roberto da Cunha

## Resumo

**Objetivo:** Este trabalho investiga se as empresas brasileiras se envolvem simultaneamente em práticas de gerenciamento de resultados via *accruals* discricionários e de agressividade tributária em períodos de crise econômica.

**Método:** A amostra foi composta por 2.301 observações de 142 empresas não financeiras com ações negociadas na B3 S/A, entre os anos de 1998 e 2019. Os dados foram coletados na base Economática®.

**Resultados:** Os achados evidenciam que, em períodos de crise, empresas se envolvem mais em agressividade tributária para melhorar fluxo de caixa e pagar menos tributos. Além disso, as empresas gerenciam mais resultados contábeis para baixo durante crises, pois o mercado tolera baixo desempenho financeiro nesses períodos. Não há evidências de que as empresas se envolvem em gerenciamento de resultados contábeis e em agressividade tributária simultaneamente em tempos de crise econômica, uma vez que essa manobra aumenta o custo ou o risco da transação perante os órgãos regulatórios.

**Contribuições:** Os achados possuem implicações práticas para observação dos órgãos reguladores, de que empresas que adotam conduta agressiva em economia de impostos não tendem a manipular seus lucros em um mesmo período, estratégia possivelmente explicada pelo risco envolvido nas operações.

**Palavras-chave:** Gerenciamento de Resultados; Agressividade Tributária; Crise Econômica.

## Como citar:

Tardin, N., & de Oliveira, W. L. GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E AGRESSIVIDADE TRIBUTÁRIA: UM ESTUDO SOBRE A EXISTÊNCIA DE UMA RELAÇÃO COMPLEMENTAR OU SUBSTITUTA EM PERÍODOS DE CRISE. *Advances in Scientific and Applied Accounting*. Recuperado de <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/798>

Recebido: Abril 07, 2021  
Revisões requeridas: Outubro 10, 2022  
Aceito: Abril 21, 2022

## Introdução

A literatura apresenta uma extensa gama de evidências de que empresas são mais propensas a super ou subestimar seus lucros durante crises econômicas. Em momentos de desaceleração da economia, o gerenciamento de lucros para cima via *accruals* discricionários permite que o gestor alcance metas, minimize a dispersão dos resultados, evite rompimento de contratos, inflacione lucros pré-oferta de ações, reduza a probabilidade de falência do negócio, obtendo ganhos frente ao mercado (Ball, Kothari & Robin, 2000; Ferreira et al., 2012; Dichev & Skinner, 2002; Burgstahler et al., 1997 e 2006; Ayers et al., 2006; Ahmad-Zaluki et al., 2011; entre outros).

Em outra direção, o gerenciamento do lucro contábil para baixo em períodos de crise econômica permite ao gestor obter concessões junto aos credores, vantagens políticas ou subsídios fiscais, tratamento de exceção para novas regulamentações, além de renegociação de juros da dívida com bancos (Filip & Raffournier, 2014; Jones, 1991; Lim & Matolcsy, 1999; Navissi, 1999; Ahmed, Godfrey & Saleh, 2008; Asquith, Gertner & Scharfstein, 1994; DeFond & Jiambalvo, 1994; entre outros).

Adicionalmente, há evidências internacionais de que empresas aumentam os seus níveis de agressividade tributária em momentos de recessão (Shackelford & Shevlin, 2001; Richardson, Taylor & Lanis, 2015). Por agressividade tributária ou gerenciamento do lucro tributável para baixo, entende-se um conjunto de práticas adotadas de forma a reduzir o ônus fiscal para a firma. Essa conduta está relacionada à melhoria na classificação de crédito, ao aumento do fluxo de caixa, ao acesso a financiamento das operações e à redução do risco de falência (Crabtree & Maher, 2009; Richardson, Taylor & Lanis, 2015; Ayers, Laplante & McGuire, 2010; Crabtree & Maher, 2009; Ayers, Laplante & McGuire, 2010). Todas essas questões estão associadas à melhoria dos resultados corporativos e ao aumento da capacidade de continuidade operacional da empresa (Hackbarth, Miao & Morellec, 2006).

Nesse contexto, esta pesquisa investiga se empresas brasileiras, nos períodos de crise econômica, envolvem-se simultaneamente em agressividade tributária e em gerenciamento de resultados via *accruals* discricionários. Pergunta-se se os incentivos para o gerenciamento do lucro contábil e para o gerenciamento do lucro tributável são semelhantes em períodos de crise econômica no Brasil. O ambiente macroeconômico brasileiro, historicamente instável, permite o estudo das recessões por meio de ciclos

de variação do Produto Interno Bruto (PIB), de forma que períodos de queda não sejam eventos raros na amostra (Pires, 2014).

Por recessão no Brasil, entende-se uma queda persistente do PIB (Gomes & Magalhães, 2015; Chauvet, 2002) ou variações abruptas das taxas de depósito interbancário (Damasceno, 2018), ambos por dois trimestres consecutivos, em movimentos estimados por meio de séries temporais ou testes de quebra estrutural. Durante períodos de desaceleração da economia, as firmas brasileiras podem gerenciar resultados contábeis a partir do aumento ou da redução dos resultados operacionais (Rosner, 2003; Deangelo, DeAngelo & Skinner, 1994), e gerenciar o lucro tributável a partir da redução de *accruals* fiscais como impostos a pagar (Goncharov & Zimmermann, 2006).

Regressões lineares via mínimos quadrados ordinários em painéis com efeito fixo por empresa, aplicadas a uma amostra com 142 empresas negociadas na Bolsa Brasil Balcão (B3), testaram quatro hipóteses de pesquisa: (i) Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras são mais propensas ao gerenciamento de lucros contábeis via *accruals* discricionários; (ii) Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras são mais propensas ao gerenciamento do lucro tributável ou agressividade fiscal; (iii) Empresas brasileiras que gerenciam resultados tributáveis para baixo, tornando-se agressivas do ponto de vista fiscal, são menos propensas ao gerenciamento do lucro contábil; e (iv) Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras não tendem a gerenciar simultaneamente seus lucros contábeis via *accruals* discricionários e seus lucros tributáveis, dado o risco da transação.

A tensão sobre o tema gerenciamento de lucros, tributáveis e/ou contábeis, reside nas duas últimas hipóteses de pesquisa. Por meio delas, investiga-se se uma relação de complementariedade existe entre essas duas práticas para todos os períodos e especificamente se ela é mais intensa em anos de crise econômica, uma vez que uma firma poderia simultaneamente manipular seus resultados contábeis e tributáveis, ambos para baixo, nesses períodos de forma a maximizar seu valor de mercado e a recuperar-se mais rapidamente em relação à concorrência.

No entanto há razões pelas quais as empresas brasileiras também poderiam evitar a prática simultânea de

gerenciamento de resultados contábeis e tributários. Lennox, Lisowsky e Pittman (2013) e Erickson, Hanlon e Maydew (2004) argumentam que gerenciar lucros contábeis pra cima e lucros tributáveis pra baixo em um mesmo período (manipulação de resultados em direções opostas) pode levantar suspeitas por parte do fisco, além de ser uma estratégia arriscada e complexa. Essa é a lacuna que se pretende preencher na literatura sobre mercados emergentes como o brasileiro.

Os testes empíricos para validação da quarta hipótese de pesquisa apontaram que, em períodos de crise econômica, não há evidências de relação - nem complementar, nem substituta - entre gerenciamento de resultados contábeis e manipulação de lucros tributáveis para baixo (agressividade tributária), quanto este último conceito é medido pelo *Book-Tax-Differences* (BTD) e pela *Effective Tax Rate* (ETR). Dessa forma, empresas brasileiras não se engajam simultaneamente em práticas em prol da redução do pagamento de tributos e de gerenciamento de resultados contábeis, tanto em casos de subestimação de lucros contábeis, quanto em situações de superestimação de lucros contábeis.

Os testes iniciais apontaram para a validade da primeira hipótese de pesquisa, em linha com Habib, Bhuiyan & Islam (2013), Saleh (2005), e Ahmad-Zaluki, Campbell & Goodacre (2011), baseados na teoria de que em períodos de recessão empresas são mais inclinadas a gerenciar seus resultados para baixo, pois os investidores toleram e antecipam em suas expectativas um desempenho ruim quando a economia vai mal. A validação da segunda hipótese corrobora Richardson, Taylor e Lanis (2015), Crabtree e Maher (2009) e Ayers, Laplante e McGuire (2010), sob o argumento de que a agressividade tributária melhora a classificação de crédito, o fluxo de caixa e o acesso a financiamentos, aspectos decisivos para recuperação ou sobrevivência de empresas imersas em um mercado em estágio de baixa produtividade econômica.

Este estudo contribui de várias maneiras para acadêmicos, investidores e profissionais que gerenciam ativos em mercados emergentes. À literatura brasileira, os achados acrescentam evidências sobre a relação entre gerenciamento de resultados contábeis e tributários: Formigoni, Antunes, & Paulo (2009) não encontraram evidências significantes para a relação entre *accruals* discricionários e o *Book-Tax-Differences*; Ferreira et al. (2012) investigaram a associação entre gerenciamento de resultados e a mesma BTD, e encontraram uma relação diretamente proporcional; Martinez & Miiller (2016) apontaram que empresas que gerenciam seus lucros pra cima são

penalizadas com rebaixamento no rating de crédito na emissão de debêntures, enquanto as empresas agressivas tributariamente não são penalizadas.

Aos investidores, profissionais e reguladores brasileiros, a pesquisa acrescenta gerando *insights* para a construção e para o cumprimento da legislação de forma a coibir manipulações excessivas no lucro. O Brasil possui uma complexa legislação fiscal que se aplica à contabilidade, o que torna relevante o tema. Mudanças na legislação societária brasileira com o intuito de aproximá-la às normas internacionais contábeis (Lei 11.638/07 e 11.941/09) permitiram maior flexibilidade na mensuração e na evidenciação da informação contábil, o que torna o gerenciamento de resultados mais propício nesse ambiente.

## 2. Referencial Teórico

### 2.1 Gerenciamento de lucros contábeis em tempos de crise

A prática de gerenciamento de resultados pode ser influenciada por fatores internos (governança corporativa, cultura organizacional e internacionalização) e externos (liberdade econômica, desenvolvimento humano, sistema legal e qualidade de auditoria). Nesse contexto, a crise econômica pode ser um influenciador externo para as práticas de gerenciamento de resultados, principalmente no sentido de reduzir ainda mais os resultados nesses períodos, quando as perdas são mais aceitáveis pelos investidores (Ahmad-Zaluki, Campbell & Goodacre, 2011; Silva et al., 2014).

Dessa forma, espera-se que fortes mudanças no ambiente econômico influenciem a empresa a manipular lucros (Filip & Raffournier, 2014). Há também evidências de que a situação macroeconômica afeta a qualidade dos resultados reportados e que a relevância do lucro é sensível ao ciclo de negócios (Johnson, 1999; Jenkins, Kane & Velury, 2009). Esses achados evidenciam a necessidade de estudos que explorem as influências das condições macroeconômicas nas práticas de gerenciamento de resultados contábeis (Filip & Raffournier, 2014).

Cimini (2015) investigou se a crise do *subprime*, em 2008, afetou a manipulação dos resultados na União Europeia mediante o gerenciamento de resultados. Os achados sugerem que grande parte das empresas europeias reduziram o gerenciamento de resultados após o estouro da crise, devido ao aumento do nível de monitoramento pelos auditores. A crise de 2008, portanto, ampliou a demanda por relatórios

de alta qualidade com a presença de empresas de auditoria Big 4, reduzindo a incidência de gerenciamento de resultados (Francis, Hasan & Wu, 2013). Em contrapartida, Agrawal e Chatterjee (2015) examinaram a relação entre gerenciamento de resultados e dificuldades financeiras em empresas indianas. Os resultados indicam que companhias com menos dificuldade estão mais envolvidas em manipulação de lucros e que empresas com maiores coberturas de fluxo de caixa tem menores incentivos para gerenciar seus lucros por meio de *accruals* discricionários.

Os dois estudos anteriores apresentaram resultados divergentes, sinalizando falta de consenso na literatura. Adicionalmente, em épocas de crise, o mercado tolera um desempenho baixo e os gerentes acabam aproveitando para reduzir os lucros através de *accruals*, permitindo uma elevação no seu desempenho pós-crise (Habib, Bhuiyan & Islam, 2013; Saleh, 2005; Ahmad-Zaluki, Campbell & Goodacre, 2011). Os *accruals* podem ser não discricionários (normais) ou discricionários, que são aqueles com a finalidade de manipular o lucro contábil (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995). Dessa forma, em mercados emergentes, em que a assimetria de informação é mais relevante, há razões teóricas pelas quais empresas manipulem seus *accruals* discricionários para baixo em época de estresse econômico de natureza sistêmica.

**H1:** Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras são mais propensas ao gerenciamento de lucros contábeis.

## 2.2 Gerenciamento de lucros tributáveis em tempos de crise

A agressividade tributária e/ou gerenciamento dos lucros tributáveis é a redução da carga tributária sobre o lucro. Empresas agressivas tributariamente utilizam-se das ambiguidades das leis tributárias para realizar a escrituração contábil de maneira vantajosa e/ou estruturar as atividades que possuem tributação diferenciada (Tang & Firth, 2011). A agressividade tributária é considerada como uma oportunidade de investimento de risco, que pode ser aumentada dependendo da magnitude do problema de agência da empresa (Armstrong et al., 2015).

Da Silva e Martinez (2017) examinaram a associação entre agressividade tributária e crise financeira nas companhias abertas brasileiras. Os achados sugerem que existe uma associação positiva tanto referente aos tributos sobre o faturamento quanto sobre o lucro. Esse mecanismo é utilizado para gerar caixa adicional a fim de resolver as restrições financeiras, por meio de diminuição da carga tributária ou aumento dos créditos fiscais (Edwards, Schwab & Shevlin,

2013).

Quando as fontes de financiamento tradicionais se tornam mais onerosas ou estão indisponíveis, os gestores buscam formas alternativas de obter fundos. Uma dessas alternativas é o gerenciamento tributário agressivo, por meio de benefícios fiscais ou aumentando-se créditos fiscais, que consequentemente reduzem o volume de tributos pagos ou ainda postergam o seu pagamento. A escolha da fonte de financiamento alternativa por meio de agressividade tributária é feita quando o custo marginal é menor do que o de outras fontes disponíveis (Edwards, Schwab & Shevlin, 2013). Embora existam custos para a agressividade tributária, tais como multas oriundas de autuações em auditoria e custos relacionados à reputação da empresa (Richardson, Taylor & Lanis, 2015), em geral, espera-se que as empresas sejam, em média, mais agressivas tributariamente em períodos de crise econômica, quando as vantagens de se evitar impostos e melhoria do caixa operacional (Chen & Lai, 2012) são maiores do que os custos (Shackelford & Shevlin, 2001).

As empresas em períodos de crise financeira são encorajadas a se envolverem agressividade tributária, pois economizam caixa operacional e reduzem a carga de tributos, beneficiando seus acionistas (Chen & Lai, 2012).

**H2:** Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras são mais agressivas tributariamente e tendem a gerenciar seus lucros tributáveis.

### 2.3.2.3 Gerenciamento de resultados contábeis e tributáveis

Lennox, Lisowsky e Pittman (2013) encontraram evidências de que empresas americanas que gerenciam agressivamente seus tributos são menos propensas a gerenciarem seus resultados contábeis. Dessa forma, segundo os autores, uma superestimação do lucro contábil simultaneamente a uma redução do lucro tributável pode permitir que os gestores neguem aos acionistas a parcela justa que cada um possui nos lucros da companhia. Além disso, as empresas que gerenciam lucros para cima, em média, não se envolvem em posições fiscais agressivas devido ao risco de se relatar alto lucro contábil e baixo lucro tributável simultaneamente e que tipos extremos de gerenciamento de lucros não estão associados a uma maior agressividade tributária (Erickson, Hanlon & Maydew, 2004).

A *Book-Tax Difference* (BTD), proxy amplamente utilizada na literatura para agressividade tributária, pode ser causada tanto pelas diferenças entre as normas contábeis e tributárias (normal NBTD) quanto por escolhas oportunistas realizadas

pelo julgamento discricionário dos gerentes sobre o lucro tributável ou sobre o lucro contábil (anormal ABTD), a fim de atender aos interesses dos acionistas ou dos próprios gerentes, especialmente para reduzir a carga tributária das empresas (Tang & Firth, 2011; Formigoni, Antunes & Paulo, 2009).

Alguns incentivos comuns para o gerenciamento de resultados e a agressividade tributária podem estar relacionados à diminuição da carga tributária (Richardson, Taylor & Lanis, 2015), aumento do fluxo de caixa, o financiamento das operações e a redução do risco de falência (Crabtree & Maher, 2009; Ayers, Laplante & McGuire, 2010). Goncharov e Zimmermann (2006) concluíram, em seu estudo, que as empresas de capital aberto gerenciam seus lucros para baixo para pagar menos impostos de renda. Nesse sentido, uma vez que os incentivos ao gerenciamento do resultado contábil e do resultado tributável parecem semelhantes, pergunta-se se essas atividades são feitas simultaneamente por empresas da B3 especialmente em períodos de crise econômica.

Espera-se que empresas que gerenciam agressivamente seus tributos não sejam propensas a gerenciar seus resultados contábeis simultaneamente em período de crise econômica, uma vez que essa manobra aumentaria a exposição ao risco de monitoramento por agências fiscalizatórias como a Comissão de Valores Mobiliários (equivalente à SEC americana) e a Receita Federal (IRS americano), além de ser uma escolha complexa do ponto de vista fiscal e contábil (Erickson, Hanlon & Maydew, 2004).

**H3:** Empresas brasileiras mais agressivas tributariamente são mais propensas a gerenciar resultados contábeis via accruals discricionários.

**H4:** Empresas brasileiras menos agressivas tributariamente não são mais propensas a gerenciar resultados contábeis em tempos de crise econômica, uma vez que a crise eleva os custos/riscos dessas atividades.

### 3. Metodologia da Pesquisa

#### 3.1 Amostra e Coleta de Dados

Para testar as hipóteses propostas, foi coletada uma amostra composta por empresas com ações listadas na B3 (Brasil, Bolsa e Balcão), no período de 1998 a 2019. A coleta desses dados secundários foi realizada por meio da base de dados Economatica®. O ano de 1997 foi utilizado somente como base para se calcular as variações de algumas variáveis dos modelos (ex.: Receita Total no período anterior) em relação ao ano de 1998. O banco de dados inicial tem um total de 7.986 observações de ações ordinárias-ano de 363 empresas

entre 1998 e 2019.

A exclusão de dados da base inicial partiu da (i) retirada de observações que tinha ativo total menor ou igual a zero (3 observações); (ii) retirada de valores ausentes das variáveis contábeis do modelo (4.544 observações a menos); (iii) retirada dos valores ausentes para cálculo do ZScore e razões financeiras presentes no modelo (1.138 observações a menos). A amostra final contém 142 empresas não financeiras em 2.301 observações firma-ano.

#### 3.2 Descrição das Variáveis

**Gerenciamento do Lucro Contábil.** O Gerenciamento de Resultados (GR) é medido pelos resíduos do modelo Jones Modificado, que mensura o total de acumulações discricionárias - não correntes e correntes (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995) conforme abaixo. O modelo prevê a estimação dos betas (coeficientes) da regressão linear abaixo (equação 1) para cada ano da amostra e, em seguida, o cálculo dos resíduos estimados para cada empresa no tempo estudado.

$$TA_{it} = \beta_{0i} + \alpha_i [1/A_{it-1}] + [\beta_{1i} (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) + \beta_{2i} (PPE_{it})] / A_{it-1} + \epsilon_{it} \quad (1)$$

Em que  $TA_{it}$  = ajustes de regime de competência ou accruals totais da firma  $i$  no ano  $t$ ;  $\Delta REV_{it}$  = variação das receitas brutas entre o ano corrente e o ano anterior da firma  $i$ , ponderados pelo total de ativos do ano anterior;  $\Delta REC_{it}$  = variação de contas a receber (clientes a receber) entre os anos atual e anterior da firma  $i$ , ponderados pelos ativos totais no final do período anterior;  $PPE_{it}$  = soma dos ativos imobilizados e intangíveis do ano corrente da firma  $i$ , ponderados pelo total de ativos no final do exercício anterior; e  $A_{it-1}$  = ativo total da empresa  $i$  no ano anterior.

Para o cálculo dos *Accruals* Totais (TA), variável dependente da regressão linear (1), foi utilizada a equação 2 descrita abaixo:

$$TA_{it} = [(\Delta AC_{it} - \Delta Disp_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta Div_{it}) - Depr_{it}] / A_{it-1} \quad (2)$$

Em que  $\Delta AC_{it}$  representa a variação do ativo circulante da empresa  $i$  do exercício anterior para o final do período corrente;  $\Delta Disp_{it}$  é a variação das disponibilidades da empresa  $i$  no final do ano anterior para o final do ano corrente;  $\Delta PC_{it}$  é a variação do passivo circulante da empresa  $i$  no final do período anterior para o final do período corrente;  $\Delta Div_{it}$  é a variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo da empresa  $i$  no final do ano anterior para o final do ano corrente;  $Depr_{it}$  é o total das despesas com amortização

e depreciação da empresa  $i$  durante o período corrente; e  $\Delta AT_{i,t-1}$  é o total de ativos da firma  $i$  no ano anterior.

Até o ano de 2008, os *accruals* totais foram calculados com base na abordagem do Balanço Patrimonial descrita acima. Conforme Jones (1991, p. 207) os *accruals* discricionários têm como base de cálculo a diferença entre os *accruals* totais e os *accruals* não discricionários. Após 2008, com o advento da Lei 11.638/07, os *accruals* totais passaram a ser calculados a partir da metodologia do fluxo de caixa (Lucro Líquido – Fluxo de Caixa das Operações), uma vez que, a partir daquele ano, as empresas passaram a ser obrigadas a apresentar a Demonstração do Fluxo de Caixa (Martinez, 2013).

Para verificar o efeito da crise em diferentes cenários de gerenciamento de resultados, a variável GR (modelo Jones Modificado) foi calculada de três formas: (i) **Gerenciamento geral**, que representa o valor absoluto dos *accruals* discricionários segundo o modelo Jones Modificado; (ii) **Gerenciamento negativo ou para baixo**, que representa o valor absoluto dos *accruals* discricionários segundo o modelo Jones Modificado, apenas quando os *accruals* discricionários são negativos; e (iii) **Gerenciamento positivo ou para cima**, que representa o valor absoluto dos *accruals* discricionários segundo o modelo Jones Modificado, apenas quando os *accruals* discricionários são positivos ou nulos.

**Gerenciamento do lucro tributável.** A agressividade tributária foi mensurada a partir da proxy *Book-Tax-Difference* (BTD), calculada a partir da diferença entre o lucro tributável de acordo com a legislação tributária, e o lucro contábil conforme os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (GAAP). Essa diferença existe justamente pelas divergências nos critérios de apuração determinadas pelas legislações societárias e tributárias (Ferreira et al., 2012). Para o Cálculo da BTD, utiliza-se a equação abaixo:

$$BTD_{it} = LAIR_{it} - Provisão\ IR\ e\ CSLL_{it} / 0,34 \quad (3)$$

Em que LAIR é Lucro Antes do IRPJ/CSLL; Provisão IRPJ/CSLL é Lucro Real, calculado a partir da provisão para IR/CSLL; 0,34 é a alíquota nominal de tributação (Ferreira et al., 2012). Após o cálculo, o BTD foi dividido pelo total de ativos.

O Effective Tax Rate (ETR) é uma alternativa de proxy para agressividade tributária. A medida representa a divisão da provisão de IRPJ e da CSLL pelo LAIR subtraído do resultado de equivalência patrimonial.

**Crise econômica.** para identificar períodos de crise, este artigo acompanhou publicações de economia (Gomes & Magalhães, 2015; Chauvet & Morais, 2010; Chauvet,

2002; Pires, 2014; Damasceno, 2018) que evidenciam os períodos de recessões econômicas no Brasil por meio de estudos dos ciclos econômicos. Os trabalhos citados apontam como períodos de crise os anos de 1998, 2001, 2003, 2008, 2009, 2013, 2014, 2015, 2016 e 2017. Variáveis *dummies* assumiram valor “1” para períodos de crise e “0” para períodos de não crise.

**Variáveis de controle.** Foram também utilizadas as seguintes variáveis de controle, enumeradas pela literatura que trata de gerenciamento de resultados contábeis:

- (i) ROA = Retorno sobre os Ativos antes dos tributos, pois, em média, empresas com baixas margens de lucro recorrem mais ao gerenciamento de resultados (Agrawal & Chatterjee, 2015);
- (ii) Alavancagem da Empresa, medida pela relação entre a dívida de longo prazo e o ativo total, sob os argumentos de que as empresas mais alavancadas gerenciam mais resultados para evitar violações de obrigações da dívida;
- (iii) *Market-to-book*, para capturar as oportunidades de crescimento das empresas, medida que pode estar relacionada ao gerenciamento de resultados (Charitou, Lambertides & Trigeorgis, 2007; Habib, Bhuiyan & Islam, 2013);
- (iv) Tamanho, log natural do total de ativos para a empresa, uma vez que as empresas maiores preocupam-se mais com a sua reputação caso seja detectado gerenciamento de resultados (Habib, Bhuiyan & Islam, 2013; Agrawal & Chatterjee, 2015);
- (v) *Z-Score*, para mensurar os períodos em que as empresas passaram por dificuldades financeiras de acordo com o Score Altman Z modificado. Esse modelo é calculado pela seguinte equação:  $Z = [1,2 (\text{capital de giro dividido pelo ativo total}) + 1,4 (\text{lucros retidos divididos pelo ativo total}) + 3,3 (\text{lucro antes de juros e impostos dividido pelo ativo total}) + 0,999 (\text{vendas divididas pelo ativo total})] * (-1)$ . Quanto maior o indicador, maior a dificuldade financeira (Richardson, Taylor & Lanis, 2015);
- (vi) Imobilizado, que mensura o grau de imobilização do ativo (imobilizado dividido pelo ativo total do ano anterior). É uma medida de empresas mais intensivas em capital, sob o argumento que empresas com mais imobilizado tem taxas diferentes de depreciação, que são despesas discricionárias. Portanto, essa escolha pode afetar o gerenciamento de resultados (Han & Wang, 1998; Filip & Raffournier, 2014);
- (vii) Prejuízo, variável *dummy* que assume 1 para empresas com prejuízo e 0 para empresas com lucro, pois empresas com prejuízos têm incentivos diferentes do que empresas que não tem prejuízos no que se referem ao gerenciamento de resultados (Ferreira et al., 2012).

### 3.3 Design de Pesquisa

#### MODELO 1: Gerenciamento de resultados contábeis em períodos de crise.

A hipótese 1 foi testada a partir da especificação abaixo. Para que a hipótese “Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras são mais propensas ao gerenciamento de lucros contábeis” seja validada, o coeficiente  $\beta_1$  deve ser positivo e significativo estatisticamente. Verificou-se ainda, em média, se esse efeito se mantém para diferentes direções de gerenciamento de resultado contábil.

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{DummyCrise}_{it} + \sum \beta_k \text{Controles}_{it} + \varepsilon_{it} \text{ (MODELO 1)}$$

#### MODELO 2: Agressividade tributária ou gerenciamento de lucros tributáveis em períodos de crise.

A hipótese 2 foi testada a partir da especificação abaixo. Para que a hipótese “Em períodos de crise econômica, empresas brasileiras são mais propensas ao gerenciamento de lucros tributáveis ou à agressividade tributária” seja validada, o coeficiente  $\beta_1$  deve ser positivo e significativo estatisticamente.

$$BTD_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{DummyCrise}_{it} + \sum \beta_k \text{Controles}_{it} + \varepsilon_{it} \text{ (MODELO 2)}$$

#### MODELO 3: Gerenciamento simultâneo de resultado contábil e tributário.

A hipótese 3 foi testada a partir da especificação abaixo. Para que a hipótese “Empresas brasileiras menos agressivas tributariamente são mais propensas a gerenciar resultados contábil” seja validada, o coeficiente  $\beta_1$  deve ser positivo e significativo estatisticamente, em especial para a subamostra em que os accruals discricionários são negativos (sempre medidos em valor absoluto para fins de regressão linear).

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 BTD_{it} + \sum \beta_k \text{Controles}_{it} + \varepsilon_{it} \text{ (MODELO 3)}$$

#### MODELO 4: Gerenciamento simultâneo de resultado contábil e tributário em períodos de crise econômica.

A hipótese 4 foi testada a partir da especificação abaixo. Para que a hipótese “Empresas brasileiras menos agressivas tributariamente não são mais propensas a gerenciar resultados contábil em tempos de crise econômica” seja validada, o coeficiente  $\beta_2$  não deve ser significativo estatisticamente. O “não-resultado” esperado sinaliza que não há evidências de simultaneidade entre as duas práticas de gerenciamento tributário e contábil em períodos de crise.

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 BTD_{it} + \beta_2 BTD_{it} * \text{DummyCrise}_{it} + \beta_3 \text{DummyCrise}_{it} + \sum \beta_k \text{Controles}_{it} + \varepsilon_{it} \text{ (MODELO 4)}$$

## 4. Resultados e Análises

Para o cálculo das regressões, as variáveis obtidas entre os anos de 1998 a 2019 foram winsorizadas a 2,5% da amostra em cada extremidade nas variáveis GR, BTD, Z-Score, ROA, Alavancagem, Market-to-Book, Imobilizado e Tamanho. As variáveis do modelo Jones Modificado também foram winsorizadas à mesma taxa. A winsorização foi feita a 2,5% dada a alta presença de outliers na distribuição da variável Market-to-Book. Estão demonstradas na Tabela 1 as estatísticas descritivas das variáveis dos modelos 1 a 4, descritos na metodologia.

Tabela 1: Estatísticas Descritivas

Esta tabela apresenta a estatística descritiva das variáveis contendo médias, desvio-padrão, quartil 1, mediana e quartil 3 das variáveis dos modelos, totalizando 2,301 observações de 142 empresas listadas na B3 S/A no período de 1998 a 2019. As variáveis foram winsorizadas a 2,5%. Ver definições das variáveis na metodologia. O painel A traz características das distribuições das variáveis Book-Tax-Differences e controles contábeis; o painel B traz os momentos das distribuições do gerenciamento de resultados contábeis via accruals discricionários: GR geral; GR em módulo; GR negativo e GR positivo ou nulo.

Painel A: Agressividade Tributária e variáveis de controle

	Média	Desvio-Padrão	Quartil 1	Mediana	Quartil 3
BTD	-0.048	0.345	-0.022	0.007	0.037
ETR	0.197	0.378	0.001	0.212	0.328
ROA	-0.018	0.352	-0.018	0.031	0.087
Alavancagem	0.411	0.461	0.16	0.333	0.498
Market-to-Book	0.629	2.019	0.001	0.002	0.017
Tamanho	14.31	1.933	13.326	14.412	15.532
ZScore	-0.805	1.773	-1.502	-0.952	-0.472
Crise	0.497	0.5	0	0	1
Imobilizado	0.293	0.271	0.036	0.24	0.458
Prejuízo	0.317	0.466	0	0	1
<b>N</b>	<b>2,301 observações</b>				

Painel B: Gerenciamento de Resultado (Jones Modificado)

GR	-0.024	1.021	-0.332	-0.096	0
GR em módulo	0.353	0.958	0.004	0.174	0.364
<b>N</b>	<b>2,301 observações</b>				
GR negativo	-0.255	0.259	-0.386	-0.236	-0.03
<b>N</b>	<b>1,699 observações</b>				
GR positivo ou nulo	0.629	1.794	0.001	0.011	0.161
<b>N</b>	<b>602 observações</b>				

A Tabela 2, a seguir, apresenta os resultados da regressão do modelo (1) utilizado para verificar se as empresas em períodos de crise gerenciam mais seus resultados contábeis via accruals discricionários.

**Tabela 2:** Gerenciamento de Resultados Contábeis em tempos de crise

Esta tabela apresenta os resultados do Modelo de Regressão (1) que testa se as empresas em tempos de crise se envolvem em gerenciamento de resultados contábeis. GR é a variável dependente que mensura o gerenciamento de resultados pelo modelo de Jones Modificado sempre calculado em valor absoluto; Dummycrise (0 - crise; 1 - não crise) é a variável de interesse; e ROA (retorno sobre o ativo), Alavancagem, Market-to-book, Tamanho, Z-Score, Prejuízo e Imobilizado são as variáveis de controle. As variáveis foram winsorizadas a 2,5%. \*, \*\* e \*\*\* representa 10%, 5% e 1% de significância estatística, respectivamente. Os números em negrito mostram p-valores que sinalizam significância dos coeficientes a 1% ou a 5%. A coluna GR constitui a amostra cujo modelo de Jones Modificado apresenta-se em valores absolutos; a coluna GR<0 constitui a amostra que contém apenas accruals discricionários negativos; a coluna GR>=0 apresenta a amostra que contém apenas accruals discricionários positivos.

Gerenciamento de Resultado (GR)	GR (Geral)		GR < 0		GR >= 0	
	Coef.	valor-P	Coef.	valor-P	Coef.	valor-P
Dummy de Crise	0.10***	0.000	0.11***	0.000	-0.03	0.743
ROA	-0.43*	0.092	0.01	0.957	-0.44	0.258
Alavancagem	0.30***	0.000	0.07*	0.079	0.46***	0.001
Market-to-Book	-0.06***	0.004	-0.02***	0.000	-0.15**	0.033
Tamanho	0.08**	0.036	0.03	0.131	0.08	0.319
ZScore	0.03	0.682	-0.02	0.299	0.05	0.612
Prejuízo	-0.11**	0.024	0.00	0.935	-0.24*	0.096
Imobilizado	-0.15	0.314	-0.19***	0.000	-0.11	0.832
Constante	-0.88	0.118	-0.19	0.466	-0.52	0.666
R-Quadrado	0.09		0.132		0.123	
F-Teste	10.9		17.12		4.02	
Critério Akaike (AIC)	4,090		-1,055		1,585	
N	2,301		1,699		602	

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

De acordo com os resultados da regressão apresentados na Tabela 2, há evidências de que empresas gerenciam mais resultados via accruals discricionários em períodos de crise econômico. O coeficiente foi positivo e significativo a 1% nas regressões com gerenciamento geral e com gerenciamento para baixo (accruals negativos em módulo). Já a regressão que utiliza como variável dependente o gerenciamento de lucros contábeis para cima não apresentou coeficiente estatisticamente significativo. Esse resultado corrobora o argumento de que, em épocas de crise, o mercado tolera um desempenho baixo e os gerentes acabam reduzindo lucros por meio de accruals, permitindo uma elevação no desempenho pós-crise (Habib, Bhuiyan & Islam, 2013; Silva et al., 2014; Saleh, 2005; Ahmad-Zaluki, Campbell & Goodacre, 2011).

A Tabela 3, a seguir, apresenta os resultados da regressão do modelo (2) utilizado para verificar se as empresas em períodos de crise econômica são mais agressivas tributariamente, quando a agressividade fiscal é medida pelo *Book-Tax-Differences*, medida que captura a diferença entre lucro contábil e tributável.

**Tabela 3:** Gerenciamento de lucros tributáveis em tempos de crise

Esta tabela apresenta os resultados do Modelo de Regressão (2) que testa se as empresas em tempos de crise se envolvem em gerenciamento de resultados tributáveis medidos pelo *Book-Tax-Differences* (BTD). Dummy de crise (0 - crise; 1 - não crise) é a variável de interesse; e ROA (retorno sobre o ativo), Alavancagem, Market-to-book, Tamanho, Z-Score, Prejuízo e Imobilizado são as variáveis de controle. As variáveis foram winsorizadas a 2,5%. \*, \*\* e \*\*\* representa 10%, 5% e 1% de significância estatística, respectivamente. Os números em negrito mostram p-valores que sinalizam significância dos coeficientes a 1% ou a 5%.

	BTD	
	Coef.	Valor-P
Dummy de Crise	0.005**	0.019
ROA	0.993**	0.000
Alavancagem	-0.007**	0.046
Market-to-Book	0.001	0.137
Tamanho	0.006**	0.032
ZScore	0.007**	0.011
Prejuízo	0.029***	0.000
Imobilizado	0.000	0.963
Constante	-0.121***	0.004
R-Quadrado	0.94	
F-Teste	1,239	
Critério Akaike (AIC)	-7,579	
N	2,301	

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

De acordo com os resultados da regressão apresentados na Tabela 3, a hipótese de que empresas são mais agressivas tributariamente em tempos de crise foi satisfeita parcialmente, pois o coeficiente  $\beta_1$  apresentou resultado positivo e significativo a 1% apenas quando agressividade tributária é medida pelo BTD. Para o BTD, os achados corroboram os argumentos de que embora existam custos para a agressividade tributária, tais como multas oriundas de autuações em auditoria e custos relacionados à reputação da empresa (Richardson, Taylor & Lanis, 2015), em média, as empresas em períodos de crise econômica tendem a ser mais agressivas tributariamente. Quando as vantagens de se evitar impostos, tais como a redução da carga de tributos e melhoria do caixa operacional (Chen & Lai, 2012) são maiores do que os custos (Shackelford & Shevlin, 2001), essa alternativa parece viável às empresas.

A Tabela 4, a seguir, apresenta os resultados da regressão do modelo (3) utilizado para verificar se as empresas mais agressivas tributariamente são mais propensas a gerenciar seus resultados contábeis. A regressão abaixo busca testar se há simultaneidade decisão pela firma entre o gerenciamento do lucro contábil e do lucro tributável, para todo o período da amostra.



**Tabela 4:** Gerenciamento simultâneo de resultados contábeis e tributários

Esta tabela apresenta os resultados do Modelo de Regressão (4) que evidencia se as empresas se envolvem em GR e AT de forma simultânea. GR é a variável dependente (mensura o gerenciamento de resultados pelo modelo de Jones Modificado em valores absolutos); BTD (*Book-Tax Difference*) ou ETR (*Effective Tax Rate*) mensura agressividade tributária e são as variáveis de interesse; e ROA (retorno sobre o ativo), Alavancagem, Market-to-book, Tamanho, ZScore, Prejuízo e Imobilizado são as variáveis de controle. As variáveis foram winsorizadas a 2,5%. \*, \*\* e \*\*\* representa 10%, 5% e 1% de significância estatística, respectivamente. Os números em negrito mostram p-valores que sinalizam significância dos coeficientes a 1% ou a 5%. A coluna GR Geral constitui a amostra cujo modelo de Jones Modificado apresenta-se em valores absolutos; a coluna GR<0 constitui a amostra que contém apenas accruals discricionários negativos; a coluna GR>=0 apresenta a amostra que contém apenas accruals discricionários positivos.

Panel 1: Agressividade Tributária medida pelo BTD

GR	GR (Geral)		GR < 0		GR >= 0	
	Coef.	P-valor	Coef.	P-valor	Coef.	P-valor
BTD	-0.852**	0.014	-0.004	0.987	-1.008**	0.013
BTD*Crise	<b>-0.131</b>	<b>0.493</b>	<b>-0.087</b>	<b>0.547</b>	<b>-0.299</b>	<b>0.351</b>
Dummy de Crise	0.099***	0.000	0.105***	0.000	-0.071	0.374
ROA	0.485	0.257	0.084	0.732	0.67	0.229
Alavancagem	0.291***	0.000	0.072	0.084	0.436***	0.000
Market-to-Book	-0.057***	0.005	-0.018***	0.000	-0.148**	0.031
Tamanho	0.091**	0.018	0.029	0.127	0.097	0.216
ZScore	0.029	0.689	-0.023	0.300	0.041	0.689
Prejuízo	-0.079	0.102	0.007	0.763	-0.187	0.200
Imobilizado	-0.135	0.338	-0.184***	0.000	-0.026	0.958
	-1.026*	0.059	-0.211	0.438	-0.78	0.490
R-Quadrado	0.091		0.255		0.132	
	5.611		13.7		4.4	
Critério Akaike (AIC)	4,090		-1,054		1,581	
N	2,301		1,699		602	

Panel 2: Agressividade Tributária medida pelo ETR

GR	GR (Geral)		GR < 0		GR >= 0	
	Coef.	P-valor	Coef.	P-valor	Coef.	P-valor
ETR	0.152*	0.051	-0.002	0.931	0.408**	0.036
ETR*Crise	<b>-0.224*</b>	<b>0.074</b>	<b>0.004</b>	<b>0.887</b>	<b>-0.454</b>	<b>0.277</b>
Dummy de Crise	0.144***	0.000	0.105***	0.000	0.056	0.587
ROA	-0.426*	0.092	0.01	0.958	-0.443	0.251
Alavancagem	0.302***	0.000	0.072*	0.080	0.492***	0.000
Market-to-Book	-0.058***	0.004	-0.018***	0.000	-0.141**	0.033
Tamanho	0.085**	0.037	0.028	0.130	0.078	0.350
ZScore	0.029	0.674	-0.022	0.299	0.057	0.558
Prejuízo	-0.102**	0.036	0.002	0.936	-0.211	0.152
Imobilizado	-0.144	0.321	-0.186***	0.000	-0.133	0.795
Constante	-0.937	0.110	-0.188	0.468	-0.555	0.646
R-Quadrado	0.085		0.132		0.131	
F-Teste	7.6		13.9		3.54	
Critério Akaike (AIC)	4,103		-1,051		1,579	
N	2,301		1,699		602	

Os resultados da regressão apresentados na Tabela 4 validam a hipótese de não existência de gerenciamento tributário e con-

tábil simultâneo em períodos de crise. Isso sugere a inexistência de complementariedade entre os dois tipos de gerenciamento de resultados (coeficiente da interação entre ETR e crise - BTD e crise - foi insignificante estatisticamente). Esses resultados corroboram os argumentos de que as empresas que gerenciam agressivamente seus tributos não são propensas a gerenciar seus resultados contábeis simultaneamente em período de crise, uma vez que essa manobra aumentaria o risco/custo da transação monitorada por agências fiscalizatórias como a Comissão de Valores Mobiliários (equivalente à SEC - Securities Exchange Commission nos Estados Unidos) e a Receita Federal (equivalente ao IRS americano), além de ser uma escolha complexa (Erickson, Hanlon & Maydew, 2004).

## 5. Considerações Finais

Esse trabalho buscou explicar o comportamento de empresas durante crises econômicas no que se refere ao gerenciamento de lucros tributáveis e contábeis. Os testes mostraram que atividades de agressividade tributária e gerenciamento de resultados via accruals discricionários não ocorrem simultaneamente em períodos de crise econômica, dado o risco regulatório dessa escolha. Adicionalmente, os resultados evidenciaram que a direção do gerenciamento de lucros contábeis importa, sinalizando que accruals discricionários negativos são mais comuns em épocas de crise econômica, em uma amostra de empresas brasileiras negociadas na B3.

As limitações deste estudo residem, em parte, no viés de causalidade reversa verificado especificamente na teoria que relaciona agressividade tributária e gerenciamento de lucros em nível de accruals anormais. O alto R-Quadrado da especificação utilizada pela hipótese 2 sinaliza endogeneidade do modelo. A correção dessa metodologia fica como sugestão para as próximas pesquisas.

Além disso, como todo e qualquer modelo de estimação baseado em resíduos, o modelo de Jones Modificado captura eventos erráticos não necessariamente relacionados ao conceito que se deseja mensurar de forma isolada (accruals discricionários). A estimação dos resíduos foi feita com base em betas anuais, uma vez que a bolsa brasileira representa setores com alta concentração de mercado e com poucas empresas de diferentes portes em negociação.

Outro ponto importante a ser considerado é a capacidade de reversão dos accruals discricionários, não considerada no escopo dessa pesquisa. Ajustes de regime de competência não foram decompostos em temporários e não temporários, e o *timing* de gerenciamento pode impactar as políticas contábeis das empresas.

No entanto consideram-se os resultados úteis e relevantes para explicação do comportamento contábil e tributário das companhias durante crises econômicas, uma vez que podem direcionar decisões por investidores e órgãos fiscalizadores.

## Referências

- Agrawal, K., & Chatterjee, C. (2015). Earnings management and financial distress: Evidence from India. *Global Business Review*, 16(5\_suppl), 140S-154S. <https://doi.org/10.1177/0972150915601928>
- Ahmad-Zaluki, N. A., Campbell, K., & Goodacre, A. (2011). Earnings management in Malaysian IPOs: The East Asian crisis, ownership control, and post-IPO performance. *The International Journal of Accounting*, 46(2), 111-137. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.001>
- Ahmed, K., Godfrey, J. M., & Saleh, N. M. (2008). Market perceptions of discretionary accruals by debt renegotiating firms during economic downturn. *The International Journal of Accounting*, 43(2), 114-138. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.04.002>
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., Jagolinzer, A. D., & Larcker, D. F. (2015). Corporate governance, incentives, and tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.02.003>
- Asquith, P., Gertner, R., & Scharfstein, D. (1994). Anatomy of financial distress: An examination of junk-bond issuers. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(3), 625-658. <https://doi.org/10.2307/2118416>
- Ayers, B. C., Jiang, J., & Yeung, P. E. (2006). Discretionary accruals and earnings management: An analysis of pseudo earnings targets. *The Accounting Review*, 81(3), 617-652. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.617>
- Ayers, B. C., Laplante, S. K., & McGuire, S. T. (2010). Credit ratings and taxes: The effect of book-tax differences on ratings changes. *Contemporary Accounting Research*, 27(2), 359-402. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01011.x>
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of accounting and economics*, 29(1), 1-51. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics*, 24(1), 99-126. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *The accounting review*, 81(5), 983-1016. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- Charitou, A., Lambertides, N., & Trigeorgis, L. (2007). Earnings behaviour of financially distressed firms: the role of institutional ownership. *Abacus*, 43(3), 271-296. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00230.x>
- Chauvet, M. (2002). The Brazilian business and growth cycles. *Revista Brasileira de Economia*, 56(1), 75-106. <https://doi.org/10.1590/S0034-71402002000100003>
- Chauvet, M., & Morais, I. (2010). Predicting Recessions in Brazil. In 6th Colloquium on Modern Tools for Business Cycle Analysis: the Lessons from Global Economic Crisis.
- Chen, C., & Lai, S. (2012). Financial constraint and tax aggressiveness. *Journal of Financial Economics*, 1-41.
- Chen, K. P., & Chu, C. C. (2005). Internal control versus external manipulation: A model of corporate income tax evasion. *The Rand Journal of Economics*, 151-164. <https://www.jstor.org/stable/1593759>
- Cimini, R. (2015). How has the financial crisis affected earnings management? A European study. *Applied economics*, 47(3), 302-317. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.969828>
- Crabtree, A., & Maher, J. J. (2009). The influence of differences in taxable income and book income on the bond credit market. *Journal of the American Taxation Association*, 31(1), 75-99. <https://doi.org/10.2308/jata.2009.31.1.75>
- Damasceno, F. S. (2018). Is BNDES favoring firms? A trade credit perspective. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Fucape Business School - FUCAPE. Vitória.
- Da Silva, R., & Martinez, A. L. (2017, June). Restrição financeira e agressividade fiscal nas empresas brasileiras de capital aberto. Anais do Congresso Anpcont, Belo Horizonte, MG, Brasil, 11. <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2018110305>

- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D. J. (1994). Accounting choice in troubled companies. *Journal of accounting and economics*, 17(1-2), 113-143. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90007-8](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90007-8)
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 193-225. <https://www.jstor.org/stable/248303>
- DeFond, M. L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, 17(1-2), 145-176. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Dichev, I. D., & Skinner, D. J. (2002). Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of accounting research*, 40(4), 1091-1123. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00083>
- Edwards, A., Schwab, C., & Shevlin, T. (2013, February). Financial constraints and the incentive for tax planning. In 2013 American Taxation Association midyear meeting: New faculty/doctoral student session (Vol. 2216875).
- Erickson, M., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2004). How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings. *The Accounting Review*, 79(2), 387-408. <https://doi.org/10.2308/acch.2004.79.2.387>
- Ferreira, F. R., Martinez, A. L., Costa, F. M. D., & Passamani, R. R. (2012). Book-tax differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *Revista de administração de empresas*, 52(5), 488-501. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902012000500002>
- Filip, A., & Raffournier, B. (2014). Financial crisis and earnings management: The European evidence. *The International Journal of Accounting*, 49(4), 455-478. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2014.10.004>
- Formigoni, H., Antunes, M. T. P., & Paulo, E. (2009). Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. *BBR-Brazilian Business Review*, 6(1), 44-61. <https://doi.org/10.15728/bbr.2009.6.1.3>
- Francis, B., Hasan, I., & Wu, Q. (2013). The benefits of conservative accounting to shareholders: Evidence from the financial crisis. *Accounting Horizons*, 27(2), 319-346. <https://doi.org/10.2308/acch-50431>
- Gomes, F. A. R., & de Magalhães, M. A. (2015). Construindo uma cronologia mensal de recessões para o estado do Espírito Santo. *Brazilian Business Review*, 12(2), 26. <https://doi.org/10.15728/bbr.2015.12.2.2>
- Goncharov, I., & Zimmermann, J. (2006). Earnings management when incentives compete: the role of tax accounting in Russia. *Journal of International Accounting Research*, 5(1), 41-65. <https://doi.org/10.2308/jiar.2006.5.1.41>
- Habib, A., Bhuiyan, B. U., & Islam, A. (2013). Financial distress, earnings management and market pricing of accruals during the global financial crisis. *Managerial Finance*. <https://doi.org/10.1108/03074351311294007>
- Hackbarth, D., Miao, J., & Morellec, E. (2006). Capital structure, credit risk, and macroeconomic conditions. *Journal of financial economics*, 82(3), 519-550. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.10.003>
- Han, J. C., & Wang, S. W. (1998). Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis. *Accounting review*, 103-117. <https://www.jstor.org/stable/248343>
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Jenkins, D. S., Kane, G. D., & Velury, U. (2009). Earnings conservatism and value relevance across the business cycle. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(9-10), 1041-1058. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02164.x>
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Johnson, M. F. (1999). Business cycles and the relation between security returns and earnings. *Review of Accounting Studies*, 4(2), 93-117. <https://doi.org/10.1023/A:1009649018325>
- Kazemian, S., & Sanusi, Z. M. (2015). Earnings management and ownership structure. *Procedia Economics and Finance*, 31, 618-624. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01149-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01149-1)
- Lennox, C., Lisowsky, P., & Pittman, J. (2013). Tax aggressiveness and accounting fraud. *Journal of Accounting Resear*

- ch, 51(4), 739-778. <https://doi.org/10.1111/joar.12002>
- Lim, S., & Matolcsy, Z. (1999). Earnings management of firms subjected to product price controls. *Accounting & Finance*, 39(2), 131-150. <https://doi.org/10.1111/1467-629X.00021>
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31. <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>
- Martinez, A. L., & Miiller, D. L. (2016). Book-tax-difference, gerenciamento de resultados e ratings de debêntures no mercado brasileiro. *Revista Universo Contábil*, 12(3), 91-109. <https://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/5140/3394>
- Navissi, F. (1999). Earnings management under price regulation. *Contemporary Accounting Research*, 16(2), 281-304. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1999.tb00582.x>
- Pires, M. C. D. C. (2014). Política fiscal e ciclos econômicos no Brasil. *Economia Aplicada*, 18(1), 69-90. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1413-8050/ea350>
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2015). The impact of financial distress on corporate tax avoidance spanning the global financial crisis: Evidence from Australia. *Economic Modelling*, 44, 44-53. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.09.015>
- Rosner, R. L. (2003). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 361-408. <https://doi.org/10.1506/8EVN-9KRB-3AE4-EE81>
- Shackelford, D. A., & Shevlin, T. (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 321-387. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00022-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00022-2)
- Tang, T., & Firth, M. (2011). Can book-tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. *The International Journal of Accounting*, 46(2), 175-204. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.005>