

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS POR MEIO DE ATIVOS FISCAIS DIFERIDOS

Earnings management via deferred tax assets

Valdiney Alves de Oliveira

Universidade Federal de Uberlândia

E-mail: valdiney_oliveira@zipmail.com.br

Sirlei Lemes

Universidade Federal de Uberlândia

E-mail: sirlemes@uol.com.br

Lara Cristina Francisco de Almeida

Universidade Federal de Uberlândia

E-mail: aracris.almeida@bol.com.br

RESUMO: O desenvolvimento das organizações, do mercado de capitais e a necessidade de geração de riqueza e maximização de valor para os acionistas tornam a transparência dos atos dos gestores em relação às empresas crucial na condução dos negócios e no processo de controle e tomada de decisão, possibilitando, assim, maior atratividade para o capital necessário aos projetos das empresas. Como resposta ao estímulo do mercado de capitais, surge, então, a possibilidade de gerenciamento de resultados. A proposta deste trabalho consiste em analisar essa hipótese, por meio do ativo fiscal diferido e fundamentar discussões sobre a relevância do tema gerenciamento de resultados contábeis e suas implicações nas empresas brasileiras. O ativo fiscal diferido foi instituído pelo pronunciamento do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON) e aprovado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), por meio da Deliberação nº 273/98. A metodologia utilizada consiste de uma pesquisa descritiva documental, realizada por meio de um estudo de caso comparativo dos resultados e dos ativos fiscais diferidos das quatro maiores empresas de telecomunicações do mercado brasileiro, no período de 2003 a 2007. Como resultado, verifica-se a adoção da prática do diferimento de ativos fiscais nas demonstrações das empresas analisadas.

PALAVRAS-CHAVE: Gerenciamento de resultados. Ativo fiscal diferido. Setor de Telecomunicações. Mercado de Capitais

ABSTRACT: The development of the organizations, capital markets, the wealth generation's necessity and value maximizing to shareholders become managers' transparency acts in relation to the companies crucial on business management, controlling and the process of making decision, making possible, thus, more attractiveness for the capital, that is necessary to companies' projects. As the answer to capital market stimulation, emerges, earnings management possibility. The proposal of this study consists in analyze the earnings management possibility by deferred fiscal assets and settle discussions about earnings management relevance and themselves implications in Brazilian companies. The deferred fiscal assets were established by pronouncement of Brazilians' Public Accountants Institute (IBRACON) and recommended by Brazilian Security Commission (CVM) by Decision number 273/98. The utilized methodology consists of documentary and descriptive study, by analyzing comparative case study of the results and fiscal deferred assets from the four largest telecommunications companies in the Brazilian market, from 2003 to 2007. As a result, it is verified the adoption of deferred fiscal assets on income statement from the analyzed companies.

KEYWORDS: *Earnings Management. Deferred fiscal assets. Telecommunications Sector. Capital Markets.*

Recebido em 14/07/2008, aprovado em 25/01/2009, disponível em 21/02/2009.

Avaliado pelo sistema double blind review

Editor científico: Fátima de Souza Freire

1 Introdução

O desenvolvimento das organizações, do mercado de capitais e a necessidade de geração de riqueza e maximização de valor para os acionistas tornam a transparência dos atos dos gestores, em relação às empresas, crucial na condução dos negócios e no processo de controle e tomada de decisão, propiciando, assim, maior atratividade para o capital necessário aos projetos das empresas.

A contabilidade, no Brasil, pautada, em sua maior parte, no que tange ao aspecto jurídico, no Direito Romano, contribui diretamente para uma visão arraigada de um conjunto de normas e procedimentos (LOPES; MARTINS, 2005, p.53).

Essas normas e procedimentos tendem a ser determinantes nas formas de reconhecimento dos resultados nas organizações e, embora restritivas, elas possibilitam o gerenciamento de resultados de modo a produzir exatamente aquilo que se espera das organizações.

Como resposta ao estímulo do mercado de capitais e da necessidade de maximização de valor e riqueza para o acionista, surge, então, a possibilidade de gerenciamento de resultados.

Enquanto o gerenciamento de resultados caracteriza-se, fundamentalmente, como a alteração proposital dos resultados contábeis, visando atender a motivação particular, o planejamento tributário é a forma com que os agentes contam para lograr respeitada a sua capacidade contributiva, que é um princípio geral de direito tributário, de acordo com o artigo 145, inciso III, parágrafo 1 da Constituição Federal.

Assim, este estudo justifica-se por alertar os usuários das informações contábeis para a prática de gerenciamento de resultados que pode ser exercida por empresas brasileiras.

O trabalho está estruturado em quatro seções, além da seção inicial. A seção dois trata da revisão bibliográfica; na seção três, apresenta-se a metodologia; na quarta seção descrevem-se as empresas analisadas e realiza-se a análise dos resultados obtidos; e, na última seção, encontram-se as considerações finais como encerramento do trabalho.

A questão problema que orientou a realização deste trabalho foi: **É possível gerenciar resultados nas empresas utilizando-se como prática o ativo fiscal diferido?**

Este estudo tenciona contribuir para a avaliação da prática dos gestores em diferir ativos fiscais como meio para o gerenciamento dos resultados nas organizações.

Este trabalho tem como objetivo principal analisar a possibilidade de gerenciamento de resultados por meio da constituição do ativo fiscal diferido e, como objetivos específicos, pretendem-se:

- Apresentar os aspectos legais do ativo fiscal diferido no Brasil;
- Fundamentar discussões sobre a relevância do tema gerenciamento de resultados contábeis e suas implicações nas empresas brasileiras.

2 Revisão Bibliográfica

Nesta seção, serão abordados aspectos referentes a alguns princípios contábeis selecionados, mediante a possibilidade que geram na escolha de procedimentos. Também serão tratados os aspectos sobre a prática e as motivações para o gerenciamento dos resultados contábeis, bem como sobre a Contabilidade Criativa; o conflito de agência, que surge da assimetria informacional entre os usuários das informações contábeis; as questões acerca do planejamento tributário; como se caracterizam os ativos fiscais diferidos; e aspectos sobre a mensuração do lucro passível de distribuição.

2.1 Princípios Fundamentais de Contabilidade

A Contabilidade tem por finalidade atender os seus usuários com informações relevantes, úteis e em tempo hábil, as quais serão utilizadas para controle, planejamento, avaliação e tomada de decisão. Essas informações devem ser fiéis aos fatos, bem como transparentes, levando à confiabilidade e mostrando neutralidade por parte de quem as gerou. “A Contabilidade é, objetivamente, um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização” (FIPECAFI, 2000, p.42).

Diante do conceito e da finalidade da Contabilidade, é que foram estruturados os Princípios Fundamentais da Contabilidade, que têm o intuito de direcionar a geração das informações contábeis de modo a alcançar seus objetivos. Existem vários princípios contábeis, no Brasil, normatizados por entidades de classe, como o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC -, o Conselho Federal de Contabilidade – CFC -, e o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil – IBRACON - contudo, tratar-se-á, neste estudo, apenas daqueles cuja interpretação auxilie na fundamentação do objetivo principal do trabalho. Destacam-se os princípios a seguir enunciados:

a) Princípio da Realização da Receita e da Confrontação das Despesas

Este princípio evidencia conjuntamente o momento em que as receitas devem ser consideradas realizadas e o momento de reconhecimento das despesas. As despesas devem ser reconhecidas no momento da ocorrência de seu fato gerador, confrontando-as com as receitas ou imputando-as diretamente ao período, quando não for possível o confronto direto com as receitas.

b) Convenção da Prudência ou Conservadorismo

Conforme Iudícibus (2004, p.82), a posição conservadora ou precaução do contador será evidenciada no sentido de antecipar prejuízo e nunca antecipar lucro. O objetivo do conservadorismo é não apresentar resultados otimistas aos acionistas, em situações que poderão reverter-se com o passar do tempo.

c) Postulado da Continuidade

Este princípio parte da premissa de que uma empresa operará por um período de tempo longo e indeterminado, até que haja evidências em contrário. A continuidade é garantida, quando se gera riquezas maiores que os gastos das entidades.

d) **Convenção da Objetividade**

Tratado pela Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade como uma Convenção Contábil, Iudícibus (2004, p.77) afirma que se deve dar preferência aos valores objetivos e aos lançamentos dos fatos que sejam passíveis de comprovação documental.

e) **Essência sobre a Forma**

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC - trata-a como “Primazia da Essência sobre a Forma” e a enuncia a seguir:

Para que a informação represente adequadamente as transações e outros eventos que ela se propõe a representar, é necessário que essas transações e eventos sejam contabilizados e apresentados de acordo com a sua substância e realidade econômica, e não meramente sua forma legal. A essência das transações ou outros eventos nem sempre é consistente com o que aparenta ser com base na sua forma legal ou artificialmente produzida. Por exemplo, uma entidade pode vender um ativo a um terceiro de tal maneira que a documentação indique a transferência legal da propriedade a esse terceiro; entretanto poderão existir acordos que assegurem que a entidade continuará a usufruir os futuros benefícios econômicos gerados pelo ativo e o recomprará depois de um certo tempo por um montante que se aproxima do valor original de venda acrescido de juros de mercado durante esse período. Em tais circunstâncias, reportar a venda não representaria adequadamente a transação formalizada.

Já, Iudícibus (2004, p.86) considera-a como um princípio contábil e assevera: “Sempre que houver discrepância entre a forma jurídica de uma operação a ser contabilizada e sua essência econômica, a Contabilidade deverá privilegiar a essência sobre a forma.”

2.2 Gerenciamento de Resultados e Contabilidade Criativa

O gerenciamento de resultados caracteriza-se, fundamentalmente, como a alteração proposital dos resultados contábeis, visando atender à motivação particular. A administração direciona os resultados com propósitos definidos, os quais não evidenciam a realidade do negócio de forma fidedigna. Tais propósitos, conforme Martinez (2001, p.7) são: evitar reportar perdas; sustentar o desempenho recente; bem como reduzir a variabilidade dos resultados.

Por exemplo, empresas com resultados ruins tendem a conduzi-los de forma a piorá-los ainda mais, com vistas a obter melhores resultados futuros.

De acordo com Decourt, Martinewski e Pietro Neto (2007, p.3), o que ocorre na prática é que certos valores, como lucro ou prejuízo, por exemplo, podem ser o produto de uma combinação entre gestão e tratamento contábil, com intuito de atender a determinados interesses particulares.

Neste mesmo contexto, Matsumoto e Parreira (2007, p.146) definem gerenciamento de resultados contábeis como “a manipulação formal das contas de resultado ou da atividade operacional, mediante escolhas discricionárias de práticas e estimativas contábeis com implicações no resultado financeiro e em acordo com os princípios e as normas contábeis”.

Assim, o gerenciamento de resultados contábeis consiste na adoção de ajustes legais visando direcionar as informações a serem divulgadas, atendendo aos interesses dos gestores, aumentando ou reduzindo os resultados apresentados nas demonstrações contábeis.

Oportunidades surgem na contabilidade para que os resultados das firmas sejam gerenciados devido à flexibilidade e ao julgamento (escolha de procedimentos) por parte dos execu-

tivos no *GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)* como métodos de contabilização, estimações e divulgação da performance econômica da firma (LOPES; MARTINS, 2005, p.83).

Nesse aspecto, o julgamento pessoal como escolha de procedimentos é subjetivo e sujeito aos incentivos que o agente possui para aumentar sua função utilidade, com o intuito de cumprir metas ou atingir um resultado desejado.

Martinez (2001, p.14) enumera as causas que contribuem para esse tipo de comportamento:

- o desejo de preservar o cargo, mesmo que isso implique comprometer a qualidade dos resultados contábeis apresentados;
- a pressão dos acionistas por resultados trimestrais cada vez maiores e melhores, bem como o anseio de atrair novos investidores e acionistas; e
- a ambição de obter bônus significativos (compensação), ainda que isto envolva o sacrifício futuro da organização.

Assim, percebe-se que a gestão de resultados contábeis responde a inúmeras formas de pressão externas e internas.

Martinez (2001, p.7) conclui que as organizações que manejam “artificialmente” os resultados conseguem no curto prazo, atrair os investidores; porém, no longo prazo, o mercado identifica tal conduta, e essas ações são penalizadas com os piores desempenhos acumulados.

Nesta mesma concepção, encontra-se a Contabilidade Criativa que, para Kraemer (2005, p.2):

É utilizada para descobrir o processo mediante o qual os contadores utilizam seu conhecimento sobre as normas contábeis para manipular as cifras refletidas na contabilidade da empresa, sem deixar de cumprir os princípios de contabilidade.

Desta maneira, conforme se apliquem os critérios e outros aspectos da contabilidade, os resultados podem variar e ser mais favoráveis para as organizações.

Já, Cosenza (2003, p.4) menciona que “são as ambigüidades dos critérios contábeis que dão margem a contabilizações distintas de um mesmo fato e, portanto, a grandes diferenças na representação de uma mesma realidade patrimonial”. Ele aborda ainda que a prática da Contabilidade Criativa tem como base as subjetividades, flexibilidades e omissões das normas contábeis no intuito de apresentar as contas de forma a demonstrar a imagem desejada por quem a elabora.

Além do mais, Cosenza (2003, p.6) deixa claro que a Contabilidade Criativa, de maneira geral, está associada à estratégia para transmitir a visão mais otimista possível da empresa para os diferentes usuários da informação contábil.

Como se pode perceber, quem gera informações contábeis utilizando a Contabilidade Criativa o faz pelas brechas contidas nas leis e normas contábeis.

Contudo é importante abordar que existem duas correntes que estudam este tema. Segundo Santos e Grateron (2003, p.10), uma dessas correntes, a anglo-saxônica, define a Contabilidade Criativa “como um conjunto de técnicas e práticas realizadas por parte de um gestor com a finalidade de manipular e obter um nível de resultados (lucros ou prejuízos) desejado”.

A outra corrente, ainda de acordo com os mesmos autores, define a Contabilidade Criativa como “a seleção das melhores alternativas, válidas do ponto de vista da norma aplicável, utilizando-a como sinônimo de estratégias criativas”. Eles mostram que as duas abordagens são extremas, mesmo que passem por diferentes estágios intermediários. Assim, percebe-se que não existe uma definição consensual sobre o assunto.

Por outro lado, Santos e Grateron (2003, p.11) entendem que qualquer manipulação da informação contábil que contenha uma distorção na conformação correta desta deve ser entendida como uma espécie de fraude.

É neste sentido que Kraemer (2005, p.4) afirma que as fronteiras do conceito de

Contabilidade Criativa não se apresentam claramente definidas, além de envolver aspectos relacionados à ética, ao conceito de imagem fiel, à fraude e à responsabilidade social. Tal afirmação mostra que os limites entre a criatividade na geração das informações contábeis e a fraude são tênues, o que, provavelmente, leva à falta de consenso em seu significado.

O uso da Contabilidade Criativa como sinônimo de estratégias criativas se opõe ao conceito de gerenciamento de resultados contábeis dado que o profissional da área, neste caso, utiliza-se do seu profundo conhecimento das normas contábeis em busca do aprimoramento da informação contábil e não com a intenção de manipular resultados.

Contudo, embora alguns autores tratem a Contabilidade Criativa com o mesmo conceito que gerenciamento de resultados, o fato é que a manipulação das informações fere o objetivo da contabilidade que é gerar informações úteis, claras e fidedignas. Assim, Matsumoto e Parreira (2007, p.154) apontam que haverá um descrédito por parte dos usuários dos informes contábeis, com relação às demonstrações emitidas pelas empresas, que praticam o gerenciamento de seus resultados contábeis ou não.

Os resultados divulgados pelas empresas podem influenciar os retornos de ações e impactar o investimento e o consumo de toda uma economia. Desta forma, a informação contábil afeta de diversas maneiras vários grupos. Portanto, assegurar a qualidade das informações publicadas nas demonstrações contábeis é fundamentalmente importante, pois influenciará a prosperidade das organizações e também da economia.

Diante desse aspecto, o gerenciamento de resultados contábeis, bem como a Contabilidade Criativa, influi na percepção de riscos dos diversos agentes econômicos que estão associados ao mercado de capitais.

Matsumoto e Parreira (2007, p.151) afirmam que o gerenciamento de resultados contábeis afeta os quesitos clareza e transparência das demonstrações contábeis, que, por sua vez, servem como balizadores das decisões tomadas pelos vários usuários, levando em conta a necessidade de informação que cada um tem sobre a entidade. Isto se aplica também às práticas de Contabilidade Criativa, visto que os próprios autores não fazem distinção entre os dois termos.

Note-se, então, que o desenvolvimento de um mercado de capitais depende dessa transparência e da confiabilidade na contabilidade, haja vista a dificuldade para o usuário externo identificar quando a escolha contábil foi baseada em julgamentos legítimos e quando foi motivada por fatores externos, ou seja, feita de maneira discricionária.

2.3 Conflito de Agência

O conflito de agência é estudado pela Teoria da Agência, que surgiu diante da mudança na realidade empresarial. No início do século XX, as empresas possuíam um único dono, que atuava como gestor, constituindo-se a base da Teoria Clássica. Com o surgimento da corporação moderna, a administração passou a ser separada de seus proprietários, e começou-se a observar a ocorrência de conflitos entre os diversos interessados nas atividades organizacionais, surgindo, assim, a Teoria da Agência.

Uma vez que as informações passam a ser geradas não mais para um interessado, mas para diversos, tem-se a figura do agente e a do principal. O primeiro (administrador), conforme Hendriksen e Van Breda (1999, p.139), compromete-se a realizar certas tarefas para o principal (acionista), e este, dono do capital, compromete-se a remunerar o agente (administrador). Desta forma, o acionista é avaliador de informações, e o administrador é o tomador de decisão. Portanto, a função de utilidade que determina o valor da informação, que importa em última instância, é inerente ao principal (acionista).

Existem alguns problemas gerados diante da existência de interesses diferentes entre seus atores, visto que, em determinadas situações, as informações podem ser fornecidas de forma incompleta, comprometendo o conhecimento integral dos fatos por ambas as partes. Tais situações são conhecidas como assimetrias informacionais.

O que pode ser feito para amenizar tal situação é implementar sistemas que incentivem o agente a trabalhar de acordo com os propósitos do principal. Dentro desta realidade, a Contabilidade pode desenvolver meios para propiciar o entendimento dos modelos decisórios aos seus usuários.

Nos mercados financeiros, conforme Lopes e Martins (2005, p.31), a situação não é muito diferente, uma vez que investidores e administradores possuem informações assimétricas. Os auditores são intermediários informacionais na tentativa de comprovar a fidedignidade e a neutralidade das demonstrações contábeis da empresa para os investidores, que não têm o mesmo nível de informação que os administradores.

Assim, os intermediários informacionais - auditores, analistas de mercado, empresas de *rating*, entre outros - procuram reduzir a assimetria entre administradores e acionistas. A publicação das demonstrações auditadas é um bom exemplo de que a informação contábil funciona como redutora da assimetria informacional.

2.4 Planejamento Tributário

O planejamento tributário é a forma que os agentes econômicos têm para lograr respeitada a sua capacidade contributiva, que é um princípio geral de direito tributário, de acordo com o artigo 145, inciso III, parágrafo 1 da Constituição Federal.

Gubert (2003, p.43) delimitou o conceito de planejamento tributário como um conjunto de condutas, comissivas ou omissivas, da pessoa física ou jurídica, realizadas antes ou depois da ocorrência do fato gerador, destinadas a reduzir, mitigar, transferir ou postergar legalmente os ônus dos tributos.

É definido, também, como uma técnica gerencial que visa projetar as operações industriais, os negócios mercantis e as prestações de serviços, tencionando conhecer as obrigações e os encargos tributários inseridos em cada uma das respectivas alternativas legais pertinentes para, mediante meios e instrumentos legítimos, adotar aquela que possibilite a anulação, a redução ou o adiamento do ônus fiscal.

Gubert (2003, p.44) divide esse planejamento em duas fases: a primeira, antes da ocorrência do fato gerador, e a segunda, após a ocorrência deste.

A primeira fase é multidisciplinar, porque importa em estudos e planos de ação realizados por vários profissionais, como contadores, advogados, economistas e administradores, que organizam os negócios da empresa ou pessoa física, de modo a diminuir ou zerar o ônus econômico dos tributos, ou mesmo a evitar as obrigações tributárias acessórias como a escrituração contábil.

Na segunda fase, verificam-se possibilidades legais de redução dos ônus tributários, tais como: a repetição do indébito tributário; as ações judiciais, e os procedimentos administrativos.

Conforme Zamberlan e Silva (2004, p.23), a visão tradicional do planejamento tributário, tanto por parte dos profissionais que atuam no campo, quanto dos seus clientes, está ligada somente à redução do custo tributário da empresa na qual estão sendo aplicados os procedimentos.

2.5 Ativos Fiscais Diferidos

A conta do ativo fiscal diferido foi incorporada nos balanços das companhias abertas com base na Deliberação CVM nº 273 de 20 de agosto de 1998, que aprovou o pronunciamento do IBRACON sobre a contabilização do imposto de renda e da contribuição social, tornando-se obrigatório o seu reconhecimento.

Esse mesmo pronunciamento orienta que o reconhecimento deve ser feito total ou parcialmente pelas companhias que tenham prejuízos fiscais e bases negativas de contribuição social, desde que estas tenham histórico de rentabilidade, acompanhadas de expectativa fundamentada nessa rentabilidade por prazo que considere o limite máximo de compensação permitido pela legislação.

Ainda de acordo com esse pronunciamento, é de responsabilidade da administração das companhias avaliarem a probabilidade de ocorrência de lucros tributáveis futuros suficientes para consumir esses ativos fiscais. Os pressupostos utilizados pela administração podem ser mais concretos, ou, mais bem administráveis do que aqueles que envolvam terceiros ou uma situação de mercado.

Esses mesmos pressupostos ficam mais imprecisos, à medida que o período da projeção aumenta, diminuindo a capacidade da administração em elaborar melhores estimativas de lucro tributável.

As companhias abertas não devem reconhecer esses ativos se não for provável que haja lucro tributável capaz de compensar esses prejuízos fiscais. Periodicamente, a entidade deve verificar se esses ativos fiscais deverão ser reduzidos ou extinguidos à medida que se verificar que não haverá lucro tributável futuro capaz de consumi-los.

Os ativos fiscais diferidos são constituídos de imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro, quando as companhias apresentam resultados negativos (prejuízos) ou quando existem diferenças temporárias na apuração desses tributos.

2.6 Lucro passível de distribuição

De acordo com Hendriksen e Van Breda (1999, p.183), o economista escocês Adam Smith foi o primeiro a definir lucro como o montante que poderia ser consumido sem reduzir o capital.

Neste contexto, a obtenção do valor do lucro passível de distribuição mostra-se essencial no processo de distribuição de resultados, visto que, conforme Schmidt (2003, p.6), deve-se determinar um valor máximo de lucro a ser distribuído pela empresa de forma a manter seu capital.

Contudo, o valor do lucro obtido por meio dos critérios legais, os quais fundamentam a distribuição de lucros, não contempla, em sua mensuração, o uso de critérios de avaliação considerados mais adequados sob a ótica econômica para determinados elementos patrimoniais, como é o caso do custo corrente corrigido. Em consequência, é provável que tal lucro não represente o valor correto a ser distribuído.

Desta forma, a decisão gerencial de distribuição de lucros deve ser baseada em critérios mais adequados de avaliação patrimonial do ponto de vista econômico.

A não determinação de um valor adequado do lucro a ser distribuído traz o risco de descapitalizar a organização, e até comprometer seu processo de continuidade, haja vista que pode ocorrer a distribuição de lucros com recursos necessários para sua manutenção.

Schmidt (2003, p.06) afirma que:

A distribuição de lucro, na realidade, faz parte de um processo de avaliação bem mais amplo do que a determinação de parâmetros mínimos obrigatórios para sua distribuição. Esta avaliação passa pela determinação de um valor máximo a ser distribuído pela empresa para manutenção de seu capital.

Na mesma linha de pensamento, Szuster (1985, p.1) aborda que “o valor considerado distribuível consiste na parcela do lucro que não se faz necessário ser retida na empresa para

que haja a manutenção do capital”. Assim, o estudo sobre a manutenção do capital da organização pode ocorrer mediante diversos conceitos. Contudo, as abordagens mais utilizadas são voltadas para o enfoque do capital físico ou do capital monetário.

A manutenção do capital físico, a qual está baseada no conceito de custo corrente, acontecerá quando a capacidade de produção e distribuição da empresa, ao final de um período, for igual ou superior à capacidade do início do período. Neste sentido, Szuster (1985, p.11) afirma:

...conceito de capital físico admite que o patrimônio da empresa seja quantificado em termos de uma capacidade de operação, medida através do conjunto de bens necessários a esta, mensurados à data da avaliação. Só haverá lucro quando o patrimônio for superior ao valor dos ativos necessários para assegurar um mesmo nível de atividade.

Tal conceito está de acordo com o princípio da continuidade e reconhece a necessidade de a empresa efetuar a reposição de seus ativos.

Desta forma, Schmidt (2003, p.7) afirma que há a necessidade de a empresa manter sua capacidade operacional, dado que o lucro de um período somente poderá ser reconhecido, depois de assegurada esta capacidade, conforme o conceito de manutenção do capital físico.

Adicionalmente, esses ativos devem ter sua avaliação com base nos seus valores de mercado de compra, e caso isso não seja possível, deve ser considerada a hipótese da adoção de índices específicos de preços.

Por outro lado, a manutenção do capital monetário, que se baseia no custo histórico corrigido, ainda conforme Schmidt (2003, p.7), tem como premissa que o valor total investido na empresa pelo acionista seja o capital necessário a ser mantido.

Nesta abordagem, o investidor não tem a preocupação com a forma de aplicação de seus recursos dentro da empresa, visto que seu intuito é apenas preservar e aumentar o valor monetário de seus investimentos.

Assim, no momento em que a administração de uma companhia obtém o lucro passível de distribuição, toma a decisão de distribuí-lo ou de retê-lo na empresa.

Todavia, o administrador prefere que o lucro não seja distribuído, posto que, dessa forma, as ações da empresa se valorizam, aumentando de maneira significativa o valor que irá receber em caso de alienação do controle da companhia.

No entanto, um dos motivos de os agentes econômicos decidirem aplicar recursos no capital de uma empresa consiste em receber parcelas dos lucros apurados, na forma de dividendos.

3 METODOLOGIA

A metodologia utilizada consistiu de uma pesquisa descritiva documental realizada por meio de um estudo de caso comparativo dos resultados e dos ativos fiscais diferidos das quatro maiores empresas de telecomunicações do mercado brasileiro - Brasil Telecom, Embratel, Telefônica e Telemar -, no período de 2003 a 2007, com capital aberto na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo - BOVESPA. As informações para a análise foram extraídas de suas demonstrações contábeis.

A pesquisa descritiva é feita na forma de levantamento ou de observações sistemáticas do objeto de pesquisa. Utilizou-se o procedimento de pesquisa bibliográfica, que, conforme Pádua (2006, p.55) é fundamentada nos conhecimentos obtidos por meio de documentação e bibliografia e tem como finalidade colocar o pesquisador em contato com o que já se produziu a respeito do seu tema. Já, a pesquisa documental, de acordo com Gil (2002, p.45), vale-se de materiais que ainda não receberam tratamento analítico. As fontes para essa natureza de pesquisa caracterizam-se por sua diversidade e dispersão.

Os relatórios financeiros anuais consolidados estudados englobaram os seguintes documentos: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício e Notas Explicativas às demonstrações contábeis.

4 Análise dos Resultados

Nos últimos anos, o setor de telecomunicações apresentou um significativo crescimento. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o número de domicílios com telefone fixo ou celular, no país, evoluiu de 19,8% para 65,4%, entre 1993 e 2004. Já, o número de microcomputadores, em relação ao número de domicílios, saltou de 12,6% em 2001, para 22,1% em 2006, provocando um aumento considerável no número de acessos à rede mundial de computadores fornecidos pela indústria de telecomunicações.

a) Brasil Telecom

Em 1998, as empresas do antigo Sistema Telebrás passaram por um processo de cisão que deu origem a três holdings de telefonia fixa, entre elas a Brasil Telecom Participações S.A. (naquele período Tele Centro Sul). Posteriormente, todas as holdings, inclusive as de telefonia móvel, foram privatizadas.

A Brasil Telecom estabeleceu como objetivo a superação das metas de desempenho fixadas pela Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL) e iniciou a implantação do seu backbone ou super via digital, uma rede de cabos óticos, que abrange toda área de concessão, com mais de 11 mil km de rotas, suportando tráfego de voz, dados e imagem em alta velocidade.

Em 07 de abril de 2000, foram aprovados pela ANATEL o laudo de avaliação e a minuta do contrato de compra das ações da Companhia Rio-grandense de Telecomunicações – CRT.

No dia 12 de setembro de 2000, foi aprovado pelo Conselho de Administração, o desdobramento das ações da Brasil Telecom S.A. na razão de uma para 39. No dia 13 de setembro de 2000, o preço das ações preferenciais por lote de mil ações passou de R\$711,36 para R\$18,24, enquanto o das ações ordinárias, de R\$524,16 para R\$13,44.

b) Embratel

Criada em 22 de maio de 1998, a Embratel Participações S.A. foi uma das *holdings* que resultou da cisão do Sistema Telebrás para o processo de privatização. No leilão realizado em 29 de julho de 1998, a empresa foi comprada pela MCI, que passou a ser seu acionista controlador. Em 23 de julho de 2004, a Teléfonos de México S.A. (“Telmex”) adquiriu o controle da Embratel Participações S.A.

A Embratel Participações controla a Vésper e a Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. – Embratel. A Embratel é a maior operadora de longa distância do país, e tem, como subsidiárias, a Brasil Center e a *Star One*.

c) Telefônica

A companhia dispõe de um dos perfis mais internacionais do setor ao gerar mais de 60% do seu negócio fora do seu mercado doméstico, e se constitui como o operador de referência no mercado de língua hispânico-portuguesa.

Na Espanha, o Grupo conta com mais de 80 anos de experiência, desde a sua constituição em 1924, prestando serviço para mais de 46,4 milhões de clientes no final de dezembro de 2007. Na América Latina, a companhia presta serviços para mais de 134,1 milhões de clientes (base 31 de dezembro de 2007).

d) Telemar

A empresa presta serviços de telefonia fixa, no Brasil, mediante concessões do Governo Federal. As concessões autorizam as Controladas a prestar serviços de telefonia fixa em uma área que abrange dezesseis estados das regiões Norte, Nordeste e Sudoeste do Brasil. Até julho de 1999, a Companhia era a única prestadora de serviços de longa distância intra-estaduais na região, sendo que a partir dessa data, a Embratel começou a atuar também nessa área. Até janeiro de 2000, a Telemar era a única fornecedora de serviços locais de telefonia fixa, e, a partir dessa data, a Vésper e a Intelig começaram, também, a oferecer esses tipos de serviços em concorrência com a empresa.

Avaliando as demonstrações contábeis, representadas, abaixo, nas Tabelas 1 e 2, percebe-se que as empresas do setor de telecomunicações analisadas adotam a prática estabelecida pela Deliberação CVM 273/98, em relação aos ativos fiscais diferidos. Observa-se, nos resultados da Brasil Telecom, a adoção dessa prática a partir do ano 2005, enquanto a Telemar já a adotava desde 2003 e a Embratel, e a Telefônica, desde 2004.

Em 2003, 53% do resultado líquido da Telemar originou-se dessa prática, reduzindo para 12%, em 2005, 16%, em 2006, e 4%, em 2007.

Em linhas gerais, os dividendos a distribuir dessa companhia, alcançaram cerca de 7% de seu capital social em 2003, 5% em 2005, 6% em 2006 e 12% em 2007. Esse reconhecimento provocou um aumento na distribuição dos dividendos em cerca de 10%, 15% e 22%, para os anos 2003, 2005 e 2006, respectivamente.

Como consequência do reconhecimento dos ativos fiscais diferidos, houve aumento na saída de caixa para o pagamento de dividendos e a empresa manteve uma trajetória de crescimento de margem líquida, comparativamente entre os anos estudados, partindo de 2% em 2003 para 8% em 2007.

A Brasil Telecom apresentou resultado negativo em 2005, beneficiando-se dessa prática por meio da apresentação de resultados melhores do que aqueles que seriam auferidos, caso ela não fosse utilizada, sendo que os ativos fiscais diferidos, apropriados aos seus resultados no biênio 2006/2007, representaram 15% e 30%, respectivamente, do lucro líquido.

Conforme pode-se ver na Tabela 1, a Brasil Telecom também manteve uma trajetória de crescimento de sua margem líquida, no período de 2003 a 2007, excetuando-se o ano de 2005, sendo beneficiada pelo reconhecimento desses ativos fiscais nos anos de 2006 e 2007, já que as margens desses períodos se manteriam na ordem de 4%, se não houvesse essa contabilização.

No ano de 2005, embora a Brasil Telecom tenha contabilizado prejuízo, houve distribuição de dividendos. Isso somente foi possível devido aos ajustes de reservas de lucros em seus balanços que, combinado com os ativos fiscais diferidos, tornaram a base de cálculo positiva. Ressalta-se que, mesmo havendo o ajuste de reservas, caso não houvesse o reconhecimento dos ativos fiscais diferidos, ela apresentaria prejuízo e não haveria essa distribuição. Ademais,

o percentual do dividendo sobre o capital social seria nulo, considerando que não haveria essa distribuição, sendo esse indicador importante do ponto de vista do acionista.

Para os anos de 2006 e 2007, a distribuição de dividendos foi 18% e 39% maior, respectivamente, como resultado dessa prática contábil.

A Embratel parece não adotar continuamente essa prática. Nota-se, pelos resultados registrados, que seu uso ficou restrito a dois períodos analisados, em proporção menos significativa do que as demais empresas, sendo que, em 2004, devido ao prejuízo apresentado, a representatividade desses ativos foi fortemente evidenciada. Porém, no ano 2006, a representatividade dessa prática foi de 2% ante o resultado divulgado.

Como conseqüência, seus indicadores apresentaram uma variabilidade ocasionada pelo aumento de seus custos e despesas em proporção mais significativa do que o crescimento de suas receitas, embora tenha apresentado margem líquida de 10% em 2007, superior a todos os outros períodos analisados.

A Telefônica e a Telemar divulgaram, no período analisado, a adoção continuada dessa prática, embora tenha havido redução de seu uso ao longo do tempo.

No caso da Telefônica, o aumento da margem líquida, por meio da adoção dessa prática, apresentou uma escala de dispersão maior no ano de 2004, sendo esse indicador 3 pontos percentuais acima da margem desconsiderando o reconhecimento desses ativos e, para os anos de 2006 e 2007, um ponto percentual maior.

Como resultado, a distribuição dos dividendos em 2004, apresentou-se 26% maior do que seria se não houvesse esse reconhecimento e 7% para os anos de 2005 e 2006.

Tabela 1 – Resultados, ativos fiscais diferidos e dividendos propostos das empresas do setor de telecomunicações

Resultados em milhões R\$	Brasil Telecom					Embratel					Telemar					Telefônica				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Receita Líquida	7.915	9.065	10.139	10.297	11.059	7.044	7.333	7.565	8.220	8.625	14.003	15.842	16.747	16.872	17.584	11.805	13.309	14.395	14.643	14.728
Custos	(4.848)	(5.823)	(6.518)	(6.460)	(6.382)	(4.755)	(5.041)	(5.024)	(5.333)	(5.563)	(8.685)	(9.126)	(8.796)	(9.360)	(9.261)	(6.714)	(7.496)	(7.717)	(7.781)	(8.023)
Despesas Operacionais	(1.845)	(2.141)	(3.583)	(3.066)	(3.350)	(1.658)	(2.064)	(1.897)	(2.830)	(1.927)	(2.826)	(3.567)	(4.483)	(4.394)	(4.216)	(2.643)	(2.543)	(2.843)	(2.631)	(3.189)
Lucro operacional antes das financeiras	1.223	1.101	37	771	1.326	630	228	644	57	1.134	2.492	3.148	3.468	3.118	4.107	2.448	3.269	3.836	4.232	3.516
% margem operacional	15,4%	12,2%	0,4%	7,5%	12,0%	8,9%	3,1%	8,5%	0,7%	13,2%	17,8%	19,9%	20,7%	18,5%	23,4%	20,7%	24,6%	26,6%	28,9%	23,9%
Despesas e Receitas Financeiras	(914)	(793)	(1.162)	(610)	(489)	(160)	(619)	(224)	118	(152)	(2.178)	(1.641)	(1.616)	(1.290)	(424)	(1.730)	(1.293)	(1.440)	(1.111)	(949)
Resultado não operacional	(473)	(168)	(147)	31	(3)	(70)	63	21	120	244	(69)	(137)	(38)	(17)	40	50	40	38	24	132
Lucro antes do Imposto de renda e contribuição social	(165)	140	(1.271)	192	834	400	(327)	441	295	1.226	246	1.370	1.815	1.812	3.722	767	2.017	2.433	3.144	2.698
Imposto de renda e contribuição social	1	(121)	373	(108)	(353)	(137)	25	(222)	(141)	(351)	113	(447)	(371)	(210)	(877)	(279)	(724)	(871)	(1.108)	(977)
Corrente	1	(121)	(236)	(178)	(554)	(137)	(74)	(222)	(143)	(351)	-	(447)	(504)	(426)	(974)	(279)	(1.156)	(1.027)	(1.288)	(985)
Diferido	-	-	609	70	201	-	99	-	2	-	113	-	133	216	97	-	432	156	180	7
Participações e Contribuições	309	233	869	387	190	(39)	(37)	(45)	(47)	(34)	(145)	(173)	(329)	(292)	(487)	1.100	889	980	780	642
Lucro Líquido	145	252	(29)	470	671	224	(339)	174	106	841	213	751	1.114	1.310	2.358	1.588	2.181	2.542	2.816	2.563
% margem líquida	2%	3%	0%	5%	6%	3%	-5%	2%	1%	10%	2%	5%	7%	8%	13%	13%	16%	18%	19%	16%
% margem líquida s/ IR diferido	2%	3%	-6%	4%	4%	3%	-6%	2%	1%	10%	1%	5%	6%	6%	13%	13%	13%	17%	18%	16%
% Imposto de renda e contribuição social diferidos em relação ao lucro liq.	0%	0%	-2089%	15%	30%	0%	-29%	0%	2%	0%	53%	0%	12%	16%	4%	0%	20%	6%	6%	0%
a) Lucro Líquido ajustado por reservas p/ cálculo de dividendos	224	287	569	450	716	345	-	220	101	1.283	1.184	655	999	1.186	2.182	1.509	2.072	2.542	2.816	2.363
b) Capital Social	2.544	2.568	2.596	2.596	2.596	2.274	2.274	5.075	5.075	5.217	4.384	4.510	4.689	4.689	4.689	5.978	5.978	5.978	6.575	6.575
c) Dividendo Mínimo Obrigatório de acordo com a Lei 6.404/76 (25%)	56	72	142	112	179	86	-	55	25	321	296	164	250	296	545	377	518	635	704	591
d) % Dividendo Mínimo Obrigat/Capital Social (c/b)	2%	3%	5%	4%	7%	4%	0%	1%	0%	6%	7%	4%	5%	6%	12%	6%	9%	11%	11%	9%
e) Lucro Líquido ajustado por reservas p/ cálculo de dividendos s/ efeito IR diferido	224	287	(40)	380	515	345	(99)	220	99	1.283	1.071	655	867	970	2.085	1.509	1.640	2.386	2.637	2.356
f) Lucro base de dividendos / Lucro base de dividendos antes do IR diferido (a/e)	100%	100%	-1425%	118%	139%	100%	0%	100%	102%	100%	111%	100%	115%	122%	105%	100%	126%	107%	107%	100%
g) Dividendo Mínimo Obrigatório sem efeito IR diferido	56	72	(10)	95	129	86	(25)	55	25	321	268	164	217	243	521	377	410	597	659	589
h) % Dividendo Mínimo Obrigat/Cap. Social	2%	3%	0%	4%	5%	4%	-1%	1%	0%	6%	6%	4%	5%	5%	11%	6%	7%	10%	10%	9%

Fonte: Os autores, com base nas demonstrações contábeis das empresas

Tabela 2 – Comparativo dos resultados e dos ativos fiscais diferidos

Comparativo	2003	2004	2005	2006	2007
Lucro Líquido					
Brasil Telecom	145	252	(29)	470	671
Embratel	224	(339)	174	106	841
Telefônica	1.588	2.181	2.542	2.816	2.363
Telemar	213	751	1.114	1.310	2.358
Imposto de renda e contribuição social diferidos					
Brasil Telecom	-	-	609	70	201
Embratel	-	99	-	2	-
Telefônica	-	432	156	180	7
Telemar	113	-	133	216	97
Imposto de renda e contribuição social diferidos como percentual do lucro líquido					
Brasil Telecom	0%	0%	-2089%	15%	30%
Embratel	0%	-29%	0%	2%	0%
Telefônica	0%	20%	6%	6%	0%
Telemar	53%	0%	12%	16%	4%

Fonte: Os autores, com base nas demonstrações contábeis das empresas

Os resultados operacionais das empresas cresceram no período analisado em relação à receita líquida, embora tenha havido reduções significativas no ano de 2005, para a Brasil Telecom e, de 2006, para a Embratel. A Telefônica e a Telemar parecem não ter contabilizado essa mesma redução em seus resultados operacionais, mantendo uma margem relativamente estável nesses períodos. Brasil Telecom, Telefônica e Telemar possuem índices significativos de despesas financeiras em suas demonstrações, que, embora decrescentes ao longo do tempo, representam uma expressiva participação de capital de terceiros em seus negócios. A margem líquida dessas empresas cresceu em níveis bastante representativos em relação ao ano de 2003, embora tenha havido reduções nesses indicadores para as empresas Brasil Telecom e Embratel nos anos de 2005 e 2004, respectivamente.

5 Considerações Finais

A proposta deste trabalho foi analisar a possibilidade de gerenciamento de resultados por meio do ativo fiscal diferido instituído pelo IBRACON e aprovado pela CVM. Como resultado, verificou-se a existência da prática de diferimento de ativos fiscais nas demonstrações das empresas analisadas.

Os métodos de avaliação de desempenho dos gestores por meio dos resultados podem ser determinantes na adoção dessa prática, já que eles podem utilizá-la para atender a interesses particulares. Entretanto, essa conduta pode comprometer a fidedignidade das informações contábeis e gerar assimetria informacional, caracterizando o conflito de agência, haja vista que o usuário externo não tem o mesmo nível de informação que o gestor.

O reconhecimento dos ativos fiscais diferidos pelas empresas analisadas possibilitou,

entre outras coisas, o aumento do lucro passível de distribuição para os acionistas, bem como os dividendos propostos sobre esses lucros.

No entanto, a constituição desses ativos fiscais confronta dois princípios fundamentais da contabilidade: Conservadorismo e Continuidade. Na vertente do Conservadorismo, recomendar-se-ia não constituir esses ativos fiscais, pois haveria uma antecipação de resultados e, portanto, distribuição de dividendos que poderia descapitalizar a organização ou comprometer sua liquidez. Porém, a constituição desses ativos, além de encontrar respaldo na Deliberação CVM 273/98, também o encontra no Princípio ou Postulado da Continuidade, visto que a administração da companhia pressupõe que esses ativos seriam capazes de gerar benefícios – lucros tributáveis – suficientes para compensar tais resultados.

Considerando o crescimento constante de margem para algumas dessas empresas, o aumento do lucro líquido, em função do reconhecimento desses ativos fiscais, parece maximizar a função utilidade do gestor e responder a pelo menos dois dos propósitos elencados por Martinez (2001) para o gerenciamento de resultados: sustentar o desempenho recente e reduzir a variabilidade de resultados; já que algumas delas mantiveram-se com crescimento nulo ou decresceram em relação a esse indicador, desconsiderando a adoção dessa prática.

Com base na observação do uso da prática de diferir ativos fiscais sobre prejuízos é possível inferir que organizações, nas quais ela é continuada por vários períodos, apresentam problemas internos na formação de seus resultados, já que esses ativos se tornam escassos na medida em que a organização obtém lucros tributáveis suficientes para consumi-los, os quais corroboram com o estudo fundamentado, exigido pela Instrução CVM nº 273/98, para a incorporação desses ativos nos resultados.

Esse estudo, embora seja avaliado por consultores externos, conserva certa subjetividade e representa essencialmente os desejos dos gestores das empresas, cuja função está ligada aos resultados recentes apresentados, bem como, ao futuro da organização por eles proposto nesse plano, mesmo sendo respaldado com pressupostos de mercado e levando-se em consideração o ambiente interno da organização.

Em relação à complexidade do tema proposto, acredita-se que os aspectos levantados acima precisam ser avaliados sobre outros prismas, pois as informações disponíveis e o método de pesquisa utilizado constituem fatores limitantes deste trabalho.

Ademais, por se tratar de um estudo de caso, as conclusões não devem ser generalizadas.

Este trabalho contribui com os estudos sobre o gerenciamento de resultados, por meio da prática de constituição do ativo fiscal diferido e teve por objetivo provocar uma reflexão sobre esse assunto, chamando a atenção para a relevância do tema no atual contexto.

Como sugestão para trabalhos futuros, recomenda-se a realização de uma pesquisa para um número maior de empresas e/ou de outros setores para identificar o uso da prática de gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras.

Referências

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

BRASIL TELECOM PARTICIPAÇÕES S.A. - **Relações com Investidores**. Disponível em: <<http://www.brasiltelecom.com.br/ri>>. Acesso em: 08 Abr. 2008.

BOVESPA – **Bolsa de Valores do Estado de São Paulo**. Disponível em: <<http://www.bovespa.com.br>>. Acesso em: 01 mai. 2008.

COSENZA, Paulo José. Contabilidade Criativa: as duas faces de uma mesma moeda. **Pensar Contábil**. Rio de Janeiro, n. 20, p. 4-13, mai./jul. 2003.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC.

Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/oque.htm>>. Acesso em 16/05/2008.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS – CVM.

Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 03/04/2008.

DECOURT, Roberto Frota; MARTINEWSKI, André Luis; NETO, José de Pietro. Existe gerenciamento de resultados nas empresas com ações negociadas na Bovespa? In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7, 2007, São Paulo. **Anais Eletrônicos...** São Paulo: USP, Cd-Rom, 2007 .

EMBRATEL PARTICIPAÇÕES S.A. - **Relações com Investidores**. Disponível em: <http://www.embratel.net.br/Embratel02/cda/portal/0,2997,RI_P_9,00.html>. Acesso em 08 Abr. 2008.

FIPECAFI. Tradução: IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades Por Ações: aplicável às demais sociedades**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

HENDRIKSEN, E. S; VAN BREDA, M. F.; tradução Antonio Zoratto Sanvicente. **Teoria da Contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

IBGE – **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 03 mai. 2008.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

GUBERT, P. A. P. **Planejamento tributário: análise jurídica e ética**. 2. ed. Curitiba: Jurua, 2003.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

KRAEMER, Maria Elizabeth Pereira. Contabilidade Criativa Maquiando as Demonstrações Contábeis. **Pensar Contábil**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 28, 2005. Disponível em:

<http://www.arena.org.br/revistacrc/ojs-2.1.1/index.php/PENSAR/article/viewFile/124/114> >. Acesso em: 26 jan. 2009.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da Contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos Resultados Contábeis: estudo empírico das**

companhias abertas brasileiras. 2001. 167 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis)- Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o gerenciamento de resultados contábeis: causas e conseqüências. **UnB Contábil**, Brasília, v. 10, n. 1, p. 141-157, jan./ jun. 2007.

PÁDUA, E. M. M. **Metodologia da pesquisa**: abordagem teórico-prática. 12. ed. São Paulo: Papirus, 2006.

SCHMIDT, Paulo. Lucro Distributível. **Revista Contexto**, Porto Alegre, n. 1, jul./dez. 2001. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/necon/lucro.pdf>>. Acesso em 26 jan. 2009.

SANTOS, Ariovaldo dos; GRATERON, Ivan Ricardo Guevara. Contabilidade Criativa e Responsabilidade dos Auditores. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, n. 32, p. 7-22, mai./ago. 2003.

SCHMIDT, Paulo. **Lucro Distributível**. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/necon/lucro.pdf>>. Acesso em 26 jan. 2009.

SZUSTER, Natan. **Análise do lucro passível de distribuição** - uma abordagem reconhecendo a manutenção do capital da empresa. 1985. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

TELE NORTE LESTE PARTICIPAÇÕES S.A. - **Relações com Investidores**. Disponível em: <<http://www.novaoi.com.br/portal/site/RI>>. Acesso em: 08 Abr. 2008.

TELECOMUNICAÇÃO DE SÃO PAULO S.A. - **Relações com Investidores**. Disponível em: <<http://www.telefonica.com.br/investidores>>. Acesso em: 08 Abr. 2008.

ZAMBERLAN, R. C.; SILVA, T. M. da. Planejamento Tributário: uma ferramenta gerencial. **Revista do CCEI** - Centro de Ciências da Economia e Informática, Bagé, v. 8, n. 14, p. 19-26, ago. 2004.