


HABILIDADE GERENCIAL E A CONFORMIDADE CONTÁBIL-FISCAL: ESTUDO CROSS-COUNTRY

MANAGERIAL ABILITY AND ACCOUNTING-TAX COMPLIANCE: CROSS- COUNTRY STUDY


DYENIFFER PACKER EIGENSTUHLER¹

Universidade Comunitária da Região de Chapecó

 <https://orcid.org/0000-0001-8930-1720>
dyeniffer@unochapeco.edu.br


CRISTIAN BAÚ DAL MAGRO

Universidade Comunitária da Região de Chapecó

 <https://orcid.org/0000-0002-7609-5806>
crisbau@unochapeco.edu.br

SADY MAZZIONI

Universidade Comunitária da Região de Chapecó

 <https://orcid.org/0000-0002-8976-6699>
sady@unochapeco.edu.br

RESUMO

A habilidade gerencial advém das capacidades, competências e experiências que refletem em diferenciais estratégicos para todos os níveis organizacionais, sendo uma premissa de maior eficiência e conhecimentos contábeis e tributários que podem trazer grandes benefícios no resultado das organizações. Neste contexto, este estudo busca verificar a influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal das empresas de capital aberto em nível global. Esta pesquisa caracteriza-se como descritiva, com abordagem quantitativa, realizada por meio de coleta documental e os dados foram tratados pela regressão linear múltipla. A população da pesquisa compreende as companhias abertas de 28 países, sendo a amostra composta de 11.506 companhias no período de 2012 a 2019. De maneira geral, os resultados comprovaram que a habilidade gerencial influencia positivamente o nível de conformidade contábil-fiscal das empresas. Ao comparar os resultados entre os grupos de países analisados, evidencia-se que a orientação legal do país se torna um fator complementar à habilidade gerencial na determinação da conformidade contábil-fiscal. Por exemplo, as empresas com gestores mais habilidosos localizadas em países *common law* apresentam maior desconformidade contábil-fiscal, por outro lado, as empresas com maior habilidade gerencial de países *civil law* e muçulmanos apresentam maior conformidade

Editado em português e inglês. Versão original em português.

¹ Endereço para correspondência: Servidão Anjo da Guarda, 295 | 89809-900 | Chapecó/SC | Brasil.

Artigo apresentado no 22º USP Intenational Conference in Accounting em São Paulo, SP, de 27 a 29 de julho de 2022.

Recebido em 12/10/2022. Revisado em 16/01/2023. Aceito em 27/03/2023 pelo Prof. Dr. Rogério João Lunkes (Editor-Chefe). Publicado em 20/04/2023.

Copyright © 2023 RCCC. Todos os direitos reservados. É permitida a citação de parte de artigos sem autorização prévia, desde que identificada a fonte.

contábil-fiscal. O estudo reforça a premissa de que as empresas de países *common law* e com maior habilidade gerencial estão preocupadas com a informação contábil de maior qualidade aos usuários externos, dando menos ênfase no uso da contabilidade societária para apuração tributária.

Palavras-chave: Contabilidade Societária. Origem legal. Contabilidade tributária.

ABSTRACT

Managerial ability comes from capabilities, skills and experiences that reflect on strategic differentials for all organizational levels, being a premise of greater efficiency and accounting and tax knowledge that can bring great benefits to the results of organizations. In this context, this study seeks to verify the influence of managerial skill on the accounting and tax compliance of publicly traded companies at a global level. This research is characterized as descriptive, with a quantitative approach, carried out through documents collection and the data were treated by multiple linear regression. The research population comprises public companies from 28 countries, with a sample of 11,506 companies from 2012 to 2019. In general, the results showed that managerial skill positively influences the level of accounting-tax compliance of companies. When comparing the results between the groups of countries analyzed, it is evident that the country's legal orientation becomes a complementary factor to managerial skill in determining accounting-tax compliance. For example, companies with more skilled managers located in common law countries have greater accounting-tax noncompliance, on the other hand, companies with greater managerial skills from civil law and Muslim countries have greater accounting and tax compliance. The study reinforces the premise that companies from common law countries and with greater managerial skills are concerned with providing higher quality accounting information to external users, placing less emphasis on the use of corporate accounting for tax purposes.

Keywords: Corporate Accounting. Legal origin. Tax accounting.

1 INTRODUÇÃO

Predominantemente, no mundo dos negócios, a alta administração, formada pelos diretores executivos, diretores financeiros, executivos seniores, gerentes e os conselheiros de administração, são os responsáveis pelas decisões estratégicas que afetam direta e indiretamente o desempenho das corporações (Cui & Leung, 2020). As decisões estratégicas das equipes de alto escalão são pautadas no nível de conhecimento sobre gestão, habilidades, competências e experiências vivenciadas e adquiridas (Hitt et al., 2007). Mais especificamente, pode-se inferir que as decisões de alto nível são fundamentadas na “habilidade gerencial” construída ao longo da carreira (Demerjian, Lev & Mcvay, 2012).

Os aspectos de conhecimento, competência e experiência constituem a habilidade gerencial que subsidia estimativas mais confiáveis para decisões assertivas (Holcomb, Holmes Jr & Connelly, 2009). A habilidade gerencial torna os gestores mais hábeis na resolução de problemas complexos e no reconhecimento das oportunidades (Wilson, 2014).

Devido a uma maior habilidade gerencial, os gestores são capazes de captar mais facilmente a interferência dos resultados organizacionais no mercado de ações (Demerjian et al., 2012; Sun, 2016; Bonsall, Holzman & Miller, 2017) e, além disso, possuem capacidade de utilizar os recursos corporativos de forma mais eficiente (Lee & Yoon, 2020).

Notavelmente, as empresas com gestores mais habilidosos possuem um aprofundamento mais eficiente sobre seus concorrentes e o ambiente corporativo, gerando um retorno acima da média aos acionistas (Baik et al., 2013; Demerjian et al., 2012; Sun, 2016; Bonsall et al., 2017). A

habilidade gerencial facilita o alcance das estratégias (Baik, Farber & Lee, 2011; Demerjian et al., 2012; Holcomb et al., 2009) e, mesmo assim, poucos estudos têm investigado os efeitos da habilidade gerencial nas escolhas contábeis e as decisões tributárias (García-Meca & García-Sánchez, 2018). Este é um ponto de atenção, pois o resultado financeiro das corporações pode ser aumentando pelo planejamento tributário (Atwood, Drake, & Myers, 2010; Tang, 2014).

Sobre planejamento tributário, alguns estudos têm explorado a relação entre a habilidade gerencial com a evasão e a elisão fiscal. Por exemplo, Francis, Sun e Wu (2013), Park *et al.* (2015) e Nurfauzi e Firmansyah (2018) indicam que empresas com maior habilidade gerencial reduzem custos tributários, contudo, a forma com que conseguem reduzir o passivo tributário ainda não foi explorada. Diante disso, a conformidade contábil-fiscal (CCF) tem sido entendida como um modelo que reduz a extensão em que os gestores podem reportar o lucro contábil de maneira diferente do lucro fiscal, com base em legislações que se modificam de acordo com o sistema de origem legal do país de localidade da empresa (Tang, 2014). Por exemplo, em países de orientação *civil law* como o Brasil, encontra-se um nível de conformidade mais alta dos lucros.

Por outro lado, a desconformidade contábil-fiscal ocorre pela flexibilidade dos gestores no julgamento das escolhas contábeis (Atwood et al., 2010), favorecendo a diferença entre lucro contábil e fiscal. Esta flexibilidade cria diferentes normatizações no registro e apuração do lucro fiscal e na divulgação do lucro contábil. Isso ocorre porque as normas tributárias possuem cunho arrecadatório para o governo, e as normas societárias norteiam a informação contábil útil aos investidores (Costa & Lopes, 2015). Em países *common law*, como os Estados Unidos, os lucros são apresentados com finalidades totalmente diferentes e, por isso, há uma maior propensão para a existência de desconformidade contábil-fiscal, que não representa uma situação maléfica para a empresa, governo e tampouco aos acionistas.

O poder informativo das demonstrações contábeis conforme a apresentação dos resultados também é outro fator que se diferencia conforme a orientação do sistema jurídico. Hanlon, Laplante e Shevlin (2005) explicam que a perda de informação aos investidores ocorre quando o lucro fiscal e contábil é muito próximo (alta conformidade), o que pode implicar em 50% de redução no poder explicativo dos lucros. Em países *civil law* as empresas com alta conformidade contábil-fiscal estão propensas às demandas fiscais (Atwood et al., 2010), resultando em falta de qualidade da informação contábil (Hanlon et al., 2005). Neste sentido, a maior habilidade gerencial pode oferecer informações contábeis de melhor qualidade aos *stakeholders*.

Diante do cenário legalista de cada país, os gestores habilidosos podem representar um elo entre a estratégia de uso da informação contábil com finalidade arrecadatória e a ampliação do seu escopo aos *stakeholders* (Park et al., 2015; Nurfauzi & Firmansyah, 2018; Lee & Yoon, 2020). O contexto faz emergir a seguinte questão problema: Qual a influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal das empresas de capital aberto em nível global? Desta forma, neste estudo, busca-se atender ao objetivo de verificar a influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal das empresas de capital aberto em nível global.

Em termos de originalidade, a habilidade gerencial foi abordada na predição do desempenho organizacional e das práticas de gerenciamento de resultados, mas ainda não tem sido explorada no contexto das escolhas contábeis que surtem efeitos tributários (Demerjian et al., 2012; Demerjian, Lewis-Wester & McVay, 2020; Huang & Sun, 2017). Além disso, existem poucas pesquisas que relatam a influência da habilidade gerencial na preparação dos relatórios financeiros com finalidade arrecadatória ou informacional.

A pesquisa contribui na prática, sob a pauta de que acionistas, investidores, analistas de mercado e o governo necessitam compreender que o capital humano das organizações pode interferir na forma como a organização trata a informação contábil. Isso pode auxiliar as partes interessadas na compreensão de como as empresas com gestores mais habilidosos e localizadas

em determinados países, priorizam informações de cunho tributário em detrimento das informações contábeis de alta qualidade.

Teoricamente, este estudo amplia as observações sobre a visão da qualidade da informação contábil e o efeito das características dos gestores sobre a perspectiva de tributação. Este debate abrange o âmbito internacional pelos possíveis efeitos que o ambiente institucional exerce sobre o comportamento de gestores e na emissão de normas tributárias e societárias.

2 HABILIDADE GERENCIAL E A CONFORMIDADE CONTÁBIL-FISCAL

Os gestores mais habilidosos possuem atributos que melhoram as condições das empresas na antecipação das oportunidades de negócios e na maximização dos ativos na geração de benefícios aos acionistas (Moura et al., 2019). A habilidade gerencial tem sido atribuída à capacidade que a gestão possui para transformar recursos corporativos em resultado. Nesse sentido, a habilidade gerencial está atrelada aos gestores que geram maiores resultados com o menor uso possível de recursos (Chen, Podolski & Veeraraghavan, 2015; Jiraporn, Leelalai & Tong, 2016; Demerjian, Lewis-Western & McVay, 2020).

Portanto, as características dos gerentes influenciam fortemente as estratégias de concorrência, as decisões financeiras e as práticas organizacionais (Bertrand & Schoar, 2003). Desta forma, as características gerenciais acabam sendo fatores vitais para a excelência competitiva dos negócios (Herianti, Suryani & Marundha, 2021).

Estudos anteriores relacionaram a capacidade gerencial com os atributos de qualidade da informação contábil (Demerjian et al., 2020; Moura et al., 2019). Moura et al. (2019) analisaram a relação entre habilidade gerencial e as perdas do valor recuperável do goodwill. A amostra da pesquisa foi composta de 148 companhias, durante o período de 2012 a 2016. Os resultados apontaram que os gestores com maior habilidade gerencial fazem reduzir a magnitude das perdas do *goodwill*. O atributo de habilidade gerencial das empresas aumentou a prática de gerenciamento de resultados para o reporte de lucros mais satisfatórios.

Outros estudos anteriores especificaram que a capacidade gerencial serve de driver para decisões tributárias envolvendo evasão fiscal, a exemplo de Francis et al. (2013), Koester, Shevlin e Wangerin (2016) e Nurfauzi e Firmansyah (2018). Desta forma, a expertise dos gestores mais habilidosos favorece a utilização do planejamento tributário, beneficiando o resultado dos acionistas (Cen, Maydew, Zhang, & Zuo, 2017).

Francis et al. (2013), Park et al. (2015) e Nurfauzi e Firmansyah (2018) sugerem que a habilidade gerencial influencia o comportamento de evasão fiscal nas empresas. Park et al. (2015) explica que quando as organizações apresentam desempenho abaixo do esperado, os gestores mais hábeis minimizam despesas oriundas da evasão fiscal. A alta carga tributária no Brasil pode ser um fator que intensifica este tipo de prática, tendo em vista que as dificuldades financeiras de uma organização podem ser minimizadas pela redução de tributos, gerando uma sobrevida, mesmo que para isso sejam utilizadas atitudes oportunistas.

Os gestores, ao fazerem escolhas que reduzem o passivo tributário, potencializam o fluxo de caixa dos acionistas (Desai & Dharmapala, 2009), o que faz destes gestores um ativo importante para qualquer organização. Nijhof e Jeurissen (2010) descreveram que o planejamento tributário contribui com gap entre os lucros contábil e fiscal.

Além disso, a diferença entre o lucro contábil e fiscal pode advir das diferenças existentes entre a apuração do lucro fiscal e a mensuração e reconhecimento das operações contábeis (Huang & Wang, 2013), as quais, desde 2007 vem sendo normatizadas no Brasil pelos comitês de pronunciamentos contábeis.

Atwood et al. (2010) complementam que a desconformidade contábil-fiscal tem ocorrido a partir da diferença de normatização entre a mensuração e o reconhecimento das operações contábeis e o reconhecimento das operações de cunho fiscal. Neste quesito, os gestores com maior

habilidade gerencial se utilizam da flexibilidade para reportar os resultados contábeis de acordo com a essência sobre a forma das operações (Herianti et al., 2021).

Porém, existe um contraponto entre os gestores habilidosos terem mais atenção dos investidores pelo alto desempenho e o interesse dos próprios investidores com a manutenção da imagem corporativa renegando a rotulagem de sonegação fiscal (Duan, Ding, Hou, & Zhang, 2018). O conflito entre priorizar a imagem corporativa e o benefício financeiro pela evasão fiscal, e ainda que as normas de contabilidade societária sejam diferentes das normas de contabilidade fiscal, torna evidente que a habilidade gerencial pode aumentar a diferença entre os lucros contábil e fiscal. Então, em busca de evidenciar tal relação, emerge a seguinte hipótese de pesquisa:

H1: O atributo de habilidade gerencial influencia a diferença entre os lucros contábil-fiscal nas empresas localizadas em países com sistema jurídico *common law*.

Os estudos sobre a relação entre atuação gerencial das empresas e o uso do julgamento contábil na mensuração e reconhecimento das operações se limitaram às empresas dos Estados Unidos, país com origem legal *common law* (Kałdoński & Jewartowski, 2020). Portanto, explorar o impacto do paradigma gerencial sobre as diferenças entre lucro contábil e fiscal nas empresas de países com origens legais diversificadas torna-se um campo fértil para estudo.

Nesse sentido, emerge a seguinte hipótese de pesquisa:

H1a: O atributo de habilidade gerencial influencia positivamente a diferença entre os lucros contábil-fiscal nas empresas localizadas em países com sistema jurídico *common law*.

Por exemplo, os países muçulmanos possuem orientação religiosa para a formação das leis (Glenn, 2007), diferente do que ocorre nos sistemas *civil law* e *common law*. Os países *civil law* possuem uma orientação legalista que obriga as empresas a seguirem a legislação vigente, mesmo que hajam outros costumes aceitáveis pela sociedade. Como estes países tendem a ser orientados por regras, o governo acaba exercendo forte interferência sobre as normas de contabilidade (Ball, Kothari & Robin, 2000).

Isso faz com que as empresas localizadas em países com sistema jurídico *civil law* possuam maior proximidade entre as normas contábeis e fiscais. Nestes países, as empresas dependem fortemente das instituições financeiras para captarem recursos, fazendo com que as normas contábeis tenham ênfase na proteção ao credor com medidas mais conservadoras, não tendo tanto foco na informação contábil ao investidor e acionista (Choi & Meek, 2011).

Portanto, emerge a seguinte hipótese de pesquisa:

H2a: O atributo de habilidade gerencial influencia negativamente a diferença entre os lucros contábil-fiscal nas empresas localizadas em países com sistema jurídico *civil law* e muçulmanos.

Para tanto, as diferenças normativas advindas da origem legal de um país podem prejudicar a qualidade da informação contábil aos acionistas e investidores (Oz & Yelkenci, 2018). Portanto, a partir de uma ampla amostra *cross-country* de empresas, será possível verificar a influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal conforme a origem legal do país onde a empresa se localiza.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa foi delineada quanto aos objetivos, como descritiva, quanto aos procedimentos, pela análise documental e, quanto a abordagem do problema, de cunho quantitativo. A população da pesquisa compreende as companhias abertas de 28 países. A seleção dos países da amostra foi determinada pelos três sistemas jurídicos mais prevalentes no mundo, que conforme Juriglobe (2020) são: *Common law*, *Civil law* e muçulmano.

Em países *common law*, por exemplo, existe uma maior separação entre os lucros contábil-fiscal, enquanto nos países que adotam o sistema jurídico *civil law*, as empresas tendem à maior conformidade contábil-fiscal, devido à forte interferência governamental nas normas contábeis

(Choi & Meek, 2011). Em países muçulmanos, por não seguirem as normas internacionais de contabilidade e possuírem legislação baseada na religião, é possível verificar um baixo nível de conformidade contábil-fiscal (Eigenstuhler, Dal Magro & Mazzioni, 2020).

Portanto, a amostra levou em conta as 60 maiores economias mundiais pelo Produto Interno Bruto e por uma seleção de 10 maiores países com maior economia para cada sistema jurídico, conforme Tabela 1.

Tabela 1
Amostra da pesquisa por sistema jurídico

País	Amostra das Empresas	Sistema Legal	Adoção das IFRS
Brasil	131	Civil Law	2010
Alemanha	232	Civil Law	2005
França	235	Civil Law	2005
Rússia	155	Civil Law	2012
China	2.300	Civil Law	Não Adotou
Japão	2.453	Civil Law	2010
Itália	84	Civil law	2005
Espanha	55	Civil law	2005
México	29	Civil law	2012
Coréia do Sul	605	Civil Law	2009
Arábia Saudita	57	Muçulmano	2012
Egito	70	Muçulmano	Não Adotou
Israel	69	Muçulmano	2008
Emirados Árabes	50	Muçulmano	2012
Índia	688	Muçulmano	Não Adotou
Indonésia	111	Muçulmano	Não Adotou
Paquistão	332	Muçulmano	Não Adotou
Nigéria	136	Muçulmano	2011
Malásia	838	Muçulmano	2012
Singapura	456	Muçulmano	2012
Austrália	259	Common Law	2005
Canadá	255	Common Law	2011
Estados Unidos	798	Common Law	Não Adotou
Reino Unido	564	Common Law	2007
Irlanda	19	Common Law	2005
Nova Zelândia	55	Common Law	2007
Hong Kong	348	Common Law	2005
Filipinas	122	Common Law	2007

Fonte: Dados da pesquisa.

A amostra da pesquisa se classifica como não probabilística, utilizando-se todas as empresas de capital aberto dos países selecionados que dispunham das informações necessárias para operacionalizar as variáveis selecionadas. Além disso, foram excluídas da amostra as empresas do setor financeiro, pela peculiaridade tributária e financeira que representam. Também foram excluídas as companhias que não possuíam informações necessárias para o cálculo das variáveis de habilidade gerencial e conformidade contábil-fiscal. Após as exclusões, a amostra ficou composta por 11.506 companhias no período de 2012 a 2019.

A análise decorre da amostra de dados não balanceada, pois algumas empresas não possuíam informações em anos específicos. Desta forma, a pesquisa compreende um período amostral de 8 anos (2012 a 2019), que geram 80.517 observações. A delimitação do período de análise se dá pelo fato de que no ano de 2012 todas as empresas dos países que decidiram aderir às normas IFRS já tinham aderido.

Para mensurar se existe diferenças ou não no reporte dos lucros, este trabalho leva em conta o modelo de conformidade contábil-fiscal proposto por Atwood et al. (2010), os quais aplicaram em empresas localizadas em diferentes países. Portanto, a partir do modelo econométrico proposto, tem-se a equação da regressão abaixo relacionada:

$$CTE_{it} = \beta_0 + \beta_1 PTBI_{it} + \beta_2 DIV_{it} + \varepsilon_{it}$$

Em que:

CTE_{it} = Despesas tributárias correntes da empresa i no ano t ;

$PTBI_{it}$ = Lucro antes dos Tributos da empresa i no ano t ;

DIV_{it} = Total dos dividendos da empresa i no ano t ;

ε_{it} = erro.

O resíduo da regressão (erro) representa o nível de conformidade contábil-fiscal. Quanto maior o erro da regressão (resíduo maior que zero), maior será a desconformidade entre os lucros contábil e fiscal, e quanto menor o erro (resíduo igual ou menor que zero), maior será a conformidade entre os lucros contábil e fiscal. É preciso ponderar que as empresas que apresentarem desconformidade estão com lucro contábil diferente do lucro fiscal, ou seja, priorizam um tipo de informação contábil alinhada ao interesse de acionista e outro tipo de informação fiscal que atende ao governo.

A mensuração da conformidade contábil-fiscal foi pela regressão por grupo de empresas de acordo com o ano e país de localização. Conforme os 28 países da amostra e os 8 anos do período observado (2012 a 2019), foram necessárias 224 regressões lineares para a estimação da variável de CCF deste estudo. Utilizou-se o *software* SPSS para operacionalizar os modelos.

Quanto ao modelo empregado para medir a habilidade gerencial, Demerjian et al. (2012) pressupõem que gerentes com maior habilidade gerencial podem gerar receitas mais altas com recurso, sendo capazes de maximizar a eficiência dos recursos disponíveis. Demerjian et al. (2012) consideram que as *proxies* financeiras da empresa são capazes de explicar a eficiência do negócio e, que a partir do indicador de eficiência, regredido em função das variáveis financeiras e características da organização, se torna possível, através do erro quadrático da regressão linear, estimar o indicador da habilidade gerencial.

Dessa forma, para mensurar a habilidade gerencial o modelo é orientado em duas etapas:

A primeira etapa mensura a eficiência da empresa pelo MaxDEA - Análise envoltória de dados. Este cálculo relaciona *inputs* (recursos à disposição - custo dos bens vendidos; despesas com vendas, gerais e administrativas; ativo imobilizado; arrendamento operacional; despesas com pesquisa e desenvolvimento; *goodwill*; e ativo intangível) com *output* (vendas líquidas).

A segunda etapa utiliza a eficiência da empresa como variável dependente, em que através da regressão linear obtém-se o resíduo dessa regressão que é usada como *proxy* de habilidade gerencial. A eficiência calculada pelo DEA é entendida como uma característica isolada da empresa originada conforme a atuação do gestor, e para se chegar a um indicador quantitativo na mensuração da habilidade gerencial, é necessário regredir este fator de eficiência DEA (variável dependente) contra fatores que podem representar um auxílio ou um impeditivo na gestão dos recursos (variáveis independentes), chegando-se assim no indicador de habilidade gerencial, que é o erro gerado por esta regressão (Demerjian et al., 2012).

O modelo econométrico de mensuração da habilidade gerencial é apresentado a seguir:

$$EFC_{it} = \beta_0 + \beta_1 TAM_{it} + \beta_2 HHI_{it} + \beta_3 CAX_{it} + \beta_4 IDD_{it} + \beta_5 SUB_{it} + \beta_6 EXP_{it} + \varepsilon_{it}$$

Em que:

EFC_{it} = eficiência da empresa i no ano t ;

TAM_{it} = tamanho da empresa i no ano t ;

HHI_{it} = índice de *Herfindahl-Hirschman* da empresa i no ano t ;

CAX_{it} = caixa e equivalente de caixa da empresa i no ano t ;

IDD_{it} = idade da empresa i no ano t ;
 SUB_{it} = número de subsidiárias da empresa i no ano t ;
 END_{it} = receita de exportação da empresa i no ano t ;
 ε_{it} = erro.

Para os cálculos, as empresas foram agrupadas de acordo com o setor e ano. O agrupamento se deve ao fato de que o modelo de habilidade gerencial proposto por Demerjian et al. (2012) mensura a eficiência com que os gestores transformam os recursos das empresas em vendas, comparado a seus pares do mesmo setor. Isso porque, segundo os autores, empresas do mesmo setor possuem grandes semelhanças operacionais e financeiras.

A divisão por setores leva em conta oito grupos de acordo com a classificação da base Thomson Reuters, as quais são: materiais básicos; indústria; bens de consumo; saúde; serviços de consumo; utilidades; tecnologia; e outros (telecomunicação, educação, arte, cultura, esporte, hospedagem, alimentação). O período analisado compreende os anos de 2012 a 2019.

A análise envoltória de dados (DEA) foi calculada através do *software* MAXDEA de acordo com o setor e ano das empresas elencadas na amostra. As regressões foram calculadas por meio do *software* SPSS, onde o modelo foi gerado a partir do grupo de empresas de cada setor e por ano, totalizando ao final 64 regressões para a estimação da habilidade gerencial.

Após o cálculo das variáveis de conformidade contábil-fiscal e da habilidade gerencial que são base do estudo, o modelo para a análise da influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal foi construído com a adição de outras variáveis independentes apontadas pela literatura como outras determinantes do nível de conformidade contábil-fiscal das empresas. Assim, o modelo proposto para atender ao objetivo deste estudo é descrito abaixo conforme o construto da pesquisa na Tabela 2.

Tabela 2

Construto da pesquisa

Variável Dependente			
Variável	Métricas	Autores de base	Fonte
Conformidade contábil-fiscal	$CTE_{it} = \beta_0 + \beta_1 PTB_{it} + \beta_2 DIV_{it} + \varepsilon_{it}$	Atwood et al. (2010)	Thomson Reuters One Banker
Variáveis Independentes			
Habilidade Gerencial	1ª etapa: Análise envoltória de Dados (DEA) para calcular a eficiência da empresa; 2ª etapa: Regressão linear múltipla para estimar a habilidade gerencial, sendo a variável dependente do resultado do indicador de eficiência obtido no DEA. $EFC_{it} = \beta_0 + \beta_1 TAM_{it} + \beta_2 HHI_{it} + \beta_3 CAX_{it} + \beta_4 IDD_{it} + \beta_5 SUB_{it} + \beta_6 EXP_{it} + \varepsilon_{it}$	Demerjian, Lev & Mcvay (2012); Sun (2016).	Thomson Reuters One Banker
ROA	Lucro líquido / Ativo total	Furtado, Souza & Sarlo Neto (2016); Sun (2016).	Thomson Reuters One Banker
Tamanho	Logaritmo natural do Ativo Total	Kabir & Rahman (2016); Sun (2016).	Thomson Reuters One Banker
Liquidez	(Ativo Circulante + Realizável a longo prazo) / (Passivo Circulante + Exigível a longo prazo)	Long et al. (2013); Sodan (2012)	Thomson Reuters One Banker
Valorização das Ações	Valor da ação t / Valor da ação $t-1$	Comprix et al. (2011) Demerjian et al. (2012).	Thomson Reuters One Banker
Fluxo de Caixa por Ação	Fluxo de caixa livre / ações ordinárias em circulação	Sodan (2012).	Thomson Reuters One Banker

Intangível	Valor do intangível	Hamamura (2018); Silva (2016).	Thomson Reuters One Banker
Valor de mercado da empresa	Valor de mercado / Patrimônio Líquido	Kabir & Rahman (2016).	Thomson Reuters One Banker
Governança	Média dos indicadores de Governança = (voz e responsabilidade + estabilidade política + eficácia governamental + qualidade regulatória + controle de corrupção + enforcement) / 6	Laux & Stocken (2014).	World Bank (2019)

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme o construto da pesquisa, tem-se a seguinte equação de regressão:

$$CCFit = \beta_0it + \beta_1ROAit + \beta_2LIQit + \beta_3TAMit + \beta_4VLAit + \beta_5FCXit + \beta_6INTit + \beta_7VEPit + \beta_8GOVit + \beta_9HGEit + \varepsilon it$$

Em que:

CCFit = conformidade contábil-fiscal da empresa i no ano t;

ROAit = retorno sobre o ativo da empresa i no ano t;

LIQit = liquidez da empresa i no ano t;

TAMit = tamanho da empresa i no ano t;

VLAit = valorização das ações da empresa i no ano t;

FCXit = fluxo de caixa por ação da empresa i no ano t;

INTit = intangível da empresa i no ano t;

VEPit = valor de mercado da empresa i no ano t;

GOVit = indicador de governança do país onde está localizada a empresa i no ano t;

HGEit = habilidade gerencial da empresa i no ano t.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A Tabela 3 mostra a estatística descritiva das empresas agrupadas em países com sistema jurídico compatível. Isso se torna relevante ao ponto que as práticas contábeis de cada país divergem em razão do sistema jurídico adotado (Ball et al., 2000; Nobes, 2006).

Tabela 3
Média e mediana das variáveis por sistema jurídico

Variáveis	Civil law		Common law		Muçulmano	
	média	mediana	média	mediana	média	mediana
CCT	0,0071	-0,0041	96,1309	-0,0041	-0,0061	-0,0041
Fluxo de Caixa	1523,5036	248,6600	2384,3667	345,9900	365,4294	50,2800
ROA	5,3982	2,4583	6,1960	2,2790	4,7956	2,0006
Liquidez	268,3794	55,9250	514,6762	25,5061	54,0657	2,9639
Tamanho	3872,5668	480,1800	8649,6313	1091,8000	1033,5938	105,3200
Valorização	-0,8445	0,0000	-0,2025	0,0000	0,0392	0,0000
Intangível	411,1430	11,2200	1842,1920	52,6600	94,5743	0,0000
Mkt-to-book	2254,3038	392,4200	8478,5749	503,8000	813,7427	1,9950
Governança	0,5749	0,9412	1,2796	1,3352	0,1041	-0,1102
Hab. Gerencial	-2,2701	-3,42712E+2	-4,35587E+1	-3,98E+12	1,06661E+12	-3,9822E+12

Fonte: Dados da pesquisa.

Nos países *common law* as empresas são, em média, maiores, mais valiosas e possuem maiores intangíveis. Outro ponto importante a se destacar é quanto a valorização das ações, enquanto nos países *civil law* e *common law* a média aponta para uma desvalorização, nos países muçulmanos a média indica percentuais positivos. Além disso, as empresas localizadas em países muçulmanos apresentam a maior média de habilidade gerencial, o que permite aduzir a possível relação entre habilidade gerencial e a valorização das ações das empresas nestes países.

Em média, as empresas dos países *common law* apresentam governança corporativa mais forte do que as empresas dos outros países, pois apresentam a melhor média (1.2796), seguido dos países *civil law* (0.5749) e muçulmanos (0.1041). Por fim, os resultados sugerem que a maior desconformidade contábil-fiscal ocorre nas empresas dos países *common law* e, por outro lado, a conformidade contábil-fiscal mais prevalente ocorre nas empresas dos países muçulmanos.

A Tabela 4 mostra a influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal com modelos segregando as empresas por sistema jurídico adotado pelo país de localidade.

Tabela 4

Influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal

Variável dependente: Conformidade contábil-fiscal
(sinal negativo indica conformidade; sinal positivo indica desconformidade contábil-fiscal)

Variáveis independentes	Civil Law		Common Law		Muçulmano	
	Beta	Sig.	Beta	Sig.	Beta	Sig.
HG	-0,024	0.000*	0,017	0,038*	0,006	0,453
Governança	0,015	0.067**	0,004	0,696	-0,013	0,110
IFRS	0,035	0.000*	0,016	0,129	0,011	0,200
ROA	-0,010	0.030*	-0,002	0,827	-0,014	0,053
Liquidez	-0,007	0,167	-0,002	0,816	0,000	0,990
Fluxo Cx	0,045	0.000*	-0,004	0,694	0,012	0,297
Tamanho	-0,013	0.039*	0,018	0,120	-0,045	0,002*
Valorização	-0,013	0.004*	-0,005	0,502	-0,005	0,493
Markettobook	-0,010	0.051**	-0,047	0,000*	0,051	0,000*
Intangível	0,025	0.000*	0,016	0,059	-0,010	0,217
(Constante)	0,001	0.001*	0,001	0,041*	0,001	0,182
VIF		1,693		1,394		1,632
R		0,075		0,050		0,044
R ²		0,006		0,002		0,002
Sig F		0,000		0,000		0,000
DW		2,002		1,984		2,003
N.		46052		15809		18656

* significância ao nível de 5%; ** significância ao nível de 10%.

Fonte: Dados da pesquisa.

Constate-se que nas empresas localizadas em país *civil law* a habilidade gerencial influencia negativamente a desconformidade contábil-fiscal. Neste sentido, as empresas com maior habilidade gerencial apresentam lucros contábeis mais próximos dos lucros fiscais. Portanto, aceita-se a hipótese (H2a) de que o atributo de habilidade gerencial influencia negativamente a diferença entre os lucros contábil-fiscal nas empresas localizadas em países com sistema jurídico *civil law*.

Diante dos fatos, é notório que o ambiente institucional afeta as atitudes gerenciais e de contabilidade societária. Atwood et al. (2010) já haviam confirmado que as empresas domiciliadas em países que exigem alto grau de conformidade entre relatórios financeiros e fiscais (país *civil law*) possuem restrições legais do Estado que forçam as empresas a relatarem lucros societários mais próximos dos lucros fiscais de interesse do governo.

Nos países *common law* existe uma maior proteção legal ao investidor, de modo que as informações são voltadas ao mercado e não ao Estado. Convergente ao que estabelece a orientação legal destes países, em que se encontrou relação positiva entre a habilidade gerencial e a conformidade contábil-fiscal. Este resultado indica que nas empresas localizadas nos países com sistema jurídico *common law*, a habilidade gerencial faz com que os lucros societários reportados sejam diferentes dos lucros fiscais utilizados de base de cálculo para os tributos.

Os resultados revelam que nas empresas localizadas em países com sistema jurídico *common law*, o atributo de habilidade gerencial atua como instrumento de proteção aos acionistas,

ao ponto que fornece informações de maior qualidade, por retirar do foco contábil a preocupação na apuração dos tributos, a qual é feita de forma paralela. O resultado aceita a hipótese (H1a) de que o atributo de habilidade gerencial influencia positivamente a diferença entre os lucros contábil-fiscal nas empresas de países com sistema jurídico *common law*.

Cabe, ainda, discutir a falta de significância estatística da HG na CCF nas empresas localizadas em países com sistema jurídico muçulmano. Como visto, neste grupo de países, a HG não se relaciona com a CCF das empresas. Tal fato pode ser explicado pelas próprias normas que regem estes sistemas, ou seja, independente da habilidade do gestor, a orientação será a mesma. Dessa forma, outros fatores podem estar influenciando os níveis de CCF.

O sistema jurídico muçulmano é regido pela religião e tende a minimizar a importância dos direitos de propriedade individual, na medida em que a propriedade absoluta é vista como atribuída, em última análise, a Deus (Glenn, 2007). Assim, a governança corporativa destes países obriga as empresas a estarem de acordo com o que os preceitos religiosos governam.

Na visão dos acionistas, os resultados sugerem que empresas com gerentes mais habilidosos seriam mais atrativas aos investidores, uma vez que é visível a preocupação que existe, por parte destes gestores, em garantir um alto poder informativo dos lucros, sendo de suma importância a contratação de profissionais deste escalão.

Ademais, as evidências apontam que existe uma relação positiva significativa entre a governança dos países *civil law* e as maiores diferenças dos lucros contábil e fiscal das empresas. Neste sentido, a associação entre a boa governança e a proteção ao investidor resulta em maior desconformidade dos lucros. Por outro lado, existe o argumento de que a alta governança restringe o gerenciamento de resultados, o que diminuiria a diferença dos lucros contábil e fiscal.

Assim, como defendido por Anokhin e Schulze (2009), um alto nível de governança do país leva a uma forte proteção dos direitos dos investidores, o que obriga as empresas a divulgar mais informações e se tornarem mais transparentes. Dessa forma, Anokhin e Schulze (2009) associaram os baixos níveis de governança de um país, a um aumento nos riscos do empresário.

Por outro lado, a governança mais forte em nível de país atua como substituto da governança em nível da empresa, o que pode impedir a prática de gerenciamento tributário, ao estabelecer um monitoramento mais forte aos gestores das empresas (Desai et al., 2007; González & García-Meca, 2014). Assim, a falta de confiança na justiça de um sistema tributário faz com que haja aumento da evasão fiscal por parte das empresas (Newman et al., 2018).

É possível observar que os autores fazem suas menções a cenários que parecem ser distintos. Coerentemente, existe uma ligação entre a governança do país e o próprio sistema jurídico. Em países *common law* existe uma maior proteção ao acionista, de modo que a informação contábil e financeira é evidenciada de forma transparente, justa e totalmente voltada às necessidades dos investidores (Ball et al., 2000; Nobes, 2006), diferentemente do que ocorre em países *civil law* que possuem uma orientação legalista, com evidenciação somente do que a lei determina, com alinhamento entre a contabilidade financeira e fiscal e a informação destinada principalmente para atender ao fisco (Ball et al., 2000; Nobes, 2006).

A discussão sobre governança deve se centrar na finalidade da informação, de modo que a relação evidenciada pelo resultado da regressão que indica uma relação positiva entre a desconformidade e a governança dos países *civil law* indica que, de fato, os baixos indicadores desses países acabam colaborando para a elisão fiscal conforme fora apontado pelo estudo de Newman et al. (2018). Quanto aos países *common law* e muçulmanos não foi possível encontrar uma relação significativa entre a governança e o nível de CCF, porém, o coeficiente positivo para os países *common law* e negativo para muçulmanos converge exatamente com a teoria discutida pelo estudo de Anokhin e Schulze (2009).

A diferença entre o lucro contábil e o lucro fiscal também tem sido atribuída à implementação das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e muitos países que antes

adotavam práticas de contabilidade baseadas na legislação fiscal (*civil law*) passaram a adotar os princípios da contabilidade societária com a informação voltada aos *stakeholders* (Tang, 2014), o que pode ser entendido como um desligamento entre a estrutura societária e fiscal na contabilidade (Martinez & Leal, 2019).

O motivo para tal descasamento decorre do fato de que o padrão IFRS foi elaborado mediante um ambiente no qual prevalece um modelo de governança corporativa desenvolvido e orientado aos investidores – *common law* (Hung & Subramanyam, 2007), enquanto nos países de tradição *civil law*, o modelo é orientado aos credores (Lopes & Walker, 2008).

Diante da perspectiva da adoção das IFRS que flexibilizam a possibilidade de relatar os lucros de maneira diferentes, a relação positiva entre a desconformidade e a governança do país pode ser entendida pelas IFRS terem empunhado um padrão de evidenciação contábil que é regido pela regulamentação de cada nação.

Partindo para a discussão das demais variáveis do estudo, ao nível de significância de 5%, é possível inferir uma relação consistente entre a CCF e o ROA, porém negativa. Essa relação indica que o ROA faz reduzir as diferenças no reporte dos lucros. A explicação está no fato de que empresas mais rentáveis pagam mais impostos (Furtado, Souza & Sarlo Neto, 2016).

Também ao nível de 5% de significância, o modelo não apresentou significância estatística quanto a relação entre a liquidez da empresa e a CCF. Long et al. (2013) encontraram uma relação negativa entre a diferença dos lucros e a liquidez, ou seja, quanto menor as diferenças reportadas, maior a liquidez, corroborando a pesquisa. Contrariamente, o estudo de Sodan (2012) encontrou uma relação inversa. Para Sodan (2012), empresas com problemas de liquidez são mais propensas a gerenciar resultados, e por isso teriam ligação com maiores diferenças entre o reporte do lucro contábil e fiscal.

Sodan (2012) destaca o fluxo de caixa como um componente do lucro líquido da empresa. Assim, grandes receitas ou quantidades de fluxo de caixa significam que a empresa pagaria valores mais altos de tributos e dessa forma os gerentes estariam dispostos a reduzir esta base tributável (Sodan, 2012). Porém, o resultado da regressão apresentou significância estatística que confronta os achados de Sodan (2012) quanto a relação entre o fluxo de caixa por ação da empresa e a CCF. Conforme os resultados, a relação entre o fluxo de caixa e a CCF é positiva, indicando que quanto maior o fluxo de caixa, maior é a distância entre os lucros.

Com relação ao tamanho e o valor de mercado da empresa, os resultados da regressão evidenciam um sinal negativo entre a CCF e o valor da empresa, com alta significância estatística, o que quer dizer que o valor da empresa está associado à menor distância entre os lucros reportados. Long et al. (2013), Koubaa e Anis (2015) também investigaram a relação entre as diferenças dos lucros contábeis e fiscais e encontraram uma relação negativa com o valor de mercado da empresa.

Da mesma forma, Comprix et al. (2011) mostram que as grandes diferenças entre os lucros contábeis-fiscais estão associadas à incerteza dos participantes do mercado quanto ao giro de ações, previsão do analista, dispersão e variação do retorno das ações. De acordo com os resultados da regressão apenas nas empresas de origem *civil law*, é possível verificar uma relação estatisticamente significativa quanto à associação da CCF e a valorização das ações.

A explicação para o fato das relações negativas entre valorização das ações e o valor de mercado da empresa com maiores níveis de desconformidade contábil-fiscal, para Paulo, Martins e Corrar (2007), se deve ao fato de que a manipulação das informações contábeis traz prejuízos aos diversos usuários das informações contábeis, como a redução de certeza quanto à alocação dos recursos e oportunidades de investimento, aumento nos riscos e queda nos preços das ações que repercute no valor da empresa.

A inclusão da variável de ativos intangíveis foi motivada pelo crescimento no número de transações envolvendo esses itens nos últimos anos, podendo, estas, serem influenciadas pela dedutibilidade da amortização no imposto de renda (Hamamura, 2018; Silva, 2016).

De acordo com os resultados da regressão, maiores intangíveis estão positivamente relacionados a maiores diferenças entre os lucros contábeis e fiscais. Outros estudos como os de Hasan *et al.* (2017) e Lima *et al.* (2021) também haviam encontrado a mesma evidência. Assim, de acordo com Tang e Firth (2011), os ativos intangíveis, assim como os tangíveis, também geram amortizações. Dessa forma, a relação positiva entre a desconformidade e estes ativos, segundo Hasan *et al.* (2017) e Lima *et al.* (2021) é explicada pelos reconhecimentos distintos nas normas contábeis e tributárias e, ainda, devido às dificuldades para verificação de seus valores e dos benefícios fiscais gerados pelas amortizações (Silva, 2016).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi verificar a influência da habilidade gerencial na conformidade contábil-fiscal das empresas de capital aberto em nível global, e teve como premissa, por meio de uma amostra *cross-country*, se aprofundar nos efeitos contábeis oriundos da orientação legal do conjunto de países *civil law*, *common law* e muçulmanos.

Os resultados apontam que os países com sistema jurídico *civil law* são menos preocupados com a qualidade da informação contábil reportada aos usuários externos e buscam atender com maior ênfase às exigências do fisco (Lee, Biglaiser & Staats, 2014). Dessa forma, entende-se que nestes países, os gerentes devem possuir características que melhorem o resultado das empresas para compensar a menor qualidade da informação contábil oferecida aos acionistas minoritários e motivar a continuidade de grande volume de investidores. Dentro desta perspectiva, os resultados desta pesquisa apontam que os gestores mais habilidosos estão condicionados a observar o *compliance* do país onde atuam.

Diante dos resultados apresentados, fica claro que a orientação legal do país é um dos pontos-chaves a se levar em consideração na hora de observar o comportamento dos gestores mais habilidosos e o nível de conformidade contábil-fiscal da apresentação dos relatórios contábeis. Assim, para os gestores habilidosos, estar de acordo com a lei e apresentar os relatórios contábeis conforme o que determina a jurisdição é essencial, preserva a imagem e é um indicativo de longevidade do negócio.

Este estudo é relevante para autoridades tributárias, investidores e acionistas internacionais, à medida que demonstra que a habilidade gerencial pode ser considerada um fator relevante para o reporte da informação contábil e financeira, de modo que é seguro dizer que gestores mais habilidosos buscam relatar informações com maior qualidade ao usuário-alvo da jurisdição do país onde a empresa se localiza.

Por fim, os dados permitiram expandir os achados empíricos sobre a habilidade gerencial e sua relação com as diferenças no reporte dos lucros. Tanto nacionalmente, quanto internacionalmente, este estudo tem relevância significativa, pois pesquisas que contemplem tais dados e achados, até o momento da realização deste estudo, eram escassas.

Para a literatura, este estudo estende a pesquisa sobre habilidade gerencial de Demerjian *et al.* (2012), observando que a capacidade gerencial faz com que os lucros divulgados estejam com maior qualidade aos stakeholders-alvo do país local do negócio. Em segundo lugar, este estudo investiga a associação entre a habilidade gerencial e a conformidade contábil-fiscal ao nível internacional, o que contribui para demandas de análises da influência dos sistemas institucionais em nível de país na variedade de fenômenos em nível de grupo de interesse.

A seleção da amostra ainda permitiu trabalhar com uma ampla representação de diferentes níveis de proteção ao investidor e sistemas de regulação tributária, e amplia a análise para uma

base fora do escopo anglo-saxão (*common law*), que é onde a maioria dos estudos da área de conformidade contábil-fiscal foram feitos anteriormente.

As limitações podem advir do modelo que estima a habilidade gerencial sem levar em conta as características próprias de cada gestor, como o grau de escolaridade e tempo de experiência na função, por exemplo. Outra limitação se deve ao não controle do desalinhamento das normas contábeis e fiscais de cada país, já que são utilizados vários países com diferentes regras e particularidades. Mesmo países que possuem a mesma origem legal, ainda assim, as normas contábeis são intrínsecas a cada nação.

É importante, ainda, destacar que os resultados encontrados não devem ser generalizados para todo o mercado global, uma vez que mesmo que se trate de uma ampla amostra, com empresas de vários países, não foram utilizadas todas as empresas listadas, logo, os achados compreendem apenas as empresas estudadas e o espaço temporal observado.

Sugere-se como potencial expansão da pesquisa explorar as características individuais dos gestores e fazer uma análise comparativa entre um país e outro. Além disso, associar o efeito moderador da cultura nacional torna-se uma pesquisa promissora. Por fim, associar a qualidade da informação contábil com a conformidade contábil-fiscal pode ser útil para demonstrar se realmente ter desconformidade é melhor para as informações aos *stakeholders*.

REFERÊNCIAS

- Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 465-476. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.06.001>
- Atwood, T. J., Drake, M. S., & Myers, L. (2010). Book-tax conformity, earnings persistence and the association between earnings and future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 111-125. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.11.001>
- Baik, B., Chae, J., Choi, S., & Farber, D. B. (2013). *Contemporary Accounting Research*, 30, 996-1026. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2012.01179.x>
- Baik, B., Farber, D., & Lee, S. (2011). Ceo ability and management earnings forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 28, 1645-1668. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01091.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). [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with style: The effect of managers on firm policies. *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 1169-1208. <https://doi.org/10.1162/003355303322552775>
- Bonsall, S. B., Holzman, E. R., & Miller, B. P. (2017). Managerial Ability and Credit Risk Assessment. *Management Science*, 63(5), 1425-1449. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2403>
- Cen, L., Maydew, E. L., Zhang, L., & Zuo, L. (2017). Customer-supplier relationships and corporate tax avoidance. *Journal of Financial Economics*, 123, 377-394. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2016.09.009>

- Chen, Y., Podolski, E. J., & Veeraraghavan, M. (2015). Does managerial ability facilitate corporate innovative success? *Journal of empirical finance*, 34, 313-326. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2015.08.002>
- Choi, F. D., & Meek, G. K. (2011). *International accounting*. Pearson Higher Ed.
- Comrix, J., Graham, R. C., & Moore, J. A. (2011). Empirical Evidence on the Impact of Book-Tax Differences on Divergence of Opinion among Investors. *The Journal of the American Taxation Association*, 33(1), 51-78. <https://doi.org/10.2308/jata.2011.33.1.51>
- Costa, P. S., & Lopes, A. B. (2015). *Implicações da adoção das IFRS sobre as book-tax differences: o caso do Brasil*. Editora: NEA. Alemanha.
- Cui, H., & Leung, S. C-M. (2020). The long-run performance of acquiring firms in mergers and acquisitions: Does managerial ability matter? *Journal of Contemporary Accounting and Economics* 16, 100185. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100185>
- Demerjian, P., Lev, B., & Mcvay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229-1248. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1487>
- Demerjian, P., Lewis-Western, M., & McVay, S. (2020). How does intentional earnings smoothing vary with managerial ability?. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 35(2), 406-437. <https://doi.org/10.1177/0148558X17748405>
- Desai, M.A., & Dharmapala, D. (2009). Corporate Tax Avoidance and Firm Value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537-546. <https://doi.org/10.1162/rest.91.3.537>
- Desai, M. A., Dyck, I., & Zingales, L. (2007). Theft and taxes. *Journal of Financial Economics*, 84, 591-623. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.05.005>
- Duan, T., Ding, R., Hou, W., & Zhang, J. Z. (2018). The burden of attention: CEO publicity and tax avoidance. *Journal of Business Research*, 87, 90-101. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.02.010>
- Eigenstuhler, D. P, Dal Magro, C. B., & Mazzioni, S. (2020). Drivers Regulatórios da Conformidade Contábil-Tributária: Um estudo Cross Country. *Anais COGECONT*. Recuperado de <https://even3.blob.core.windows.net/processos/4732a9bc6b3b46b59966.pdf>
- Francis, B., Sun, X., & Wu, Q. (2013). Managerial Ability and Tax Avoidance. *Working paper*, Rensselaer Polytechnic Institute. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2348695>
- Furtado, L. L., Souza, J. A. S., & Sarlo Neto, A. (2016). Gerenciamento de resultados contábeis à luz das diferenças entre o lucro contábil e tributário (book-tax differences): uma análise de dados em painel balanceado. *Revista Ambiente Contábil*, 8(1), 115-132.
- García-Meca, E., & García-Sánchez, I. M. (2018). Does managerial ability influence the quality of financial reporting? *European Management Journal*, 36(4), 544-557. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2017.07.010>

- Glenn, P. H. (2007). *Legal Traditions of the World: Sustainable Diversity in Law*. New York: Oxford University Press.
- González, S. J., & García-Meca, E. (2014). Does Corporate Governance Influence Earnings Management in Latin American Markets? *Journal Business Ethics*, 121, 419-440. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Hamamura, J. (2018). The impact of an information linkage system on a firm's organization structure, transfer price, and profit. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 13(1).
- Hanlon, M., Laplante, S. K., & Shevlin, T. J. (2005). Evidence on the Possible Information Loss of Conforming Book Income and Taxable Income. *The Journal of Law and Economics*, 48(2), October. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.686402>
- Hasan, M. M., Al-Hadi, A., Taylor, G., & Richardson, G. (2017). Does a firm's life cycle explain its propensity to engage in corporate tax avoidance? *European Accounting Review*, 26(3), 469-501. <https://doi.org/10.1080/09638180.2016.1194220>
- Herianti, E., Suryani, A., & Marundha, A. (2021). Managerial Ability and Future Banking Performance: The Role of Book-Tax Differences as Moderator. *Journal of Accounting and Investment*, 22(1), 173-191. <https://doi.org/10.18196/jai.v22i1.9997>
- Hitt, M. A., Beamish, P. W., Jackson, S. E., & Mathieu, J. E. (2007). Building theoretical and empirical bridges across levels: Multilevel research in management. *Academy of Management Journal*, 50, 1385-1399. <https://doi.org/10.5465/amj.2007.28166219>
- Holcomb, T., Holmes, M., & Connelly, B. (2009). Making the most of what you have: Managerial ability as a source of resource creation. *Strategic Management Journal*, 30, 457-485. <https://doi.org/10.1002/smj.747>
- Huang, D. F., & Wang, C. L. (2013). Book-tax differences and earnings quality for the banking industry: evidence from Taiwan. *Pacific Accounting Review*, 25(2), 145-164. <https://doi.org/10.1108/PAR-12-2011-0052>
- Hung, M., & Subramanyam, K. R. (2007). Financial statement effects of adopting international accounting standards: the case of Germany. *Review of accounting studies*, 12, 623-657. <https://doi.org/10.1007/s11142-007-9049-9>
- Jiraporn, P., Leelalai, V., & Tong, S. (2016). The effect of managerial ability on dividend policy: how do talented managers view dividend payouts? *Applied Economics Letters*, 23(12), 857-862. <https://doi.org/10.1080/13504851.2015.1114572>
- Juriglobe (2020). *Legal Systems Classification*. Recuperado em 19 setembro, 2020, de <http://www.juriglobe.ca/eng/sys-juri/index.php>
- Kabir, H., & Rahman, A. (2016). The role of corporate governance in accounting discretion under IFRS: Goodwill impairment in Australia. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 12(3), 290-308. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2016.10.001>

- Kałdoński, M., & Jewartowski, T. (2020). Do firms using real earnings management care about taxes? Evidence from a high book-tax conformity country. *Finance Research Letters*, 35, 101351. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.101351>
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2510>
- Koubaa, R. R., & Anis, J. (2015). Book-tax differences: relevant explanatory factors. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 3(2) 95-104.
- Laux, V., & Stocken, P. C. (2014). Accounting Standards, Regulatory Enforcement, and Investment Decisions. *Working Paper*.
- Lee, H., Biglaiser, G., & Staats, J. L. (2014). Legal system pathways to foreign direct investment in the developing world. *Foreign Policy Analysis*, 10(4), 393-411. <https://doi.org/10.1111/fpa.12026>
- Lee, K. Y., & Yoon, S.M. (2020). Managerial Ability and Tax Planning: Trade-Off between Tax and Nontax Costs. *Sustainability* 2020, 12, 370. <https://doi.org/10.3390/su12010370>
- Lima, A. P. A., Nossa, V., Nossa, S. N., & Cardoso, N. (2021). Multinacionalidade, ativos intangíveis e agressividade fiscal. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 18(47).
- Long, Y., Ye, K., & Mingjun, L. V. (2013). Non-institutional Determinants of Book-Tax Differences: evidence from China. *Journal of Accounting and Finance*, 13(3), 146.
- Lopes, A. B., & Walker, M. (2008). Firm-level incentives and the informativeness of accounting reports: an experiment in Brazil. *SSRN*. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=1095781>
- Martinez, A. L., & Leal, L. V. (2019). Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 18(1), 9-30. <https://doi.org/10.18593/race.18854>
- Moura, G. D., Fank, D. R. B., Mazzioni, S., Angonese, R., & Silva, G. (2019). Habilidade gerencial e perdas do valor recuperável do goodwill: Análise em Companhias Abertas Listadas na B3. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 13(2). <https://doi.org/10.17524/repec.v13i2.2002>
- Newman, W., Mwandambira, N., Charity, M., & Ongayi, W. (2018). Literature Review on the Impact of Tax Knowledge on Tax Compliance among Small Medium Enterprises in a Developing Country. *International Journal of Entrepreneurship*, 22(4), 1-15.
- Nijhof, A. H. J., & Jeurissen, R. J. M. (2010). The glass ceiling of corporate social responsibility. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30(11/12), 618-631. <https://doi.org/10.1108/01443331011085222>
- Nobes, C. (2006). The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. *Accounting and Business Research*, 36(3), 233-245. <https://doi.org/10.1080/00014788.2006.9730023>

- Nurfauzi, R., & Firmansyah, A. (2018). Managerial ability, management compensation, bankruptcy risk, and tax aggressiveness. *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, 18(1). <http://dx.doi.org/10.25105/mraai.v18i1.2775>
- Oz, I. O., & Yelkenci, T. (2018) Examination of real and accrual earnings management: A cross-country analysis of legal origin under IFRS. *International Review of Financial Analysis*, 58, 24-37. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.04.003>
- Park, J., Ko, C. Y., Jung, H., & Lee, Y. S. (2015). Managerial ability and tax avoidance: evidence from Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(4), 449-477. <https://doi.org/10.1080/16081625.2015.1017590>
- Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L.J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração de Empresas*, 47(1), 47-57. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902007000100005>
- Silva, J. M. (2016). *A influência do ciclo de vida organizacional sobre o nível de planejamento tributário*. (Tese de doutorado), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - FEA-RP/USP, Universidade de São Paulo, Riberão Preto, SP, Brasil.
- Sodan, S. (2012). Book-tax differences and companies' financial characteristics: The case of Croatia. *The Business Review, Cambridge*, 19(2), 265-271.
- Sun, L. (2016). Managerial ability and goodwill impairment. *Advances in Accounting*, 32, 42-51. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.02.002>
- Tang, T. Y. H. (2014). Does book-tax conformity deter opportunistic book and tax reporting? An international analysis. *European Accounting Review*, 24(3), 441-469. <https://doi.org/10.1080/09638180.2014.932297>
- Tang, T. Y. H., & Firth, M. (2011). Can book-tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China. *International Journal of Accounting*, 46(2), 175-204. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.00>
- Wilson, P. (2014). Farmer characteristics associated with improved and high farm business performance. *International Journal of Agricultural Management*, 3(4), 191-199. <https://doi.org/10.5836/ijam/2014-04-02>
- World Bank (2019). *WGI - Worldwide Governance Indicators 1996-2019*. <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators>