

Estudo sobre gerenciamento de receitas no contexto das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP)

Henrique Formigoni (Mackenzie) - hformigoni@mackenzie.br

Maria Thereza Pompa Antunes (UPM) - mariathereza@mackenzie.com.br

Liliane Cristina Segura (UPM) - liliane.segura@mackenzie.br

Camila Filomena Apolinário Pellegrino (Uniban) - camilapellegrino@gmail.com

Resumo:

Este estudo abordou o tema gerenciamento de resultados no contexto das ME e EPP. Teve como objetivo geral verificar se as ME e EPP gerenciam suas receitas a fim de permanecerem enquadradas no sistema tributário denominado de Simples Nacional ou para postergação do pagamento do imposto. Dada as suas características específicas relativas à base de tributação, assumiu-se que o meio para gerenciamento dos resultados é o de gerenciar as receitas e, não, o lucro. A pesquisa, do tipo exploratório e descritivo e de natureza quantitativa e qualitativa, foi realizada em uma amostra constituída por 25 empresas escolhidas por conveniência, com receitas compreendidas entre os anos de 2001 e 2006. As variáveis utilizadas como proxies para a verificação de indícios de gerenciamento das receitas, foram: (1) valor da despesa de aluguel de imóveis; (2) número de pessoas ocupadas e (3) compras realizadas durante o período pesquisado. O faturamento anual das empresas pesquisadas foi utilizado como medida de comparação para se identificar a ocorrência, ou não, de manipulação de suas receitas. Os resultados sugerem que em algumas dessas empresas houve gerenciamento de receita e que as teorias de gerenciamento de resultados desenvolvidas para as médias e grandes empresas podem ser adaptadas à realidade das ME e EPP.

Palavras-chave: Gerenciamento de Receitas – Tributação – Microempresa – Empresa de Pequeno Porte – Informação Contábil

Área temática: Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas

Estudo sobre gerenciamento de receitas no contexto das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP)

Resumo

Este estudo abordou o tema gerenciamento de resultados no contexto das ME e EPP. Teve como objetivo geral verificar se as ME e EPP gerenciam suas receitas a fim de permanecerem enquadradas no sistema tributário denominado de Simples Nacional ou para postergação do pagamento do imposto. Dada as suas características específicas relativas à base de tributação, assumiu-se que o meio para gerenciamento dos resultados é o de gerenciar as receitas e, não, o lucro. A pesquisa, do tipo exploratório e descritivo e de natureza quantitativa e qualitativa, foi realizada em uma amostra constituída por 25 empresas escolhidas por conveniência, com receitas compreendidas entre os anos de 2001 e 2006. As variáveis utilizadas como *proxies* para a verificação de indícios de gerenciamento das receitas, foram: (1) valor da despesa de aluguel de imóveis; (2) número de pessoas ocupadas e (3) compras realizadas durante o período pesquisado. O faturamento anual das empresas pesquisadas foi utilizado como medida de comparação para se identificar a ocorrência, ou não, de manipulação de suas receitas. Os resultados sugerem que em algumas dessas empresas houve gerenciamento de receita e que as teorias de gerenciamento de resultados desenvolvidas para as médias e grandes empresas podem ser adaptadas à realidade das ME e EPP.

Palavras chave: Gerenciamento de Receitas – Tributação – Microempresa – Empresa de Pequeno Porte – Informação Contábil

Área temática: Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas

1. Introdução

Um dos principais temas de discussão na pesquisa contábil refere-se à relação entre as informações contábeis e a tributação (MILLER e SKINNER, 1998; SHACKELFORD e SHEVLIN, 2001; TANG, 2005; ZIMMERMANN e GONCHAROV, 2005). A regulação tributária é um dos papéis desempenhados pelo Governo que afeta o sistema contábil, na medida em que auxilia na determinação do valor do imposto a ser arrecadado aos cofres públicos pela firma (SUNDER, 1997).

Nesse contexto, o tema gerenciamento de resultados tem sido tratado, por diversos autores nacionais e internacionais, de forma a se discutir o impacto do tipo de tributação no resultado financeiro da empresa, conforme se pode observar em Zimmermann e Goncharov, (2003); Cloyd, Pratt e Stock, (1996) e Paulo, (2006), dentre outros. Gerenciamento de resultados, segundo Zendersky (2006), são ações deliberadas por parte dos gestores que visam alcançar resultados desejados, indicando que essas ações deliberadas acarretam resultados diferentes em função dessa interferência dos gestores. A grande maioria desses estudos se dá no âmbito das companhias abertas e fechadas de grande porte, mas pouco se tem visto este tema aplicado ao contexto das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) cuja relação entre informações contábeis e tributação também se apresenta como um tópico relevante.

A fim de simplificar a tributação para as ME e EPP foi criado no Brasil, em 1996, o sistema denominado SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. A partir de 2007 o SIMPLES Federal foi substituído pelo SIMPLES nacional que incluiu o ISS e o ICMS. O cálculo do tributo devido no Simples Nacional é feito mediante a aplicação de uma alíquota progressiva e favorecida sobre a receita bruta das empresas optantes. Essas empresas, por

determinação legal, devem ter uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00 para o caso das ME e entre R\$ 240.000,00 e R\$ 2.400.000,00 para o caso das EPP.

Nesse contexto, é lícito supor que no intuito de manter uma carga tributária menor as ME e as EPP são incentivadas a gerenciar o valor de suas receitas brutas de modo a permanecerem na forma de tributação estabelecida pelo Simples Nacional. Dessa forma, entende-se que para o caso específico das ME e EPP o gerenciamento das receitas equivale ao gerenciamento de resultados pelas empresas de grande porte.

Diante do exposto, o objetivo geral deste artigo é verificar se as ME e EPP gerenciam suas receitas a fim de permanecerem no Simples Nacional ou para postergarem o pagamento dos impostos para melhoria do seu fluxo de caixa.

Considerando-se que os modelos existentes na literatura sobre o assunto estão desenhados com foco no resultado e, não, na receita, por se aplicarem às empresas de grande porte, construiu-se para fins deste estudo *proxies* baseadas na receita bruta anual, a saber: 1) relação entre Receita Bruta e Pessoas Ocupadas; 2) Relação entre Receita Bruta e Despesas de Aluguel e 3) Relação entre Receita Bruta e Valor das Compras. Estas *proxies* estão detalhadas na formulação das hipóteses no item 3.1.

2. Fundamentação teórica

2.1 O conceito de Microempresa (ME) e de Empresa de Pequeno Porte (EPP)

No Brasil tem-se como principal marco legal a Lei 9.841/99 – Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte. Ela foi criada com a finalidade de favorecer as ME e EPP para que elas se fortaleçam e participem do processo de desenvolvimento econômico e social do país. Conforme seu art. 2º considera-se ME a pessoa jurídica ou firma mercantil individual que auferir receita bruta anual até R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais). Nessa Lei tem-se, ainda, a definição de EPP, que é a pessoa jurídica ou firma mercantil individual que auferir receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

Também cabe salientar que, segundo o SEBRAE-SP (2004), do total de 5,1 milhões de empresas existentes no Brasil 98% são ME e EPP. A projeção do SEBRAE-SP (2008) é que, em 2010, sejam 6,8 milhões de ME e EPP. Além disso, estas são responsáveis por mais de dois terços do total de ocupações no setor privado. Em se tratando de classificação, o SEBRAE-SP considera as ME e EPP de acordo com o número de empregados. Por este órgão, pode-se entender como Microempresa, no comércio, empresas com 0 a 9 empregados e Empresa de Pequeno Porte, de 10 a 19 empregados. Já na indústria a classificação muda, sendo Microempresa aquela com 0 a 19 empregados e Empresa de Pequeno Porte aquela com 20 a 99 empregados. É importante salientar que o SEBRAE-SP (2004), no entanto, baseou sua classificação nas observações de comércio e indústria do Estado de São Paulo. Dessa forma, entende-se que a utilização mais apropriada seria com base na classificação da Receita Federal, uma vez que se trata do sistema Simples Nacional.

A fim de simplificar os tributos para as ME e EPP, em 1996, foi criado no Brasil o sistema denominado SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, conforme a Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 1996. Em virtude da Lei Complementar nº 123 de 14/12/2006, a partir de 2007, o Simples Federal foi substituído pelo Simples Nacional, que abrange, além dos tributos inclusos no Simples Federal, também o imposto sobre serviços - ISS e o imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre a prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação - ICMS.

O cálculo do tributo devido no Simples Nacional é feito mediante a aplicação de uma alíquota progressiva e favorecida sobre a receita bruta das empresas optantes. Segundo o artigo 3º da LC 123/06, é considerada microempresa a pessoa jurídica que auferir, no ano-calendário anterior, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e empresa de pequeno porte a pessoa jurídica que auferir no ano calendário anterior, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Como resultado destas modificações, a carga tributária (somatório dos tributos federais, estaduais e municipais arrecadados) em relação ao produto interno bruto – PIB do primeiro semestre de 2006 atingiu 39,79% contra 39,16% no primeiro semestre de 2005. No primeiro semestre de 2006 foram arrecadados R\$ 392,78 bilhões, havendo um aumento nominal de arrecadação de R\$ 33,09 bilhões em relação ao mesmo semestre de 2005. Somente a arrecadação federal teve crescimento real de R\$ 12,71 bilhões (IBPT, 2007).

Recentemente, a Lei Complementar nº 128 de 19/12/2008 permitiu a inclusão de novas atividades no Simples Nacional, criou a figura do Microempresário Individual, além de uma série de melhorias no recolhimento do ICMS e IPI.

Em termos de regulamentação do Simples Nacional, tem-se um tratamento favorecido e diferenciado dispensado às ME e EPP previsto no artigo 146, III, “d” da Constituição Federal e, também, no artigo 94 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias. O tratamento diferenciado foi implementado pela Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro 2006 (alterada pela LC 128 DE 14/12/2008), que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Ressalta-se que primeiramente foi instituído o Simples Federal (1996) e, posteriormente, foi substituído pelo Simples Nacional (2007).

O SIMPLES Nacional implica o recolhimento unificado dos seguintes impostos e contribuições: IRPJ – Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica, IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados, CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, PIS – Programa de Integração Social, INSS Patronal, ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação e ISS – Imposto sobre Serviços de qualquer natureza. Outro ponto importante a se observar é que a Lei Complementar 128/2008 possibilitou a transferência de créditos de ICMS e IPI, que antes não eram previstos em Lei. A alíquota do imposto a pagar varia em função da atividade da empresa - Comércio, Indústria, Serviços e Locação de Bens Móveis e de acordo com a receita bruta acumulada. O valor do imposto mensal é calculado pela alíquota identificada sobre receita bruta mensal apurada.

2.2 A Importância das ME e EPP

Beraldi e Escrivão Filho (2000), Nunes e Serrasqueiro (2004) e Segura (2003), apontam para a importância da pequena empresa na economia, bem como pela falta de estudos nesta área. Nos Estados Unidos, de acordo com Longenecker (2007, p. 7), as pequenas empresas podem contar com a ajuda da *Small Business Administration* (SBA), criada em 1953, que dá suporte aos pequenos negócios. A SBA é um órgão federal, similar ao SEBRAE, que protege o interesse das pequenas empresas desde a sua abertura, desenvolvimento e crescimento, até nos assuntos de interesse dessas empresas permitindo, dessa forma, o mercado livre. Em Taiwan as ME e EPP são vistas como estruturas capazes de responder rapidamente a mudanças na economia mundial, gerando inovações. Além disso, existem esforços para transferir tecnologia para as ME e EPP e apoio à criação de parques científicos (PUGA, 2002).

No Brasil, observa-se uma participação relevante das ME e EPP, pois segundo dados do SEBRAE (2005), o número dessas empresas aumentou, sensivelmente, no período entre

1996 e 2002. O número de ME aumentou de 2.956.749 para 4.605.607, o que representa um crescimento de 55,8%, passando a ter uma participação de 93,2% em 1996 para 93,6% em 2002 no total de empresas. Ainda de acordo com o SEBRAE (2008), a previsão é de que haja 6,8 milhões de ME e EPP em 2010. Quanto às EPP, verifica-se que o número de empresas aumentou de 181.115 para 274.009 entre 1996 e 2002, representando um crescimento de 51,3%. Em 2002, as ME e EPP juntas, representaram 99,2% no número total de empresas formais no Brasil, podendo ser verificado a importante participação dessas empresas na economia (SEBRAE. 2005).

Observa-se que essa situação ocorre no Brasil e em outros países tais como, Estados Unidos e Taiwan, nos quais a maioria das empresas é ME e EPP. Segundo LU (2006), em 2002, de 134 mil empresas de manufaturas 96,67% eram pequenas e médias empresas em Taiwan. Adicionalmente, Barreto (2006) informa que 99% das empresas americanas são de pequeno porte, sendo responsáveis por 40,9% das vendas do setor privado, além de representar 99,7% de todos os empregadores. Também, dentre 18 milhões de empresas existentes na União Européia nos vários setores de mercado, com exceção do agrícola, mais de 99% são pequenas e médias empresas.

Tem-se que a alta carga tributária suportada pelas ME e EPP no Brasil, não é o principal fator causador do encerramento das suas atividades, ao contrário do pensamento comum, mas, sim, a falta de capital, segundo as opiniões dos seus proprietários. Portanto, não se pode identificar apenas um motivo que comprometa a continuidade do negócio, esses motivos são diversos, que englobam desde falhas gerenciais a causas econômicas conjunturais (SEBRAE, 2004). Todavia, o valor economizado devido a uma carga tributária menor poderia ser investido na atividade dessas empresas. Nesse sentido, o gerenciamento de receitas é um dos pontos que se aponta como fundamental para que o empresário se mantenha competitivo dentro de seu mercado de atuação.

2.3 O Gerenciamento de receitas na empresa

Conforme já observado, o tema gerenciamento de resultados é tratado por diversos artigos nacionais e internacionais, sob perspectivas diferentes, conforme se observa em Zimmermann e Goncharov (2003). Cloyd, Pratt e Stock (1996), discutem o impacto da escolha do tipo de tributação no resultado financeiro da empresa; Mills (1998) observa que o IRS (*Internal Revenue Service*) aumenta a auditoria em empresas quando verifica indícios de gerenciamento de lucro pela diferença entre receita e lucro para redução do pagamento de impostos. Adicionalmente, como discute Zendersky (2005, p. 14), as normas e princípios contábeis não regulamentam todo e qualquer tipo de lançamento contábil, dando margem a algumas escolhas do administrador, no que tange à contabilização de suas receitas e despesas.

Zendersky (2006) define gerenciamento de resultados como “ações deliberadas por parte dos gestores, que visam alcançar resultados desejados.” Isso indica que estas ações deliberadas acarretam resultados diferentes daqueles que a empresa obteria caso não houvesse interferência dos gestores.

Paulo (2006) pesquisou a relação entre a oferta pública de ações e o nível de discricionariedade dos resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras que efetuaram ofertas de ações no período de 2000 a 2003. Ele afirma que pesquisas internacionais encontraram accruals discricionárias no período da oferta são significativas e positivas, indicando que as empresas manipulam os números contábeis a fim de inflacionar os preços das ações. Porém, o autor não pôde confirmar a existência de comportamento diferente de accruals discricionárias ao longo do período observado.

Tang (2005) desenvolveu um modelo para identificar componentes normais e anormais contidos no total da diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável (BTD – *book-tax differences*). Segundo a autora, as diferenças consideradas normais entre o lucro

contábil e o tributável são reflexos entre as diferenças das normas para contabilização e para tributação do lucro, sinalizando a extensão do desalinhamento entre as normas contábeis e fiscais. Contrariamente, as diferenças anormais contidas no total da diferença entre o lucro contábil e o lucro tributável refletem diferenças oportunísticas devido às escolhas dos gerentes nos relatórios contábeis e fiscais, quantificando o nível de manipulação gerencial.

A pesquisa de Tang (2005) foi realizada em empresas chinesas de capital aberto. Foram identificadas diferenças entre os dados contábeis e fiscais evidenciando que as empresas que possuem fortes probabilidades para fazer gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento de impostos apresentam altas diferenças entre os relatórios contábeis e fiscais.

Dentro da questão de gerenciamento de resultados, entende-se que as ME e EPP podem estar propensas a gerenciar resultados para benefício próprio, ou de seus proprietários, quando for necessário. No entanto, dada as suas características específicas relativas à tributação, o meio para gerenciamento dos resultados seria o de gerenciar as receitas, e não o lucro, visando sua permanência no regime de tributação do Simples Nacional. Neste sentido, pode-se deduzir que o gerenciamento de resultados apontado em companhias abertas e fechadas equivale ao gerenciamento de receitas brutas em ME e EPP no Brasil.

Na década de 1950, Hepworth (1953 p. 34) tratou do gerenciamento de receitas brutas como uma manipulação do faturamento para diminuir as distorções causadas por atrasos devidos à lentidão ou agilidade na entrega de produtos, custos e despesas ocorridos em períodos desencontrados. Esse procedimento torna o resultado mais homogêneo permitindo melhor avaliação da empresa. Neste artigo, o autor argumenta que o gerenciamento de receitas leva os usuários externos a terem uma avaliação mais positiva da empresa.

Beuselinck, Deloof e Vanstraelen (2009) apresentaram um estudo evidenciando que as empresas da comunidade europeia tendem a gerenciar suas receitas por meio da transferência de renda entre subsidiárias estabelecidas em diferentes países, com o intuito de reduzir a carga de impostos. Este estudo mostrou, também, que os investidores reconhecem um prêmio de mercado, ou seja, um aumento no valor das ações da empresa, pelo comportamento na transferência de renda entre as subsidiárias. Eles observaram, por meio da análise do Q de Tobin, que os investidores valorizam essa estratégia de economia de impostos através da transferência de renda, quando percebem que a empresa possui governança corporativa.

3. Procedimentos Metodológicos

3.1. Formulação das hipóteses de pesquisa

Na forma de tributação do Simples Nacional a mudança de porte de ME para EPP ocorre na faixa de R\$ 240.000, por ano. Assim, adota-se a premissa de que as ME farão o gerenciamento de receitas com a intenção de permanecer dentro dessa faixa de receita, ou seja, tentarão permanecer dentro do limite de receita de até R\$ 240.000 por ano. No caso das EPP, para se manterem dentro do sistema de tributação do Simples Nacional, suas receitas não poderão superar o limite de R\$ 2.400.000, por ano. Assim, parte-se da premissa de que elas farão o gerenciamento de receitas com a intenção de permanecer dentro dessa faixa de receita, ou seja, dentro do limite de até R\$ 2.400.000 por ano.

Por outro lado, mesmo não estando próximas às faixas limites, as ME e EPP podem apresentar indícios de gerenciamento de receitas para postergação do pagamento do imposto, com intenção de redução do imposto corrente e melhoria no fluxo de caixa.

Nesses casos, a indicação do gerenciamento de receitas é identificada pela constância das receitas próximas ao nível máximo para a ME mudar de porte (para EPP), ou próximas ao nível máximo para a EPP ser desvinculada do regime, ou ainda, pelo alto desvio padrão observado nos índices de relacionamento entre cada uma das observações (despesas de aluguel,

numero de pessoas ocupadas e compras) e a receita, no período analisado, para fins de postergação do pagamento do imposto.

A classificação de ME e EPP estabelecida pelo SEBRAE-SP (2005), em função do número de empregados, estabelece que o aumento de pessoas ocupadas na ME ou na EPP pode indicar um aumento de atividade econômica, sugerindo, assim, um aumento na receita da ME ou da EPP. É importante, ainda, destacar que, para a análise deste item, a denominação “número de pessoas ocupadas” em vez de “número de funcionários” foi utilizada com o objetivo de considerar não apenas o número de empregados registrados, mas também o de sócios e afins. Dessa forma, parte-se da premissa de que um aumento no número de pessoas ocupadas implica em um aumento na atividade econômica e, por consequência, deveria implicar em um aumento na receita da ME ou da EPP, sugerindo a primeira hipótese de pesquisa:

H1 – Empresas que tiveram aumento do número de pessoas ocupadas, mas não apresentaram aumento correspondente de receita bruta, apresentam indícios de gerenciamento de receitas no período.

O aumento da despesa anual de aluguel superior aos índices de inflação pode indicar a locação de mais um imóvel ou a substituição da locação do imóvel anterior por outro maior ou, ainda, por outro em local mais valorizado. Isso pode indicar um aumento de atividade econômica, sugerindo, assim, um aumento na receita da ME ou da EPP. Dessa forma, parte-se da premissa de que um aumento significativo da despesa anual de aluguel implica em um aumento na atividade econômica e, por consequência, deveria implicar em um aumento na receita da ME ou da EPP, gerando a segunda hipótese de pesquisa:

H2 – Empresas em que foram observados aumentos significativos (acima da inflação) nas despesas anuais de aluguel, mas não apresentaram aumento correspondente de receita bruta, apresentam indícios de gerenciamento de receitas no período.

Por ultimo, pode-se considerar que, em consequência do aumento da atividade econômica a empresa deve apresentar um volume maior de compras durante o período analisado, por necessidade de formação e gestão de estoques. Dessa forma, formula-se a terceira hipótese de pesquisa:

H3 – Empresas que apresentaram aumento nas compras sem o correspondente aumento na receita de vendas apresentam indícios de gerenciamento de receitas no período.

3.2 Tipologia do estudo

Esta pesquisa caracteriza-se, quanto ao tipo, como exploratória e descritiva, conforme orientação de Köche (1999) e Cervo e Bervian (2002). A pesquisa é exploratória porque se buscou a obtenção de maiores conhecimentos sobre o gerenciamento de receitas em ME e EPP, visto que não foram encontradas pesquisas sobre este tema nas bases de dados nacionais, portanto não se pode inferir, cientificamente, que existe este tipo de gerenciamento atualmente. Ao mesmo tempo, a pesquisa apresentada é descritiva, pois se procurou identificar evidências sobre a relação entre a evolução das receitas, pessoas ocupadas, despesa de aluguel e montante de compras.

Quanto ao método, caracteriza-se como quantitativo, no emprego de estatística inferencial (através da análise da média e desvio padrão) e análise de correlação de Pearson, e qualitativo, na análise do comportamento, por empresa, dos resultados quantitativos obtidos. Em uma análise quanti-quali, é possível observar o levantamento de dados através de métodos estatísticos e uma análise mais aprofundada de cada uma das empresas, da forma qualitativa. Foi considerada importante a utilização das duas técnicas por tratar-se, especialmente, de dados exploratórios e que podem gerar uma série de oportunidades para novas pesquisas.

A população foi constituída pelas ME e EPP situadas no Estado de São Paulo. A amostra final constituiu-se de 25 empresas comerciais, industriais e prestadoras de serviços escolhidas por conveniência, com receitas compreendidas entre os anos de 2001 e 2006. Portanto, a amostra caracteriza-se como não-probabilística, pois conforme Bussab e Moretin (1987, p. 186), a amostra foi intencional e voluntária e os resultados obtidos não podem ser generalizados.

A coleta dos dados foi feita com o uso de um questionário enviado por correio eletrônico aos responsáveis dos escritórios de contabilidade, que representam as empresas em questão, contendo perguntas diretamente ligadas ao problema de pesquisa e aos objetivos de estudo. Os escritórios, neste caso, estão aptos a responder a pesquisa, pois tratam diretamente dos dados envolvidos nesta coleta.

As variáveis independentes, que foram utilizadas como *proxies* para a verificação de indícios do gerenciamento das receitas, são as seguintes: (1) despesa de aluguel de imóveis em relação à receita bruta; (2) número de pessoas ocupadas em relação à receita bruta e (3) valor de compras realizadas durante o período pesquisado em relação à receita bruta.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

Para confirmar se as variáveis independentes utilizadas como *proxies* são apropriadas e, assim, dar maior confiabilidade aos dados pesquisados, foi realizada a correlação de Pearson entre cada uma das três variáveis independentes: compras, valores de aluguel e número de pessoas ocupadas e a variável dependente: receitas. Encontraram-se, então, correlações de 0,643 para compras, 0,482 para valores de aluguel e 0,511 para número de pessoas ocupadas, que, de acordo com Hair (2005, p. 132), indicam uma correlação positiva e significativa, ao nível de 1%, entre cada uma das variáveis apresentadas e a receita. As correlações estão apresentadas na Tabela 1:

Tabela 1. Resultado da análise de correlação de Pearson entre as variáveis independentes e a dependente.

Correlations				Correlations				Correlations			
		Compras	Receitas			Receitas	VRaluguel			Receitas	Pessoas
Compras	Pearson Correlation	1	,643**	Receitas	Pearson Correlation	1	,482**	Receitas	Pearson Correlation	1	,511**
	Sig. (2-tailed)		,000		Sig. (2-tailed)		,000		Sig. (2-tailed)		,000
	N	137	135		N	55	55		N	141	114
Receitas	Pearson Correlation	,643**	1	VRaluguel	Pearson Correlation	,482**	1	Pessoas	Pearson Correlation	,511**	1
	Sig. (2-tailed)	,000			Sig. (2-tailed)	,000			Sig. (2-tailed)	,000	
	N	135	141		N	55	55		N	114	114

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

a) compras/receitas

b) aluguel/receitas

c) numpessoas/receitas

A correlação positiva entre as variáveis independentes e a receita, sugere que quando há um aumento em compras, ou em despesas de aluguel, ou no número de pessoas ocupadas observa-se, também, um aumento de receitas. Havendo o aumento nas variáveis independentes e a não ocorrência de um aumento nas receitas, pode indicar que houve gerenciamento destas (receitas) com o intuito de diminuir a carga de impostos ou, conseqüentemente, diminuir a declaração de faturamento para que a empresa continue com seu enquadramento no Simples Nacional.

Uma vez encontrados os níveis de correlação entre as três variáveis independentes, foi possível analisar-se a sua relação com as receitas das 25 empresas da amostra durante os seis anos observados. Para que se pudesse fazer a comparação entre empresas foi efetuada a divisão de cada uma das variáveis independentes pela variável dependente receita apurando-se, assim, os índices compras/receitas, despesas de aluguel/receitas e número de pessoas ocupadas/receitas.

Na sequência, foi efetuada uma análise de cada um dos índices, por empresa, ao longo do período pesquisado que é de 6 anos.

4.1 Relação entre número de pessoas ocupadas e receita

Espera-se que este índice diminua ao longo do tempo, indicando utilização da capacidade de produção ou venda para gerar receitas. Quando há novas contratações e, portanto, aumento do número de pessoas ocupadas, espera-se, também, que haja aumento correspondente das receitas no ano observado ou nos períodos subsequentes. A Figura 1 apresenta o índice número de pessoas ocupadas/receitas.

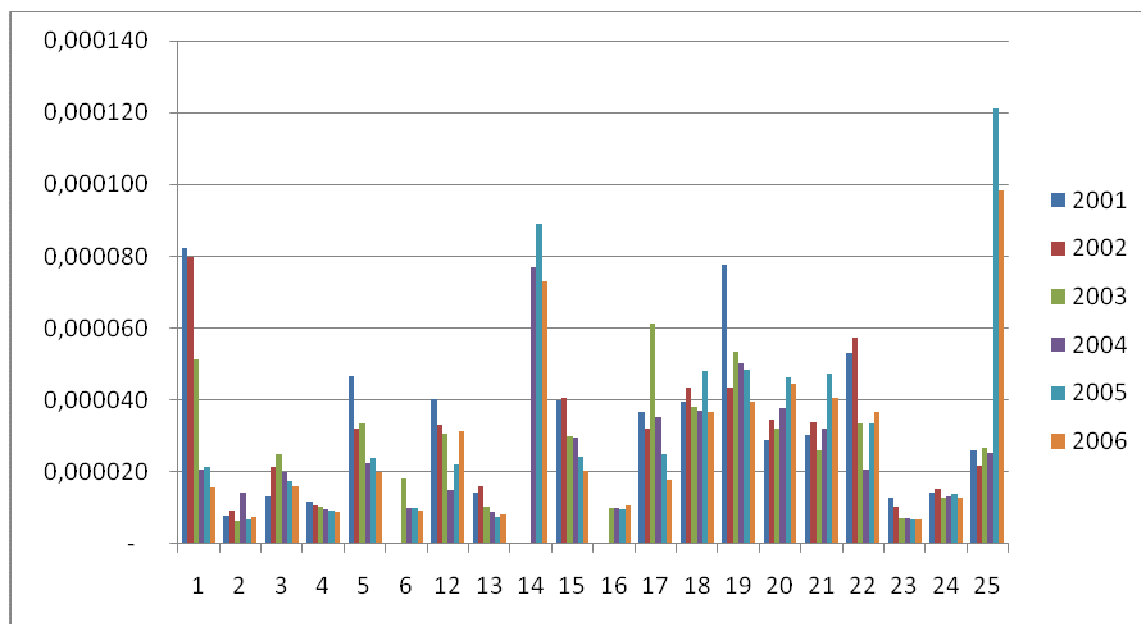


Figura 1 - Índice número de pessoas ocupadas/receitas no período de 2001 a 2006, por empresa

Por meio da Figura 1 pode-se observar que as empresas 2, 3, 14, 22 e 25 apresentam aumento do índice ao longo dos anos observados, o que indica que a receita cai em relação ao número de pessoas ocupadas. Uma vez que o aumento de pessoas ocupadas deve ser relacionado ao aumento das receitas da empresa, a diminuição deste índice pode indicar que estas empresas estejam contabilizando uma receita menor do que aquela que foi apurada durante este período. Isto pode ser um indício de gerenciamento de receitas.

As empresas 1, 4, 5, 6, 12, 13, 15, 23 e 24 possuem um decréscimo no índice número de pessoas ocupadas/receita ao longo do tempo, o que demonstra um aumento de receita por pessoa ocupada, que é esperado quando a empresa está utilizando sua capacidade de produção e vendas. Isto significa que houve um aumento da produtividade das pessoas ocupadas ao longo do tempo. A empresa 16 tem esta relação constante ao longo do período observado.

Também se pode observar que as empresas de números 17, 18, 19, 20 e 21 têm aumentos e diminuições deste índice ao longo do tempo, o que pode significar que estas empresas têm contabilizado as receitas de acordo com suas preferências. Isto é um alto indício de que estas empresas estão fazendo gerenciamento de receitas para diminuir o pagamento de impostos e/ou permanecer no enquadramento do Simples Nacional.

De forma a se validar essa análise efetuou-se o cálculo da média e desvio padrão do índice número de pessoas ocupadas/receitas, por empresa. Entende-se que quanto maior o desvio padrão do índice, maiores são os indícios de gerenciamento de receitas. Assim, empresas que não gerenciam receitas possuem um desvio padrão muito menor do que aquelas que gerenciam. A Tabela 2 apresenta o resultado da estatística realizada.

Tabela 2: Média e desvio padrão do índice número de pessoas ocupadas /receitas no período (x 10.000)

Empresa	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Média	Desvio padrão
25	0,26027	0,217977	0,267697	0,251276	1,210146	0,985105	0,532078571	0,444138543
1	0,824634	0,797955	0,512904	0,206493	0,212617	0,154943	0,451591035	0,305964063
17	0,36544	0,320626	0,612973	0,35216	0,248515	0,17757	0,346213982	0,148462688
22	0,531055	0,572916	0,33458	0,205995	0,333897	0,367622	0,391010613	0,137059299
19	0,775537	0,435954	0,535394	0,502553	0,484058	0,394042	0,521256316	0,134203026
5	0,466667	0,32	0,333333	0,222222	0,24	0,2	0,297037037	0,098879317
12	0,402131	0,330571	0,305435	0,150293	0,221695	0,314762	0,287480983	0,088562236
14	0	0	0	0,769394	0,892066	0,731444	0,797634521	0,083952299
15	0,397361	0,407312	0,299858	0,295118	0,241012	0,203517	0,307362853	0,081831653
21	0,3026	0,337049	0,259179	0,321127	0,472654	0,405133	0,349623628	0,076914771
20	0,286386	0,343973	0,320404	0,37778	0,464383	0,444389	0,372885673	0,070115335
18	0,396452	0,435759	0,380511	0,371315	0,480405	0,36651	0,405158652	0,044543917
6	0	0	0,18	0,1	0,1	0,090909	0,117727273	0,041735755
3	0,131901	0,213925	0,247528	0,198869	0,172326	0,160346	0,1874826	0,041206334
13	0,143149	0,161544	0,10358	0,087723	0,073873	0,082126	0,108665794	0,035677994
2	0,079022	0,092592	0,06336	0,143742	0,06729	0,075222	0,086871334	0,029666678
23	0,126409	0,102812	0,071933	0,069361	0,067683	0,067023	0,084203469	0,024765116
4	0,115385	0,107066	0,101695	0,096774	0,092308	0,088235	0,100243849	0,009971177
24	0,142605	0,152911	0,126192	0,1329	0,139925	0,129141	0,137279168	0,009879645
16	0	0	0,100866	0,099225	0,097373	0,106331	0,100948659	0,003861538

Os resultados apresentados na Tabela 2 estão multiplicados por 10.000, pois os números eram muito baixos, resultando numa imensa quantidade de zeros. Observa-se que as empresas 25, 17 e 22 apresentam os maiores desvios padrão confirmando, assim a inferência de que elas possuem gerenciamento de receitas. A empresa 1, apesar de apresentar desvio padrão alto, tem um decréscimo do índice ao longo do tempo. O desvio padrão apresentado por esta empresa ocorreu devido ao alto faturamento em relação ao número de pessoas ocupadas, o que não pode ser confirmado como gerenciamento de receitas.

4.3 Relação entre despesa de aluguel e receitas

Apenas as empresas que possuíam despesa de aluguel foram examinadas. A Figura 2, a seguir, exibe o índice despesas de aluguel/receitas no período analisado. Por meio de sua análise, pode-se observar que as empresas 4, 23 e 24 têm um índice constante ou com pequena variação no período. Uma pequena variação nesse índice pode, também, indicar que o aluguel foi apenas corrigido pela inflação. Essa pequena variabilidade indica que, embora tenha havido aumento nas despesas de aluguel ao longo do tempo, as receitas aumentaram na mesma proporção, ou seja, a despesa de aluguel aumentou, provavelmente, por expansão da empresa e foi correspondido pelo aumento da receita.

Observa-se, também, que as empresas 6, 8 apresentaram uma diminuição do índice ao longo dos anos observados. Esta diminuição é esperada em todas as empresas, pois ao longo do tempo, a empresa tende a utilizar sua capacidade ociosa, ou seja, as receitas aumentam em relação à despesa de aluguel. Quando toda a capacidade ociosa é utilizada, então é necessário aumento de espaço e, assim, a despesa de aluguel aumenta novamente e depois decresce ao longo do tempo, conforme esta expansão da empresa produz receitas.

Já a empresa 17 apresenta, no entanto, uma relação interessante neste índice. O índice aumenta e diminui ao longo do tempo, depois tem uma grande diminuição no ano de 2004, voltando a ter um aumento nos dois anos seguintes. Esta variação do índice pode indicar que a empresa está gerenciando receitas.

Por outro lado, o que foge da normalidade é o aumento do índice despesa de aluguel/receitas. Isto pode ser observado na empresa 11 cuja relação sobe ao longo do tempo, o que indica que as receitas diminuem e a despesa de aluguel aumenta ao longo do período. Isto também é observado na empresas 16, 20 e, principalmente, na empresa 21. Este pode ser um indício de que estas empresas diminuíram suas receitas ao longo do tempo com o intuito de diminuir impostos e/ou permanecer no enquadramento do Simples Nacional.

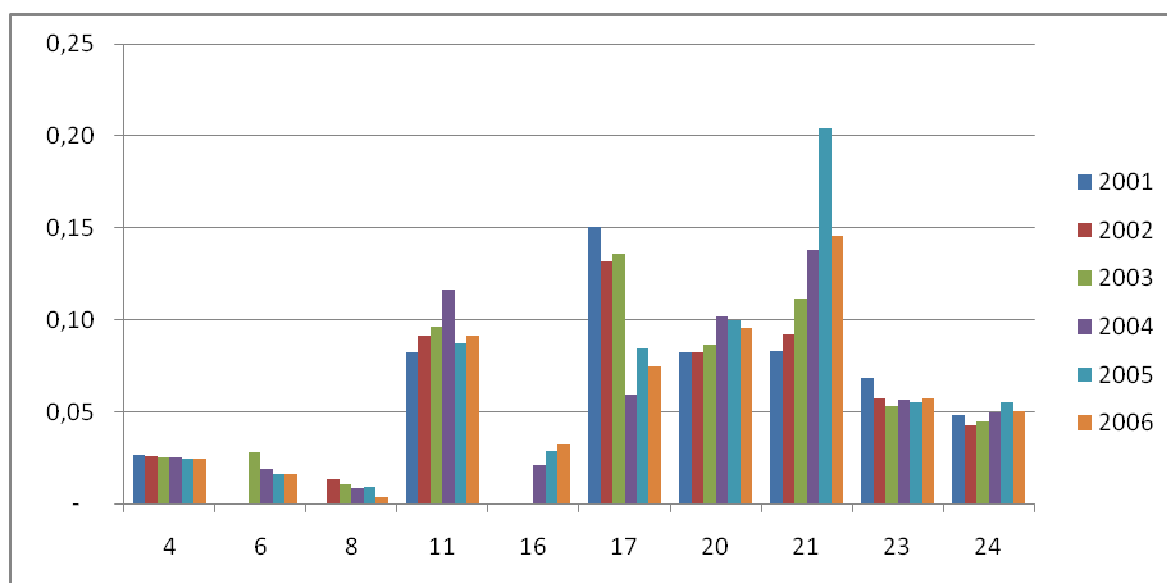


Figura 2 - Índice despesas de aluguel/receitas no período de 2001 a 2006, por empresa

Para validar essa análise realizou-se o cálculo da média e desvio padrão do índice despesas de aluguel/receita, por empresa. A Tabela 3 apresenta o resultado da estatística realizada.

Tabela 3. : Média e desvio padrão do índice despesas aluguel / receitas no período

Empresa	2001	2002	2003	2004	2005	2006	média	Desvio padrão
21	0,08	0,09	0,11	0,14	0,20	0,15	0,13	0,044228605
17	0,15	0,13	0,14	0,06	0,08	0,07	0,11	0,037779055
11	0,08	0,09	0,10	0,12	0,09	0,09	0,09	0,011804156
20	0,08	0,08	0,09	0,10	0,10	0,10	0,09	0,008663921
6			0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,005615135
16				0,02	0,03	0,03	0,03	0,005599343
23	0,07	0,06	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,005275148
24	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,004335914
8		0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,003494377
4	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,03	0,000655756

O exame dos dados contidos na Tabela 3, permite verificar que as empresas 21, 17, 11 e 20 são as que apresentam os maiores desvios padrão, para o índice despesas de aluguel/receitas, confirmando, assim, o gerenciamento de receitas.

4.4 Relação entre compras e receitas

A Figura 3 exibe o índice compras/receitas no período analisado.

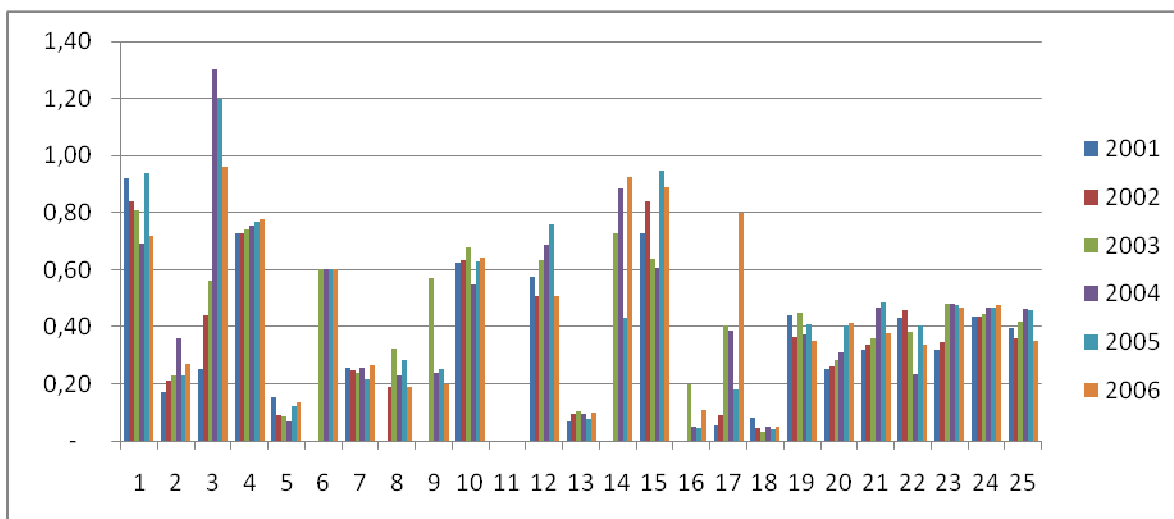


Figura 3: Índice compras/receitas no período de 2001 a 2006, por empresa

Por meio da análise da Figura 3 é possível identificar que algumas empresas, a saber as de números 4, 6, 7, 10, 19, 23, 24 e 25, apresentam índices bastante constantes ao longo do tempo ou com pequenas variações, o que sugere, para estas empresas, que a relação compras/receita se manteve, mesmo com a variação nominal de compras e/ou de receitas. Isto significa que a margem bruta das empresas permaneceu praticamente constante, que o volume de compras não se alterou significativamente em relação à receita e, portanto, também, não há indícios de que houve manipulação de receitas ao longo do período nestas empresas.

No entanto, as empresas 1, 3, 8, 9, 12, 14, 15, 17, 20, 21 e 22 possuem uma variação muito grande da relação compras/receitas ao longo do período analisado. Esta relação compras/receita nestas empresas aumenta ao longo dos anos observados, indicando que houve um volume muito maior de compras do que de receitas. Algumas observações são importantes: um aumento muito grande de compras indicaria aumento em estoques e/ou diminuição na margem da empresa; este aumento de compras pode indicar que a empresa contabilizou maior valor de compras do que está contabilizando suas receitas, deixando de faturar em um período para faturar em outro. Esta última observação pode evidenciar um possível gerenciamento destas receitas para postergação do pagamento de impostos.

Por fim, é importante salientar que as empresas 2, 5, 11, 13, 16 e 18 apresentaram índice de compras bem inferiores ao da média da amostra, que foi de 45%. Isso pode indicar que estas empresas não contabilizaram corretamente o valor das suas compras. Este pode ser um indício de um problema observado em grande parte das pequenas e médias empresas, decorrente de estruturas contábeis insuficientes, causando distorções nos relatórios contábeis.

Para validar essa análise realizou-se o cálculo da média e desvio padrão do índice compras/receitas, por empresa.

A Tabela 4, a seguir, apresenta o resultado da estatística realizada.

Tabela 4: Média e desvio padrão do índice compras / receitas no período

Empresa	2001	2002	2003	2004	2005	2006	média	desvio padrão
3	0,25	0,44	0,56	1,30	1,20	0,96	0,79	0,429872074
17	0,06	0,09	0,41	0,39	0,18	0,80	0,32	0,276922947
14			0,73	0,88	0,43	0,93	0,74	0,224682403
9			0,57	0,24	0,25	0,20	0,31	0,171874618
15	0,73	0,84	0,64	0,61	0,95	0,89	0,77	0,138527013
1	0,92	0,84	0,81	0,69	0,94	0,72	0,82	0,101784085
12	0,58	0,51	0,63	0,69	0,76	0,51	0,61	0,100803048
22	0,43	0,46	0,38	0,23	0,40	0,34	0,37	0,080271415
23	0,32	0,34	0,48	0,48	0,48	0,47	0,43	0,075156638
20	0,25	0,26	0,28	0,31	0,41	0,41	0,32	0,072640163
16			0,20	0,05	0,04	0,11	0,10	0,072033313
21	0,32	0,34	0,36	0,47	0,49	0,38	0,39	0,069326618
2	0,17	0,21	0,23	0,36	0,23	0,27	0,25	0,06503845
8		0,19	0,32	0,23	0,28	0,19	0,24	0,058777511
25	0,40	0,36	0,42	0,46	0,46	0,35	0,41	0,047443417
10	0,63	0,63	0,68	0,55	0,63	0,64	0,63	0,041890768
19	0,44	0,36	0,45	0,37	0,41	0,35	0,40	0,041151429
5	0,15	0,09	0,08	0,07	0,12	0,13	0,11	0,033334444
4	0,73	0,73	0,74	0,75	0,77	0,78	0,75	0,020368033
7	0,26	0,25	0,24	0,26	0,22	0,27	0,25	0,017712883
24	0,43	0,44	0,44	0,47	0,47	0,47	0,45	0,017418242
18	0,08	0,05	0,03	0,05	0,04	0,05	0,05	0,016717541
13	0,07	0,10	0,10	0,09	0,08	0,10	0,09	0,013584526
6			0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0

A análise dos dados contidos na Tabela 4 permite verificar que as empresas 3, 17, 14, 9, 15, 1, 12 e 22 são as que apresentam os maiores desvios padrão confirmando, assim a inferência de que elas possuem indícios de gerenciamento de receitas.

5. Considerações Finais

Este estudo abordou o tema gerenciamento de resultados no contexto das ME e EPP. Entende-se que as ME e EPP podem estar propensas a gerenciar resultados para benefício próprio, ou de seus proprietários. No entanto, dada as características específicas relativas à sua tributação, o meio para gerenciamento dos resultados seria o de gerenciar as receitas, e não o lucro, visando sua permanência no regime de tributação do Simples Nacional e/ou postergação do pagamento do tributo para fins de administração do fluxo de caixa.

Assim sendo, o objetivo geral deste artigo foi verificar se as ME e EPP gerenciam suas receitas a fim de permanecerem no Simples Nacional ou para postergarem o pagamento dos impostos para melhoria do seu fluxo de caixa.

Os resultados das análises realizadas permitiram identificar indícios de gerenciamento de receitas em várias empresas (Figuras 1 a 3 e Tabelas 2 a 4) confirmando-se, assim, as hipóteses de pesquisas H1, H2 e H3. Esses resultados também revelaram indícios de gerenciamento de receita por meio do desvio-padrão anormal nos índices calculados.

Identificaram-se empresas que apresentavam desvios anormais nos três índices. Outras apresentam desvios em apenas um índice. Entende-se que pode haver gerenciamento de receitas em qualquer um dos desvios observados, uma vez que há correlação positiva entre cada uma das variáveis e as receitas.

Entende-se que a importância de se buscar informações sobre a gestão das ME e EPP reside no fato de que na gestão dessas empresas também pode ser possível aplicar os conceitos desenvolvidos pelas teorias que explicam o gerenciamento de resultados nas grandes e médias empresas, havendo, entretanto, a necessidade de adaptações às suas realidades. Os empresários destas empresas fazem parte do mesmo ambiente e reagem ou gerenciam suas empresas para competir no mercado, da mesma forma que qualquer outro tipo de empresa. Isso pode sugerir que outras teorias de gestão desenvolvidas para as médias e grandes empresas também sejam aplicáveis às ME e EPP, ressaltando-se que isso é apenas uma sugestão e, não, uma inferência, necessitando, portanto, de mais investigações.

Portanto, dada as limitações inerentes aos estudos de natureza exploratória, este estudo traz como principal contribuição o entendimento de como as ME e EPP tratam o gerenciamento de resultados através do gerenciamento de receitas brutas, da mesma forma que as grandes e médias empresas o fazem, embora nem sempre com o mesmo objetivo.

Como sugestão para novas pesquisas sugere-se aumentar o número de empresas da amostra, utilizando as variáveis encontradas e verificar se o desvio-padrão destes índices traz a comprovação de que a empresa gerencia receitas; identificar outras variáveis que sirvam como *proxies* para gerenciamento de receitas nas ME e EPP e, ainda, analisar as implicações do gerenciamento das receitas no resultado efetivo das ME e EPP.

Referências Bibliográficas

BARRETO, Hector V.. O empreendedorismo e a pequena empresa. **EJournal USA**, Washington, jan. 2006. Seção Apresentação. Disponível em: <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0106/ijep/ijep0106.htm>. Acesso em: 29 de março de 2007

BERALDI, L. C., ESCRIVÃO FILHO, E. Impacto da tecnologia da informação na gestão das pequenas empresas. **Revista Ciência da Informação**, vol. 29, n. 1, Brasília, 2000.

BEUSELINCK, Christof; DELOOF, Marc; VANSTRAELEN, Ann. *Multinational income shifting, tax enforcement and firm value*. **32nd EAA Annual Congress**. Disponível em <http://www.eaa2009.org/r/home>. Acesso em 04/08/2009.

BRASIL. **Lei Complementar nº. 128 de 14/12/2008**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LegisAssunto/simplesNacional.htm#Leis%20Complementares>. Acesso em 19 de fevereiro de 2009.

BUSSAB, W. O., MORETIN, P. A., **Estatística Básica**. São Paulo: Atual, 1987.

CERVO, A. L., BERVIAN, A. **Metodologia científica**. São Paulo: Mcgraw-Hill, 1983.

CLOYD, C. B.; PRATT, J.; STOCK, T. *The use of financial accounting choice to support aggressive tax positions: public and private firms*, **Journal of Accounting Research**, vol. 34, n. 1. (Spring, 1996), p. 23-43; 1996.

CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL, Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constitui%C3%A7ao.htm. Acesso em 12/02/2009.

HEPWORTH, S. R. *Smoothing Periodic Income*. **The Accounting Review**, vol. 28, nº. 1 (Jan., 1953), p. 32-39, 1953.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO - IBPT, Disponível em: http://www.ibpt.com.br/home/publicacao.list.php?publicacaotipo_id=2, acesso em 20 de outubro de 2007.

KÖCHE, José C. **Fundamentos de metodologia científica; teoria da ciência e prática da pesquisa**. Petrópolis: Vozes, 1997.

LONGENECKER, J., MOORE, C. W., PETTY, J. W., et al, **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

LU, Chih-Chiang. *Growth strategies and merger patterns among small and medium-sized enterprises: an empirical study*. **International Journal of Management**. Poole: Setembro 2006, vol. 23, parte 1. p. 529-547.

MENDES, Jerônimo. **Experiência de Apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. Dissertação (Mestrado). FAE Centro Universitário, Curitiba, 2005.

MILLER, G.; SKINNER, D. *Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109*. **The Accounting Review**. v. 73, n. 2, apr. 1998. p. 105-134.

MILLS, L. F. *Book-tax differences and internal revenue service adjustments*; **Journal of Accounting Research**, vol 36, nº. 2, p. 343-353, 1998.

NUNES, L. C. F.; SERRASQUEIRO, Z. M. S. A informação contabilística nas decisões financeiras da pequena empresa, **Revista de Contabilidade e Finanças**, n. 36, São Paulo, setembro/dezembro, 2004.

PAULO, Edilson. Gerenciamento de resultados e oferta pública de ações pelas companhias abertas brasileiras. **30º Encontro da Anpad**. Salvador, 2006.

PUGA, Fernando Pimentel. O apoio financeiro às micro, pequenas e médias empresas na Espanha, no Japão e no México. **BNDES**, Rio de Janeiro, Agosto 2002. Disponível em <http://www.bndespar.com.br/conhecimento/Td/Td-96.pdf>. Acesso em: 02/03/2007

_____. Experiências de Apoio às Micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. **BNDES**, Rio de Janeiro, Fevereiro, 2000. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/resposta.asp?setorTema=Pequenas+e+M%E9dias+Empresas>. Acesso em: 20/09/2007.

RESOLUÇÃO MERCOSUL/GMC/RES Nº 59/98. Disponível em www.desenvolvimento.gov.br.

RICHARDSON, Roberto J. et al. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

SEGURA, L. C, RICCIO, E. L., SAKATA, M. C., Planejamento estratégico e diferenciação em empresas de pequeno porte. **Congresso USP de Contabilidade**, FEA-USP, 2003.

SERVIÇO BRASILEIRO de APOIO às MICRO e PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Brasília, Agosto 2004. Disponível em www.sebrae.com.br/br/mortalidade_empresas/index.asp. Acesso em: 10 de maio de 2007.

_____. Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas. **SEBRAE**, 1º Semestre de 2005. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/br/mpe_numeros/. Acesso em: 15 de fevereiro de 2007.

_____. **Conhecendo a pequena empresa**. Disponível em: www.sebraesp.com.br/Principal/Conhecendo%20a%20MPE. Acesso em: 26 de março de 2007.

SHACKELFORD, D. A.; SHEVLIN, T. *Empirical tax research in accounting*. **Journal of Accounting and Economics** 2001, n. 31(1-3), p. 321-387.

SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. Apresenta informações sobre o órgão e partes relacionadas. Disponível em: <http://www.sba.gov/aboutsba/index.html>. Acesso em 20 de abril de 2007.

TANG, Tânia Y H. *Book-tax differences, a function accounting-tax misalignment, earnings management and tax management – empirical evidence from China*. **The 2006 American Accounting Association Annual Meeting**, Washington DC, U.S.A. Disponível em: <http://web.ubc.ca/okanagan/management/faculty/tanytang.html>. Acesso em: 04/08/2009.

ZENDERSKY, H. C., **Gerenciamento de resultados em instituições financeiras no Brasil – 2001 – 2004**, Dissertação (Mestrado), Programa Multi-institucional e inter-regional do Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, da Universidade Federal de Pernambuco, da Universidade Federal da Paraíba e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2005.

ZIMMERMANN, J, GONCHAROV, I, *Do Accounting Standards influence the level of earnings management? Evidence from Germany*, **Working Paper Series**, 2003, Disponível em: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=386521>, acesso em 19 de dezembro de 2007.