

O reconhecimento dos impostos diferidos credores e a manipulação dos resultados nas empresas portuguesas

LUCIANA TEIXEIRA MOREIRA

M

2020



O RECONHECIMENTO DOS IMPOSTOS DIFERIDOS CREDORES E
A MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS NAS EMPRESAS PORTU-
GUESAS

Luciana Teixeira Moreira

Dissertação

Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão

Orientado por

Professora Doutora Rute Daniela das Neves Lopes da Silva Gonçalves

2020

Agradecimentos

“Começa por fazer o que é necessário, depois o que é possível e, de repente, estarás a fazer o impossível.”

Francisco de Assis

Esta dissertação representa um passo muito importante na minha carreira académica e profissional. Foram necessárias muitas horas de dedicação, de estudo e trabalho para conseguir ultrapassar todos os obstáculos que foram surgindo ao longo destes meses, penalizando muitas vezes o tempo de dedicação aos meus filhos, por isso, é-lhes dedicado.

Aos meus amigos e família, pelo suporte e apoio nas minhas horas de ausência, cansaço e exasperação.

À Daniela, pela força final e por ser uma presença tão inspiradora na minha vida.

À minha orientadora, Professora Doutora Rute Gonçalves, pela partilha de conhecimento e pela paciência persistente.

E, por fim, um agradecimento muito especial ao Professor Doutor José António Cardoso Moreira, por ser um excelente professor, um ser humano único e, principalmente, por nunca ter deixado de acreditar em mim.

Nota Biográfica

Luciana Teixeira Moreira nasceu a 16 de agosto de 1976.

Frequentou a Licenciatura em Contabilidade – Ramo Auditoria, no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, tendo-se licenciado no ano de 2002 com média final de 12 Valores.

Frequentou a Pós-Graduação em Finanças e Fiscalidade da *Porto Business School* no ano letivo de 2006/2007, que terminou com média de 16 Valores.

Iniciou a sua carreira profissional em 1999, exercendo funções de Técnica de Contabilidade na Multitema – SGPS, S.A.

Em 2003, integrou a equipa da Monteiro-Ribas Indústrias, SA, como *Controller* de Gestão e em 2004 como Diretora Administrativa.

De 2013 a 2014, exerceu funções no Grupo 32 Senses como Coordenadora do Departamento de Contabilidade.

De 2014 a 2015, exerceu funções de Diretora do Departamento de Consolidação de Contas na Proef, SGPS, SA.

Exerceu, desde janeiro de 2018 a outubro de 2019, as funções de Diretora Administrativa na Purever -Catering e Equipment, S.A.

É desde 2015 trabalhadora independente na área da consultoria em contabilidade e fiscalidade.

Em setembro de 2014, iniciou o Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, tendo terminado a parte letiva com média final de 16 Valores.

Resumo

O objetivo principal desta dissertação é avaliar se as empresas portuguesas registam os impostos diferidos na estrita observância das normas, ou se, pelo contrário, utilizam a discricionariedade da norma *International Accounting Standard* nº 12 - *Income Taxes* (IAS 12) e da Norma Contabilística de Relato Financeiro nº 25 – Imposto sobre o Rendimento (NCRF 25) para melhorarem os seus resultados líquidos.

Para isso, foi analisada uma amostra de empresas portuguesas, com resultados publicados no período de 2013 a 2017, e com impostos diferidos credores na linha da Demonstração dos Resultados (*proxy* para a estimação da componente discricionária do *accrual* específico dos impostos diferidos), que foi depois dividida em duas, uma com empresas inseridas em grupos económicos e outra com as restantes empresas.

A opção de trabalhar com duas amostras diferentes tem por base o regime especial de tributação dos grupos de sociedades (RETGS), cujo apuramento do resultado tributável resulta da soma algébrica dos respetivos resultados positivos e negativos. A adoção deste regime pode ter impacto na forma como as empresas que o integram registam os impostos diferidos, e com o facto destas empresas estarem menos dependentes de financiamento externo, pois conseguem muitas vezes obtê-lo através das empresas do mesmo grupo. Sendo expectável que o nível de manipulação dos resultados seja mais elevado nas restantes empresas.

Corroborando as expectativas iniciais, encontramos evidência que as empresas portuguesas, com resultados antes de impostos negativos (RAIN), tendencialmente, registam os impostos diferidos credores (IDC) no sentido de melhorarem os seus resultados, mas, quando o resultado antes de impostos (RAI) é positivo tendem a registar mais IDC do que o expectável. Adicionalmente, encontramos evidência que são as empresas que não estão inseridas em grupos económicos que mais recorrem à componente discricionária dos impostos diferidos para melhorarem os seus resultados líquidos.

Palavras-chave: *Manipulação dos resultados, Impostos diferidos, Grupos económicos, Accruals.*

Abstract

The main objective of this dissertation is to evaluate whether Portuguese companies record deferred taxes in strict compliance with the standards, or, on the contrary, use the discretion of the IAS 12/NCRF 25- Income Taxes standard to improve their net income.

To this end, a sample of Portuguese companies was analyzed, with results published from 2013 to 2017 and with creditor deferred taxes from Income Statement (proxy for the estimation of the discretionary component of deferred tax accrual), which was then divided into two, one with companies inserted into economic groups and another with other remaining companies.

The different two-sample study is supported by the existence of a special scheme for taxation of economic groups, whose calculation of the earning taxable result from the algebraic sum of the respective positive and negative earnings. The adoption of this scheme impacts on how these companies record their deferred taxes, and, also the fact that these companies are less dependent on external financing, as they often can obtain them internally, by other group companies. Therefore, it is expected that the level of earning management will be higher in the remaining companies.

Corroborating the initial expectations, we find evidence that Portuguese companies, when the Earnings before tax (EBT) is negative, tend to register creditor deferred tax (DT) to improve their earning, but, when the EBT is positive they register more creditor DT than were expectable. In addition, companies that are not part of any economic groups are more likely on recourse to the discretionary component of DT to improve their net income.

Índice Geral

Agradecimentos	i
Nota Biográfica	ii
Resumo	iii
Abstract	iv
Índice Geral	v
Índice de tabelas	vi
Lista de abreviaturas	vii
1. INTRODUÇÃO	1
2. REVISÃO DA LITERATURA	4
2.1. CONCEITO DE MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS	4
2.2. INCENTIVOS E TEORIAS EXPLICATIVAS DA MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS	6
2.2.1. Teoria Positiva da Contabilidade	6
2.2.2. Teoria da Sinalização	6
2.2.3. Teoria da Agência	7
2.3. MEDIDAS DE MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS	7
2.4. IMPOSTOS DIFERIDOS E MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS	11
2.4.1. Enquadramento legal dos impostos diferidos	11
2.4.2. Manipulação dos Resultados por recurso aos impostos diferidos	13
3. ENQUADRAMENTO E CONTEXTUALIZAÇÃO FISCAL	18
4. QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO E METODOLOGIA	21
4.1. QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO	21
4.2. MODELO DE ANÁLISE	21
5. AMOSTRA, ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS, FREQUÊNCIAS E CORRELAÇÕES	26
5.1. SELEÇÃO DA AMOSTRA	26
5.2. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS E FREQUÊNCIAS	28
5.3. CORRELAÇÕES	30
6. RESULTADOS EMPÍRICOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	32
6.1. COEFICIENTES DE REGRESSÃO PARA A AMOSTRA TOTAL	32
6.2. TESTES DE ROBUSTEZ	36
7. CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E CONTRIBUTOS	39
7.1. CONCLUSÕES	39
7.2. LIMITAÇÕES	40
7.3. CONTRIBUTOS E SUGESTÕES PARA INVESTIGAÇÃO FUTURA	40
APÊNDICE	42
BIBLIOGRAFIA	43
ANEXO	48

Índice de tabelas

Tabela 3.1-Taxa nominal de IRC	19
Tabela 3.2 -Prejuízos Fiscais	19
Tabela 5 1.1- Seleção das amostras.....	27
Tabela 5 1.2- Seleção das subamostras.....	27
Tabela 5.2.1- Estatísticas descritivas nas amostras de empresas com IDC e RAIN	28
Tabela 5.2.2- Frequência das variáveis <i>dummy</i> nas amostras de empresas com IDC e RAIN.....	28
Tabela 5.2.3- Estatísticas descritivas nas amostras de empresas com IDC e RAIP	29
Tabela 5.2.4- Frequência das variáveis <i>dummy</i> nas amostras de empresas com IDC e RAIP.....	30
Tabela 5.3.1- Tabela de correlações.....	31
Tabela 6.1.1 Coeficientes de regressão do modelo	32
Tabela 6.1.2- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.1) e (2.1)	33
Tabela 6.1.3- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.2) e (2.2)	34
Tabela 6.2.1- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.1) e (2.1)	37
Tabela 6.2.2- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.2) e (2.2)	37

Lista de abreviaturas

AD - *Accruals* Discricionários

AID - Ativos por Impostos Diferidos

AND - *Accruals* Não Discricionários

AT - *Accruals* Totais

DT - *Deferred Tax*

EBT - *Earning Before Tax*

IAS - *International Accounting Standard*

ID - Impostos Diferidos

IDC - Impostos Diferidos Credores

IDD - Impostos Diferidos Devedores

IRC - Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

NCRF - Normas Contabilísticas de Relato Financeiro

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PID - Passivos por Impostos Diferidos

RAI - Resultado Antes de Impostos

RAIN - Resultado Antes de Impostos Negativo

RAIP - Resultado Antes de Impostos Positivo

RETGS - Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades

ROC - Revisor Oficial de Contas

SNC - Sistema de Normalização Contabilística

SABI - Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

RT - Resultados Transitados

UE - União Europeia

1. INTRODUÇÃO

A contabilização dos impostos diferidos em Portugal já se encontrava prevista no normativo contabilístico desde 2003, pela Diretriz Contabilística nº 28 – Imposto sobre o rendimento. Contudo, tornou-se mais exigente com a publicação do Regulamento nº 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho de 19 de julho, que visa a Harmonização Contabilística Europeia, e consequentemente com a legislação que o transpôs para o normativo nacional. Normativo esse que obrigou à adoção da IAS 12/NCRF 25 a partir de 2010.

O objetivo da IAS 12 é o de prescrever o tratamento contabilístico dos impostos sobre o rendimento no que respeita: à “(i) Recuperação futura (liquidação) da quantia escriturada de ativos (passivos) que sejam reconhecidos no balanço de uma entidade; e a (ii) Transações e outros acontecimentos do período corrente que sejam reconhecidos nas demonstrações financeiras de uma entidade” § 1, a, b.

O tratamento contabilístico dos ativos e passivos por impostos diferidos, preconizado nestas normas, cujas diferenças são praticamente inexistentes, implica muitas vezes o uso de juízos de valor por parte dos gestores das empresas aquando da preparação da informação financeira, dada a sua natureza subjetiva e flexível, em particular no que respeita à contabilização dos ativos por impostos diferidos.

A subjetividade da IAS 12 abre portas à manipulação dos resultados sempre que existem incentivos que impelem os gestores a apresentarem um resultado líquido mais conducente com os objetivos financeiros e *performance* delineados à priori.

A manipulação dos resultados, segundo alguns autores como Gunny (2005) e Fernandes (2007), pode ser enquadrada em três grandes categorias, com a seguinte designação: (i) *fraudulent accounting*; (ii) *accruals management*; e (iii) *real earnings management*.

O presente estudo enquadra-se na categoria *accruals management* e assentará, mais concretamente, na componente discricionária do *accrual específico* dos impostos diferidos, ou seja, nos impostos diferidos credores.

Apesar de ser expectável que a adoção das normas internacionais de contabilidade fosse constituir um entrave à prática da manipulação dos resultados, enquadrada na categoria *accruals management*, a literatura nacional e internacional tem vindo a provar o contrário. Ve-

ja-se por exemplo que Fernandes (2007) encontra evidência que a adoção das normas internacionais de contabilidade não diminui o nível de *earning management*.

Os estudos nacionais sobre manipulação dos resultados por via dos impostos diferidos são diminutos, os estudos que existem são quase inteiramente norte-americanos. Em Portugal existem dois estudos, o de Almeida (2013) e o de Santos (2016). Almeida (2013) encontra evidência que as empresas portuguesas não contabilizam os impostos diferidos só com o objetivo de cumprirem o normativo, mas que também usam a discricionariedade das normas como instrumento de manipulação dos resultados. No entanto, como apenas usa os valores da rubrica de ativos por impostos diferidos, as conclusões são limitadas. Por outro lado, Santos (2016) encontra evidência que as empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, situadas no intervalo dos “pequenos ganhos” contabilizam os impostos diferidos de forma consistente com a sua necessidade de aumentarem os resultados.

As lacunas e limitações dos estudos nacionais precedentes, nomeadamente no que respeita aos valores de impostos diferidos utilizados, e o facto de existir evidência que a adoção das normas internacionais de contabilidade não constituiu um desincentivo à prática da manipulação dos resultados, levam a estabelecer como objetivo desta investigação avaliar se os impostos diferidos credores, registados na Demonstração dos Resultados das empresas portuguesas, nos exercícios de 2013 a 2017, estão positivamente relacionados com os resultados antes de impostos. Mais concretamente, encontrar evidência que:

- a) As empresas com resultados antes de impostos negativos tendem a registar mais impostos diferidos credores, e
- b) As empresas com resultados antes de impostos positivos evitam registar impostos diferidos credores,

Sempre com o intuito de através da obtenção de determinado resultado condicionarem o mercado e assim obterem benefícios para si próprios ou para as empresas que gerem, conforme Healy e Wahlen (1999).

Serão incluídas na investigação todas as empresas não financeiras - seguindo a literatura que considera que os incentivos à manipulação dos resultados destas empresas são tendencialmente diferentes dos das restantes (Coppens e Peek, 2005) - independentemente do setor de atividade, e de serem ou não cotadas. Por sua vez, serão consideradas como causas explicati-

vas principais dos impostos diferidos credores as diferenças dedutíveis relacionadas com os prejuízos fiscais e os resultados antes de impostos (RAI).

As diferenças relacionadas com prejuízos fiscais podem ocorrer na generalidade das empresas, ao contrário, por exemplo, das relacionadas com as imparidades dos inventários, e envolvem uma significativa subjetividade, por estarem relacionadas com a estimativa de lucros tributáveis futuros.

O RAI é a rubrica da Demonstração dos Resultados que representa o somatório dos resultados operacionais e financeiros das empresas, ou seja, o resultado antes do imposto sobre o rendimento. O qual se espera que possa influenciar o maior ou menor reconhecimento de impostos diferidos credores e por isso o resultado líquido.

O estudo é inovador quanto à forma de cálculo dos impostos diferidos, que retira o efeito dos impostos diferidos associados às reservas de reavaliação, pois, quando existem reavaliações dos ativos fixos tangíveis e/ou ativos intangíveis, os passivos por impostos diferidos associados são registados por contrapartida de uma subconta de reservas de reavaliação, que afeta o Capital Próprio, e não por contrapartida de uma conta de resultados.

Paralelamente, estudar se o comportamento das empresas que adotam o regime especial de tributação dos grupos de sociedade (RETGS), cuja *proxy* é a integração num grupo económico, é distinto do das outras empresas, quando o objetivo é manipular os resultados com recurso aos impostos diferidos, poderá ser um contributo importante para a investigação a nível nacional sobre *earning managements* através deste *acrnals* específico.

O estudo encontra-se estruturado por capítulos. No capítulo 2 é feito o enquadramento legal dos impostos diferidos e a revisão da literatura relacionada com a manipulação dos resultados; no capítulo 3 será realizada uma análise às alterações legislativas em matéria de imposto sobre o rendimento ocorridas no período e passíveis de terem impacto nos resultados finais; no capítulo 4 serão apresentadas as questões de investigação e a metodologia escolhida; o capítulo 5 é destinado ao tratamento dos dados, com vista à recolha da amostra e à sua caracterização; no capítulo 6 apresentam-se os resultados empíricos, os testes de robustez realizados e a discussão dos dados obtidos. Por último, no capítulo 7 são apresentadas as conclusões do estudo, as limitações, os contributos da investigação e as sugestões para estudos futuros.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1. CONCEITO DE MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS

Manipulação dos resultados resulta da tradução da expressão anglo-saxónica: *earnings management*, embora de abrangência mais alargada (Moreira, 2006). Na literatura nacional e internacional encontram-se várias definições para “**Manipulação dos resultados**”, são exemplo as seguintes:

Earnings management é o resultado das intervenções deliberadas dos gestores no *reporting* financeiro, na realização de transações ou na celebração de contratos, quando usam a discricionariedade de que dispõem como forma de, através da modificação das Demonstrações Financeiras, alterarem a perceção dos *stakeholders* e assim obterem benefícios quer para os próprios quer para as empresas que gerem (Healy e Wahlen, 1999).

É um processo propositado, mas dentro das opções contabilísticas, com o objetivo de se alcançar determinado resultado que favoreça a obtenção de ganhos para os gestores e/ou acionistas (Davidson et al., 1987 (citado por Schipper, 1989, p.92).

A definição de *earnings management* de Healy e Wahlen (1999) é, para a maioria dos autores, a mais abrangente, porque alerta para várias dimensões do conceito, incluindo, segundo Beneish (2005) (citado por Alves, 2011, p.2), a dimensão fraudulenta.

A primeira parte da definição tem implícito o facto de os gestores poderem alterar os resultados a reportar, pela utilização da discricionariedade de que dispõem no reporte financeiro, ou pela realização ou não de transações. São exemplos da escolha discricionária de políticas de contabilização, permitidas pelo normativo contabilístico, a escolha das taxas de depreciação/ amortização, a escolha dos métodos de contabilização dos inventários (FIFO – *first in first out* ou Custo Médio), entre outras.

A segunda parte refere que os gestores atuam de modo a modificarem a reação dos destinatários do *reporting* financeiro, face aos resultados divulgados pelas empresas.

Ainda quanto ao conceito de manipulação dos resultados, podemos citar Fernandes (2007), que conclui, da revisão que faz da literatura, existirem duas teses: A tese oportunista - baseada na teoria da agência na qual autores como Healey (1985), Holthausen et al. (1995), Teoh et al. (1998) suportaram os seus resultados; e a tese antagónica - baseada na teoria da

sinalização (Holthausen e Leftwich, 1983), advogada por autores como Healey e Palepu, (1993); Subramanyam, (1996); Arya et al., (2003).

“A tese oportunista – refere que a subjetividade utilizada pelos gestores é prejudicial, uma vez que a gestão de resultados leva a uma afetação ineficiente de recursos e a uma alteração das expectativas dos investidores sobre os *cash-flows* futuros das empresas”.

“A tese antagónica – refere que a subjetividade é benéfica na medida em que transmite ao mercado informação credível não conhecida pelos stakeholders (transmite sinais ao mercado), reduzindo a assimetria de informação”.¹

Por outro lado, como referido inicialmente, a manipulação dos resultados é classificada por alguns autores (Gunny(2005) e Fernandes (2007)) em três grandes categorias, que se podem designar do seguinte modo:

1. **“Fraudulent accounting”** – Com recurso a técnicas que violam as normas e os princípios contabilísticos com a intenção de prejudicar diretamente terceiros, e é por isso considerada crime.
2. **“Accruals management”** – Através da escolha de alternativas permitidas pelas normas contabilísticas, os gestores tentam esconder ou melhorar a *performance* da empresa.
3. **“Real earnings management”** – Que se traduz na alteração das operações económicas da empresa sem violar o normativo contabilístico.

É na categoria **accruals management** que se irá debruçar o presente estudo empírico, mais concretamente no *accrual específico* (expressão de McNichols e Wilson, 1998) dos impostos diferidos, tendo como principal referência o estudo de Phillips, et al. (2003) onde se compara os *accruals* de manipulação dos resultados de estudos anteriores ao seu (por exemplo: com o de Healy, 1985; Dechow et al., 1995 e Dechow et al., 2002) com a capacidade dos impostos diferidos se evidenciarem na deteção de *earnings management*.

Seguidamente, serão apresentados os incentivos e as principais teorias que explicam o fenómeno crescente da manipulação dos resultados a nível global.

¹ Transcrição de Fernandes (2007), p.8.

2.2. INCENTIVOS E TEORIAS EXPLICATIVAS DA MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS

Analizado o conceito de manipulação dos resultados, parece agora pertinente apresentar os seus principais incentivos e as principais teorias que explicam este fenómeno.

São três as principais teorias que explicam a existência da manipulação dos resultados, designadamente a teoria positiva da contabilidade de Watts e Zimmermann (1986), a teoria da sinalização, enunciada por Holthausen e Leftwich (1983), e a teoria da agência, cujo trabalho de Jensen e Meckling (1976) é uma das principais referências.

2.2.1. Teoria Positiva da Contabilidade

Healy e Wahlen (1999) sistematizam os incentivos à manipulação dos resultados em três categorias.

1. Incentivos contratuais - Relacionados com os contratos de dívida e com os planos de compensação dos gestores.
2. Incentivos políticos e de regulamentação - Relacionados com os custos políticos.
3. Incentivos relacionados com o mercado de capitais, cujo objetivo é maximizar o valor das ações.

Estes incentivos derivam das três hipóteses formuladas pela teoria positiva da contabilidade de Watts e Zimmermann (1986), que preveem o comportamento dos gestores.

1. Hipótese dos contratos da dívida: Prevê que uma empresa com indicadores contabilísticos que a coloquem em risco de violar um contrato de dívida, apresenta uma probabilidade acrescida de adotar políticas de antecipação de resultados.
2. Hipótese do plano de compensação: Prevê que nas empresas, cujos gestores têm planos de compensação, é maior a probabilidade de adotarem políticas de antecipação de resultados.
3. Hipótese dos custos políticos: Prevê que, quanto maiores os custos políticos para a empresa, maior a probabilidade de adotar políticas de diferimento de resultados.

2.2.2. Teoria da Sinalização

Segundo Holthausen e Leftwich (1983), as empresas (através da manipulação dos resultados) podem dar sinais aos mercados que levam à reformulação das expectativas sobre os seus resultados futuros.

A teoria da sinalização defende que a discricionariedade que os administradores e gestores das empresas aproveitam, na mensuração e divulgação dos resultados, pode trazer benefícios ao mercado. O conhecimento privado que resulta da própria manipulação dos resultados reduz a assimetria de informação pública/privada e, paralelamente, a redução de assimetrias na informação reduz os custos de agência, acrescentando, assim, valor às empresas que apresentam maiores níveis de *earning management*.

A divulgação de informação privilegiada por via dos *earnings management* é suportada por vários estudos empíricos. Por exemplo, Subrahmanyam (1996) conclui que o mercado, em média, valoriza os *discretionary accruals* pois os investidores consideram que as expectativas dos gestores, que se manifestam através dos resultados manipulados, têm valor económico.

2.2.3. Teoria da Agência

Os gestores nem sempre tomam decisões com o objetivo de salvaguardarem os interesses dos acionistas, ainda que atuem em nome destes. Os seus objetivos podem ser distintos, levando à adoção de comportamentos que maximizem os seus bónus a curto prazo em vez do valor da empresa, criando, dessa forma, custos de agência para os acionistas (Jensen e Meckling, 1976).

A teoria da Agência encontra também suporte em Jiraporn et al. (2006), que defendem que as empresas que apresentam maiores custos de agência terão, à partida, níveis acrescidos de manipulação dos resultados decorrentes dos comportamentos oportunistas dos gestores. Acresce ainda que, similarmente ao que defende Holthausen e Leftwich (1983) na teoria da sinalização, o estudo suporta uma relação positiva entre de manipulação dos resultados e o valor da empresa, levando os autores a concluir que a sua prática pode não ser prejudicial aos acionistas

Apresentados e analisados os principais incentivos e as principais teorias que explicam a manipulação dos resultados, estamos agora em condições de rever os vários modelos de medição defendidos por diversos autores na literatura precedente.

2.3. MEDIDAS DE MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS

Segundo a literatura, existem vários métodos de medição da manipulação dos resultados. Moreira (2006) aponta três: (i) Análise de Rácios; (ii) Modelo dos *accruals*; (iii) Análise gráfica de

frequências (histograma). Contudo, como de seguida revisto, é o modelo dos *accruals* o mais comumente usado (Dechow et al., 1995).

Para Dechow (1994) e Dechow et al. (1995), os *cash-flows* futuros podem ser eficazmente obtidos pelos *accruals*, uma vez que estes estão relacionados com o ciclo de produção das empresas e por isso refletem as entradas e as saídas de dinheiro.

Da mesma forma, os *accruals*, sendo passíveis de manipulação pelos gestores, são uma boa *proxy* para aferir o nível de manipulação dos resultados.

Os *Accruals* Totais (AT), são a variação do fundo de maneo, incluindo as depreciações/amortizações do período (Moreira, 2006), podem ser subdivididos em:

- i) *Accruals* Não Discricionários (AND), são a componente dos AT que resulta da *performance* real da empresa.
- ii) *Accruals* Discricionários (AD), são a componente dos AT que não resulta da atividade real da empresa, e que por isso são interpretados como manifestações de atos de manipulação dos resultados.

Equacionando:

$$AT=AND+AD \quad (2.3.1)$$

Na forma de medir a manipulação dos resultados utiliza-se, usualmente, como *proxy* os *accruals* discricionários, porque se entende que quanto mais elevados forem mais provável é (supostamente) a manipulação.

A fórmula usual para se obter os *accruals* totais é a seguinte:

$$AT_t = \frac{\text{Resultados operacionais } t - \text{Cash Flow Operacional } t}{\text{Total do Ativo } t-1} \quad (2.3.2)$$

Os *accruals* discricionários não se conseguem obter diretamente das demonstrações financeiras das empresas, apenas se consegue obter os *accruals* totais. Por isso, tem sido necessário adotar metodologias que permitam desdobrar os *accruals* totais em discricionários e não discricionários.

Têm sido propostos vários modelos de estimação dos *accruals* não discricionários, desde a publicação dos primeiros estudos sobre *earning management*, sendo que um dos primeiros encon-

trados é o de Healey (1985). A investigação de Healey (1985) propõe como método para calcular os AND a média aritmética simples dos AT registados num dado período, para três amostras.

Calculada a média dos AT, para cada uma das amostras, é feita uma comparação das médias obtidas antes e após uma determinada ocorrência. Tenta-se, assim, deslindar uma possível alteração do comportamento das empresas fruto desse acontecimento.

Na mesma linha de ideias, DeAngelo (1986) mede os AD a partir dos AT, como correspondendo à sua variação face ao ano anterior.

Os dois modelos supramencionados usam a mesma *proxy*, ou seja, usam os *accruals* totais para estimarem os *accruals* não discricionários e pressupõem que os *accruals* não discricionários são constantes, como forma de captarem a variação dos *accruals* discricionários.

Posteriormente, Jones (1991) apresenta um modelo que não tem como pressuposto que os *accruals* não discricionários são constantes ao longo do tempo. O modelo considera variáveis que diferenciam o comportamento dos *accruals* não discricionários, mais concretamente o volume de negócios e o ativo fixo tangível.

Em concreto, o seu modelo é sintetizado pela seguinte equação:

$$AND_t = \beta^1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta^2 \frac{VN_t}{A_{t-1}} + \beta^3 \frac{AFT_t}{A_{t-1}} \quad (2.3.4)$$

Onde:

VN_t – Representa o volume de negócios no período t menos o volume de negócios no período t-1.

AFT_t - Representa o ativo fixo tangível no final do período t

A_{t-1} - Corresponde ao valor total do ativo no final do período t-1.

Este modelo tem como principal vantagem considerar variáveis (volume de negócios e ativo fixo tangível) que captam (pelo menos parcialmente) a especificidade de cada empresa. No entanto, parte do pressuposto de que a gestão de resultados nunca é feita com recurso às vendas e prestação de serviços, quando na realidade é possível que exista empolamento da faturação por contrapartida das contas a receber quando se quer atingir um determinado *turnover*.

Em 1991, é publicado o *industry Model* de Dechow e Sloan (1991), onde os *accruals* não discricionários não são, identicamente, constantes. Todavia, não são identificadas variáveis explicativas dos *accruals* não discricionários, apenas se assume que o que determina os *accruals* não discricionários é comum às empresas de determinado setor de atividade. Em concreto, o *industry Model* elimina as variações dos *accruals* não discricionários que são comuns a todas as empresas de um dado setor.

Para ultrapassar os problemas dos anteriores modelos, Dechow et al. (1995) sugeriram um modelo alternativo, denominado *modified Jones Model*.

Este modelo considera o problema da manipulação do volume de negócios com impacto no fundo de maneo do ano (contas a receber).

Acresce ainda que, segundo Holthausen et al. (1995), este ajustamento deve ser efetuado em todos os anos incluídos no estudo, pois referem que a variação das contas a receber não é fruto da manipulação dos resultados apenas no ano da realização, mas durante todo o período de análise e, por isso, este ajustamento deve ser realizado em todos os anos.

Após estas considerações e propostas de ajustamentos, passou a ser consensual de que o modelo mais adequado para a determinação dos *accruals* não discricionários é o *modified Jones Model*, dada a maior pormenorização.

Porém, desde então, têm sido propostas algumas novas variantes ao *modified Jones Model*, como por exemplo o modelo de McNichols e Wilson (1998).

McNichols e Wilson (1998) recorrem às metodologias anteriormente analisadas e alargam-nas a um novo estudo que considera um *accruals* específico, ou seja, a um estudo que utiliza como *proxy* dos *accruals* discricionários apenas as imparidades das contas de clientes.

Também Phillips, et al. (2003), que iremos analisar com mais pormenor no capítulo seguinte, utilizam o modelo dos *accrual* específicos, mais especificamente dos impostos diferidos, como *proxy* que se evidencia na deteção de “*earnings management*” face aos restantes modelos amplamente reconhecidos na literatura.

2.4. IMPOSTOS DIFERIDOS E MANIPULAÇÃO DOS RESULTADOS

2.4.1. Enquadramento legal dos impostos diferidos

O processo de harmonização contabilística em Portugal inicia-se com o Decreto-Lei nº 35/2005 de 17 de fevereiro, que estabelece a obrigatoriedade de adoção das *International Accounting Standards / International Financial Reporting Standards* (IAS/IFRS), na elaboração das contas consolidadas de empresas com valores mobiliários admitidos à negociação em mercados regulamentados.

A adoção das IAS/IFRS é também opcionalmente extensível às contas consolidadas das empresas não cotadas, bem como às contas individuais das empresas que integram o perímetro de consolidação de uma empresa-mãe que adote as IAS/IFRS nas contas consolidadas.

Posteriormente, foi publicado o Decreto-Lei nº 158/2009, que revogou o Plano Oficial de Contabilidade e todas as Diretrizes Contabilísticas, e aprovou o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), de adoção obrigatória para as empresas que não adotam as IAS.

A Norma Contabilística de Relato Financeiro (NCRF) 25 – Imposto sobre o Rendimento, incluída no SNC, tem por base a IAS 12, não havendo grandes diferenças entre elas.

O objetivo da IAS 12 e da NCRF 25 é o de “prescrever o tratamento contabilístico dos impostos sobre o rendimento” § 1, a, b, inclusive no que toca ao reconhecimento e mensuração das diferenças temporárias.

De acordo com estas normas, **as diferenças temporárias** são “diferenças entre a quantia escriturada de um ativo ou de um passivo no balanço e a sua base de tributação, e podem ser:

- a) **Diferenças temporárias tributáveis** – de que resultam quantias tributáveis na determinação do lucro tributável (perda fiscal) de períodos futuros quando a quantia escriturada do ativo ou do passivo seja recuperada ou liquidada § 5, a, ou
- b) **Diferenças temporárias dedutíveis** - de que resultam quantias que são dedutíveis na determinação do lucro tributável (perda fiscal) de períodos futuros

quando a quantia escriturada do ativo ou do passivo seja recuperada ou liquidada” § 5, b.

As diferenças temporárias dedutíveis poderão dar origem ao reconhecimento de ativos por impostos diferidos, e as tributáveis ao reconhecimento de passivos por impostos diferidos.

Por sua vez, os **ativos por impostos diferidos** são: “as quantias de impostos sobre o rendimento recuperáveis em períodos futuros, respeitantes a:

- a) Diferenças temporárias dedutíveis;
- b) O reporte de perdas fiscais não utilizadas; e
- c) O reporte de créditos tributáveis não utilizados” § 5.

Os **ativos por impostos diferidos** devem “ser reconhecidos para todas as diferenças temporárias dedutíveis até ao ponto em que seja provável que exista um lucro tributável ao qual a diferença temporária dedutível possa ser usada, a não ser que o ativo por impostos diferidos resulte do reconhecimento inicial de um ativo ou passivo numa transação que:

- I. Não seja uma concentração de atividades empresariais; e
- II. No momento da transação, não afete o lucro contabilístico nem o lucro tributável (prejuízo fiscal)” § 25.

A mensuração e a contabilização dos **ativos por impostos diferidos** estão sujeitas, como já referido, à discricionariedade dos gestores, e é no que respeita aos prejuízos fiscais reportados e aos créditos por imposto não usados que essa discricionariedade se revela mais evidente (Miller e Skinner, 1998).

Segundo as normas, deve ser reconhecido um ativo por impostos diferidos para o reporte de prejuízos fiscais e de créditos de imposto não usados até ao ponto em que seja provável que lucros tributáveis futuros estarão disponíveis contra os quais possam ser usados prejuízos fiscais não usados e créditos fiscais não usados.

A projeção dos lucros tributáveis futuros está diretamente dependente das projeções dos analistas e gestores das empresas, cujos pressupostos podem ser facilmente manipulados com o intuito de serem alcançados os resultados pretendidos.

À data de cada balanço, uma entidade deve reavaliar os ativos por impostos diferidos não reconhecidos.

Por outro lado, os **passivos por impostos diferidos** são “quantias de impostos sobre o rendimento pagáveis em períodos futuros com respeito a diferenças temporárias tributáveis” § 5.

Deve ser reconhecido um **passivo por impostos diferidos** “para todas as diferenças temporárias tributáveis, exceto até ao ponto em que esse passivo por impostos diferidos resultar de: reconhecimento inicial do *goodwill* ou; reconhecimento inicial de um ativo ou passivo numa transação que:

- a) Não seja uma concentração de atividades empresariais; e
- b) Não afete, no momento da transação, nem o lucro contabilístico nem o lucro tributável (perda fiscal)” § 15.

Quanto aos **passivos por impostos diferidos**, a subjetividade é maior quando relacionados com ativos escriturados pelo justo valor.

Por outro lado, importa referir que a IAS 12 e NCRF 25 permitem que certos ativos sejam registados pelo justo valor, ou seja, revalorizados. A revalorização de um ativo não afeta o lucro tributável no período da revalorização e, consequentemente, a base fiscal do ativo não é ajustada. Contudo, a recuperação futura da quantia escriturada resultará num fluxo tributável de benefícios económicos para a entidade e a quantia que será dedutível para finalidades tributárias diferirá da quantia desses benefícios económicos.

A diferença entre a quantia escriturada de um ativo revalorizado e a sua base tributável é uma diferença temporária e dará origem a um passivo ou ativo por impostos diferidos.

2.4.2. Manipulação dos Resultados por recurso aos impostos diferidos

Como referido no primeiro capítulo, o relato financeiro é a principal fonte de informação dos investidores das empresas, e a literatura mostra que os investidores reagem à informação financeira periódica. Essa reação tem impacto tanto nas transações como nas cotações das empresas (Bamber, 1987; Francis et al., 2002) e é condicionada pela utilização de artifícios e técnicas de manipulação dos resultados.

Como referido anteriormente, a presente investigação debruçar-se-á sobre a categoria de manipulação dos resultados *accruals management*, mais concretamente do *accrual* específico dos impostos diferidos.

A literatura sobre a manipulação dos resultados e impostos diferidos é quase inteiramente norte-americana, e centra-se no cálculo da *valuation allowance*² exigida pela norma de contabilidade financeira SFAS N° 109³.

Miller e Skinner (1998) analisaram os determinantes para o reconhecimento dos ativos por impostos diferidos nos termos da norma SFAS N° 109 e concluíram que as empresas que registam mais ativos por impostos diferidos calculam naturalmente valores maiores de *valuation allowance*. Por outro lado, concluem que quanto maior a estimativa de lucros futuros menor é o valor estimado. Para os autores os montantes mais importantes para explicar a provisão da *valuation allowance* são os relativos a créditos de imposto e a prejuízos fiscais. Os autores encontram também evidências que apontam para o facto de que os gestores utilizam a *valuation allowance* para fins de manipulação dos resultados, nomeadamente em resposta a incentivos relacionados com os níveis de alavancagem e alisamento dos resultados.

Mas, Visvanathan (1998) não encontra grandes evidências de manipulação dos resultados em relação às hipóteses baseadas nos níveis de alavancagem ou no plano de bónus. No entanto, o autor encontra evidências consistentes com a hipótese do "*big bath*"⁴ (i.e., para a hipótese de que as empresas quando têm prejuízos aproveitam para reconhecer todos os gastos ocultos).

Lu (2000), adicionalmente à confirmação da evidência do "*big bath*" de Visvanathan (1998), numa amostra limitada a grandes empresas com declínio nos resultados, suporta que as motivações para a manipulação dos resultados se relacionam com os níveis de alavancagem e as previsões dos analistas.

² *Valuation allowance* é uma provisão usada para compensar o valor de um ativo por imposto diferido. O valor da provisão baseia-se na parcela do ativo por impostos diferidos para a qual é mais provável que um benefício fiscal não seja realizado pela entidade que relata.

³ Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 109 estabelece as regras contabilísticas de reconhecimento dos impostos diferidos ativos. O SFAS 109 permite que um ativo por impostos diferidos seja reconhecido se existirem associados benefícios fiscais futuros que fluirão para a empresa

⁴ "*Big bath*" é um termo usado para definir a técnica de manipulação dos resultados que consiste em fazer com que os resultados maus de determinado ano pareçam ainda piores, a fim de fazer com que os resultados futuros pareçam melhores.

Para Bauman et al. (2001), uma limitação séria destes e outros estudos precedentes decorre do uso da variação líquida da *valuation allowance* como um *proxy* para os ganhos decorrentes das alterações nessa estimativa. Ao utilizarem a informação fornecida na nota de reconciliação da taxa efetiva de imposto⁵, e ao existirem diferenças significativas entre os valores encontrados e os usados em investigações anteriores, mostram que usar a variação líquida da *valuation allowance* pode ser um *proxy* muito pobre.

Em relação aos resultados dos modelos de regressão transversais, Bauman et al. (2001) não encontram praticamente nenhuma evidência compatível com o uso da *valuation allowance* para manipular os resultados. No entanto, ao examinarem a mesma amostra numa abordagem contextual, encontram exemplos específicos de manipulação dos resultados, consistentes com as empresas que tentam evitar perdas, declínio nos resultados, que pretendem satisfazer as previsões dos analistas ou com o "*big bath*".

⁵ A nota de reconciliação da taxa efetiva de imposto resulta das obrigações de divulgação impostas pela norma IAS 12 /NCRF 25, relacionadas com o imposto corrente e diferido. Que estipula que deve ser divulgada, entre outra, a seguinte informação (§ 80, a, c, d, e, f):

- O imposto diferido e corrente relacionado com itens do capital próprio;
- Uma explicação do relacionamento entre gasto (rendimento) de impostos e o lucro contabilístico, da seguinte forma:
 - uma reconciliação numérica entre gasto (rendimento) de impostos e o produto de lucro contabilístico multiplicado pela(s) taxa(s) de imposto aplicável; e/ou
 - uma reconciliação numérica entre a taxa média efetiva de imposto e a taxa de imposto aplicável,
- Uma explicação de alterações na taxa(s) de imposto e comparação com o período contabilístico anterior;
- A quantia de diferenças temporárias dedutíveis, perdas fiscais não usadas, e créditos por impostos não usados relativamente a ativos por impostos diferidos não reconhecidos no balanço;
- A quantia de diferenças temporárias associadas a investimentos em subsidiárias, sucursais e associadas e interesses em empreendimentos conjuntos, cujos passivos por impostos diferidos não tenham sido reconhecidos.

Desta nota é possível obter informação relevante em matéria de impostos diferidos, nomeadamente informação sobre o valor do gasto (rendimento) do imposto diferido, no entanto, não foi possível obter esta informação para a maioria das empresas-ano em estudo e por isso algumas das variáveis que se podiam usar no modelo econométrico descrito no capítulo 3 não foi possível obter diretamente, nomeadamente o valor dos IDC.

O estudo de Phillips, et al. (2003) tem como ponto de partida a teoria de Mills and Newberry (2001), segundo a qual a probabilidade dos gestores usarem a flexibilidade das normas contabilísticas sem impacto nas regras fiscais é maior do que usarem outras técnicas que interferem com as normas fiscais. Os autores consideram a evidência de Burgstahler e Dichev (1997) em que as empresas em anos com perdas ou ganhos ligeiramente positivos usam artifícios ou técnicas de manipulação dos resultados para evitar relatar um declínio dos lucros ou para esconder perdas, e comparam os *accruals* de manipulação de resultados de estudos precedentes (Healy 1985; Dechow et al. 1995; Dechow et al. 2002) com a capacidade dos impostos diferidos se evidenciarem na deteção de *earnings management*. Por fim, encontram evidência que, no caso das empresas que pretendem evitar relatar um declínio nos resultados, os impostos diferidos têm uma relação dominante face aos restantes *accruals*. Já no que respeita à manipulação dos resultados para evitar perdas, apenas concluem que os impostos diferidos podem ser um complemento em relação às outras variáveis incluídas no modelo.

Holland e Jackson (2004) procuram explicar se as diferenças significativas entre os níveis reais dos impostos diferidos e as exigidos pelas normas, nas empresas cotadas do Reino Unido, nos anos de 1991 a 1992, estão de alguma forma relacionadas com motivações sobre o nível de endividamento; os resultados antes de impostos; a variação dos resultados antes de impostos face ao ano anterior; a taxa efetiva de imposto; os ajustamentos à carga de imposto do ano anterior; aumentos de capital; a qualidade do auditor; a dimensão da empresa; insuficiência ou excesso de estimativa de impostos diferidos de anos precedentes. E, encontram ligação entre os níveis de insuficiência ou excesso de estimativas de impostos diferidos e os resultados antes de impostos negativos; com as correções para aumentar ou diminuir a carga de imposto de exercícios anteriores; e com a existência de um excesso de estimativa de imposto diferido anterior.

É também encontrada evidência, ainda que menor, sobre a relação entre os níveis de insuficiência ou excesso de estimativas e o nível de endividamento das empresas, e com a taxa efetiva de imposto.

Gordon e Joos (2004) realizam um estudo com uma amostra de empresas do Reino Unido, para o período de 1993 a 1998, cujos resultados sugerem que os gestores usam a sua discricionariedade na contabilização dos impostos diferidos, com o objetivo de manipularem os resultados, cujas motivações estão maioritariamente relacionadas com o nível de endividamento das empresas.

Christensen e al. (2008) examinam em que medida as empresas utilizam a provisão *valuation allowance* para criarem um “*big bath*”, ao registarem uma provisão que pode no futuro ser revertida e dar origem a um ganho também maior. E, verificam que a grande maioria das provisões com valores superiores ao esperado, aparentemente refletem um pessimismo informado dos gestores sobre o futuro das empresas, na medida em que essas empresas realmente têm um desempenho operacional mais fraco em períodos subsequentes.

Verificaram também que a reversão subsequente das provisões criadas está associada ao desempenho operacional positivo, sugerindo que, em média, a reversão está associada à correta aplicação das normas e não à gestão dos resultados para obtenção de um resultado positivo.

No entanto, identificam um pequeno conjunto de empresas que parecem ter usado a reversão subsequente da provisão para satisfazer ou superar as previsões dos analistas, indicando que, embora o uso de reversões como ferramenta de manipulação dos resultados não seja galopante, mesmo assim existe.

Em Portugal podemos destacar os estudos de Almeida (2013) e Santos (2016):

- Almeida (2013) encontra evidência que as empresas portuguesas não contabilizam os ativos por impostos diferidos só com o objetivo de cumprirem o normativo, mas que também usam a discricionariedade da norma para manipularem os resultados.
- Santos (2016) encontra evidência de que as empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, situadas no intervalo dos “pequenos ganhos”⁶, contabilizam os impostos diferidos de forma consistente com a sua necessidade de aumentarem os resultados e que são as empresas mais dependentes de financiamento bancário as que procuram aumentar os seus impostos diferidos credores com o objetivo de aumentarem os seus resultados.

⁶ “Seguindo a metodologia de deteção da manipulação dos resultados para evitar perdas através da distribuição de frequências (histogramas) da variável resultado (e.g. Burgstahler e Dichev, 1997) e tomando a distribuição da variável RLP do ano t deflacionado pelo total do ativo de t-1, a zona de “pequenos ganhos” consiste no primeiro intervalo à direita de zero” (Santos, 2016 p.17).

3. ENQUADRAMENTO E CONTEXTUALIZAÇÃO FISCAL

Quando falamos em impostos diferidos, temos de falar obrigatoriamente de imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas (IRC). Segundo dados da OCDE (Anexo 1), Portugal é um dos países da UE com uma das taxas de IRC mais elevadas e nem mesmo a reforma do IRC em 2014 veio alterar a sua posição no ranking (8ª posição).

Uma carga fiscal elevada onera as empresas no que toca aos impostos correntes e faz por isso diminuir os seus fluxos financeiros operacionais, mas tem também impacto no registo dos impostos diferidos ativos e passivos cujo resultado financeiro se observará nos *cash-flow* futuros.

Os ativos (passivos) por impostos diferidos são mensurados às taxas fiscais aprovadas à data do Balanço, que se espera que sejam de aplicar no período quando seja realizado o ativo ou seja liquidado o passivo.

Paralelamente, quando analisadas as empresas inseridas em grupos económicos, devemos ter em conta o regime previsto no artigo 68º do Código do Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas.

De acordo com o artigo citado, as entidades residentes em Portugal que integram um grupo económico, poderão, de acordo com os requisitos aí previstos, aderir ao RETGS, passando a ser globalmente tributadas pela soma algébrica dos respetivos resultados positivos e negativos⁷.

Este regime de tributação, quando adotado por determinado grupo económico, tem implicações no registo individual dos impostos diferidos das empresas que o compõem, nomeadamente no que respeita aos prejuízos fiscais e créditos fiscais. Por exemplo, é possível que determinado prejuízo fiscal individual dê lugar ao registo de um ganho de imposto e não de um imposto diferido ativo - Concretizando: que dê origem a um ganho do RETGS e por isso a um crédito sobre uma empresa do grupo (empresa dominante), cujo registo contabilístico se fará, por hipótese, por crédito de Imposto sobre o Rendimento- RETGS e por débito de Empréstimos concedidos-Empresa Mãe, ou em alternativa de Outros Devedores e Credores - não afetando, assim, o *accrual* Impostos diferidos.

⁷ Lucro tributável do Grupo = Σ lucros tributáveis + Σ prejuízos fiscais individuais.

Acresce ao referido que, a tributação dos lucros das empresas, ao longo dos anos 2013 a 2017, sofreu várias alterações. Alterações essas com efeito na mensuração dos impostos diferidos, nomeadamente no que respeita à aplicação das taxas nominais, às diferenças tributáveis e dedutíveis e aos prazos de reporte dos prejuízos fiscais. O que obriga a uma constante revisão dos valores registados em anos anteriores quanto à aplicação das taxas e quanto às expectativas futuras de tributação ou dedução das diferenças temporárias.

Nos quadros seguintes apresentamos um resumo das principais alterações em matéria de IRC durante o período em análise.

Tabela 3.1-Taxa nominal de IRC

Taxas de IRC			
Ano	Continente	Madeira	Açores
2017	21%	21%	16,80%
2016	21%	21%	16,80%
2015	21%	21%	16,80%
2014	23%	23%	18,40%
2013	25%	25%	17,50%

Tabela 3.2 -Prejuízos Fiscais

Período de reporte e respetivos limites												
Ano em que são gerados os prejuízos fiscais			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020(...)	2026	2027	2028
	2013		PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)					
	2014			PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)		
	2015				PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	
	2016					PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)	PF (a)
	2017							PF (a)	PF (a)			

(2) Dedução dos prejuízos fiscais limitada a 70% do lucro tributável

Fonte: Guia Fiscal PWC 2017

Com a diminuição da taxa nominal de imposto diminui, comparativamente, o montante de impostos diferidos registados em cada ano. No entanto, o alargamento do reporte de prejuízos permitirá o reconhecimento de impostos diferidos credores com base em *budgets* a mais de 5 anos, o que aumenta a discricionariedade presente no momento da aplicação das normas, pois, é expetável que quanto mais longas as projeções mais difícil seja fazer estimativas realistas.

Quanto às empresas que adotam o RETGS, há a referir, paralelamente, a introdução de uma norma transitória no OE 2016 e 2017. Norma que determina que os “resultados internos gerados durante a aplicação do regime de tributação pelo lucro consolidado (em vigor até 2000), cuja tributação se encontre ainda pendente no último dia do período de tributação de 2015, por não terem ocorrido até à data os factos que determinam a sua tributação, devem ser considerados em um quarto, para efeitos do apuramento do lucro tributável do Grupo, apurado ao abrigo do RETGS no período de tributação que se inicie em ou após 1 de janeiro de 2016”⁸.

Estas alterações, quer as aplicáveis às empresas em geral quer as aplicáveis às empresas que adotam o RETGS, são as que poderão ter mais impacto no registo dos impostos diferidos relacionados com os prejuízos fiscais, que é uma das principais variáveis explicativas utilizadas no presente estudo.

Quanto às empresas que adotam o RETGS, estima-se que as alterações legislativas, ocorridas em 2016 e 2017, afetaram o registo dos IDC.

⁸ Retirado do site da inforfisco nas publicações do OE 2016 E 2017, cuja informação se confirmou pela leitura da Lei 7-A/ 2016 e pela Lei 42/2016.

4. QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO E METODOLOGIA

4.1. QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO

Tendo por referência a revisão da literatura do capítulo 2 e a contextualização fiscal feita no capítulo 3, o objetivo da presente investigação é analisar se nos exercícios de 2013 a 2017 as empresas portuguesas registam impostos diferidos credores na estrita observância das normas IAS 12/ NCRF 25, ou se, pelo contrário, é a natureza dos resultados antes de impostos que motiva os montantes registados.

Para isso, será usado um modelo de regressão linear que permita responder às seguintes questões de investigação:

Q.1 As empresas portuguesas tendencialmente registam IDC na Demonstração dos Resultados quando o RAI é negativo? Quais as empresas com mais tendência para adotar este comportamento, as empresas inseridas em grupos económicos ou as outras empresas?

Q.2 As empresas portuguesas tendencialmente evitam registar IDC na Demonstração dos Resultados quando o RAI é positivo? Quais as empresas com mais tendência para adotar este comportamento, as empresas inseridas em grupos económicos ou as outras empresas?

Prevê-se, para a Q.1, que ocorra uma relação positiva (sinal positivo pois as variáveis têm sinais iguais) entre a deterioração dos resultados antes de impostos negativos e o aumento do valor dos impostos diferidos credores, com o objetivo de se melhorar os resultados (Phillips, et al, 2003 e Santos, 2016). E para a Q.2, uma relação negativa (sinal negativo pois as variáveis têm sinais contrários) entre o aumento dos resultados antes de impostos positivos e o aumento do valor dos impostos diferidos credores, que se traduz na recusa de registo dos IDC de acordo com os critérios de reconhecimento e mensuração da IAS 12/NCRF 25, ficando em aberto a possibilidade de o fazer, de forma discricionária, quando o objetivo for melhorar os resultados de determinado período futuro, (Holland e Jackson, 2004 e Christensen et al., 2008).

4.2. MODELO DE ANÁLISE

Como referido, será usado um modelo de regressão linear que permita responder às questões de investigação, no qual:

A variável dependente do modelo são os impostos diferidos discricionários, cuja *proxy* é o valor dos **impostos diferidos credores (IDC)** da linha “Imposto sobre o rendimento” da **Demonstração dos Resultados**, deflacionado pelo total do ativo da empresa no ano.

A variável explicativa principal corresponde aos **Resultados antes de Impostos (RAI)**.

As outras variáveis explicativas incluídas no modelo são:

- a. A existência ou não de resultados transitados (**RT**) negativos, que servem de *proxy* para a existência ou não de prejuízos fiscais, na medida em que se prevê que uma empresa com resultados transitados negativos também tem prejuízos fiscais reportáveis, o que pode justificar o aumento dos ativos por impostos diferidos; e por isso os IDC;
- b. A existência ou não de um Revisor Oficial de Contas de uma empresa de auditoria **BIG4 (BIG4)**, cuja presença poderá funcionar como uma condicionante à manipulação dos resultados;

As variáveis de controlo incluídas no modelo, no sentido de expurgar o impacto destas no registo dos impostos diferidos; são as seguintes:

- c. A dimensão da empresa (**DIM**), obtida pelo logaritmo do total do ativo,
- d. Um conjunto de variáveis *dummy* para verificar o efeito do ano (ANO) e por consequência o impacto das alterações legislativas em matéria de IRC no período de 2013 a 2017 (Alves, 2011).

O modelo econométrico segue os modelos de Phillips et al. (2003), e de Holland e Jackson (2004), e é como se segue:

$$IDCit = \beta_0 RAIit + \beta_1 RTit + \beta_2 BIG4it + \beta_3 DIMit + \sum_j \beta_j ANOt + \varepsilon_{it} \quad (4.1)$$

Sendo:

IDCit-Impostos diferidos credores da linha “Imposto sobre o rendimento” da Demonstração dos Resultados da empresa *i* no ano *t* divididos pelo total do ativo do ano,

obtidos da seguinte forma:

$$IDit = \frac{\Delta AIDit - [\Delta PIDit - \Delta IDREAVit]}{TAit} \quad (4.2)$$

Onde:

IDit - Impostos diferidos da linha “Imposto sobre o rendimento” da Demonstração dos Resultados da empresa *i* no ano *t* divididos pelo total do ativo do ano.

ΔAIDit é a variação dos ativos por impostos diferidos na Demonstração da Posição Financeira do ano face ao ano anterior ($\text{AIDit} - \text{AIDit-1}$).

ΔPIDit é a variação dos passivos por impostos diferidos na Demonstração da Posição Financeira do ano face ao ano anterior ($\text{PIDit} - \text{PIDit-1}$).

$\Delta \text{IDREAVit}$ é a variação dos impostos diferidos da reserva de reavaliação no Capital Próprio do ano face ao ano anterior ($\text{IDREAVit} - \text{IDREAVit-1}$). Isto porque quando existem reavaliações dos ativos fixos tangíveis e/ou ativos intangíveis, os passivos por impostos diferidos associados são registados por contrapartida de uma subconta de reservas de reavaliação e não por contrapartida da conta de resultados.

TAit é o valor total do ativo.

O **IDCit** é o valor obtido do **IDit** quando o resultado é negativo.

RAIit - Resultados antes de impostos da empresa *i* no ano *t* dividido pelo total do ativo do ano. Dado que os impostos diferidos **podem** ser usados para aumentar o resultado líquido, e espera-se uma relação positiva entre os resultados antes de impostos e os impostos diferidos da Demonstração dos Resultados da empresa *i* no ano *t*, ou seja, espera-se que quando os resultados antes de impostos diminuem, aumentem os impostos diferidos credores, e quando aumentem, diminuam os impostos diferidos também credores.

RTit - Variável *dummy* que assume o valor 1 para as empresas com resultados transitados negativos no ano *t* e 0 para as empresas com resultados transitados no ano *t* iguais ou superiores a zero. O sinal esperado para o coeficiente (β_1) é positivo, uma vez que se assume que uma empresa com resultados transitados negativos no ano *t* regista ativos por impostos diferidos relacionados com prejuízos fiscais.

BIG4it - Variável *dummy* que controla qual o nível de exigência dos auditores da empresa, assumindo o valor 1 para as empresas auditadas por uma BIG4, e 0 para as empresas auditadas por uma não BIG4. Não se formulam expectativas quanto ao sinal esperado para a variável BIG4.

DIMit - Dimensão da empresa *i* no ano *t*, obtida pelo logaritmo do total do ativo. O sinal esperado para o coeficiente (β_3) é positivo, uma vez que se admite que uma empresa com maior dimensão regista mais impostos diferidos devedores e credores.

$\sum \beta_j \text{ANO}_t$ - Conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertencer ao ano *t*, e 0 se não pertencer. Não se formulam expectativas quanto ao sinal esperado para a variável ANO.

ε_{it} - Erro do modelo

Como foi referido no capítulo 2, as diferenças dedutíveis e tributáveis mais comuns, passíveis de darem origem a impostos diferidos, cujo reconhecimento pode implicar o uso de juízos de valor, são as relacionadas com os prejuízos fiscais, créditos fiscais, e com as reservas de reavaliação - cujos impostos diferidos com impacto nos resultados é sempre credor. No caso dos prejuízos, pelo reconhecimento direto no ano em que supostamente se verificam as condições para serem reconhecidos, e no caso das reservas de reavaliação através das depreciações/amortizações futuras e por isso com impacto nos resultados dos exercícios em que ocorrem.

No caso das reavaliações, não foi incluída nenhuma variável explicativa por se considerar redundante com o RAI, e, principalmente, porque não é possível prever o comportamento das amortizações da reserva de reavaliação ao longo do período em análise.

Da mesma forma, não foi possível estimar o valor dos créditos fiscais reportáveis das empresas incluídas na amostra.

Nestes termos, o modelo foi desdobrado de acordo com a natureza das subamostras, isto é, tendo em conta a natureza dos impostos diferidos, os resultados antes de impostos e as questões de investigação, como se apresenta a seguir:

Q.1 As empresas portuguesas tendencialmente registam mais IDC quando o RAI é negativo?

$$IDC_{it} = \beta_0 RAIN_{it} + \beta_1 RT_{it} + \beta_2 BIG4_{it} + \beta_3 DIM_{it} + \sum \beta_j \text{ANO}_t + \varepsilon_{it} \quad (4.1.1)$$

Prevê-se que ocorra uma relação positiva entre os resultados antes de impostos negativos e os impostos diferidos credores.

Q.2 As empresas portuguesas tendencialmente evitam registar IDC quando o RAI é positivo?

$$IDC_{it} = \beta_0 RAI_{pit} + \beta_1 RT_{it} + \beta_2 BIG4_{it} + \beta_3 DIM_{it} + \sum \beta_j \text{ANO}_t + \varepsilon_{it} \quad (4.1.2)$$

Prevê-se, neste caso, que ocorra uma relação negativa (sinal positivo) entre os resultados antes de impostos positivos e o registo de impostos diferidos credores.

Em que:

IDCit - Impostos diferidos credores da Demonstração dos Resultados da empresa *i* no ano *t* divididos pelo total do ativo do ano.

RAINit - Resultados antes de impostos negativos da empresa *i* ano *t* dividido pelo total do ativo do ano *t*.

RAIPit - Resultados antes de impostos positivos da empresa *i* ano *t* dividido pelo total do ativo do ano *t*.

Estas subdivisões serão ainda segmentadas em duas, uma para uma amostra de empresas inseridas em grupos económicos e outro para uma amostra de outras empresas, com o objetivo de responder à seguinte questão:

Quais as empresas com mais tendência a adotar este comportamento, as empresas inseridas em grupos económicos ou as outras empresas?

É expectável que existam diferenças entre estes dois tipos de empresas, pois, como vimos no capítulo 3, o enquadramento fiscal em matéria de IRC e, por isso, os registos contabilísticos são manifestamente distintos, o que permite prever que as empresas que adotam o RETGS registam menos IDC em função do RAIN, e que fazem menos reservas futuras de IDC em função do RAIP - evitam menos registar IDC quando o RAI é positivo -, em comparação com as outras empresas. No entanto, os sinais esperados são os mesmos, ou seja, é expectável que os sinais dos coeficientes sejam os mesmos, mas que os valores sejam menores, ou seja, prevê-se que a relação seja a mesma mas com menos intensidade nas empresas inseridas em grupos económicos (*proxy* para a adoção do RETGS).

No capítulo seguinte são apresentados os critérios de seleção das amostras, como foi feito o tratamento de dados, as estatísticas descritivas e a frequência das variáveis *dummy* explicativas, o que nos permitirá compreender as características de cada uma das 4 amostras utilizadas no estudo, características essas que nos ajudarão a interpretar os resultados obtidos na regressão.

5. AMOSTRA, ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS, FREQUÊNCIAS E CORRELAÇÕES

5.1. SELEÇÃO DA AMOSTRA

Tendo presente o enquadramento fiscal, no que toca às empresas que integram grupos económicos, comparativamente com as que não integram nenhum grupo, assim como as alterações legislativas que ocorreram no período objeto de análise no presente estudo, foram consideradas duas amostras, designadamente:

- Uma amostra de empresas portuguesas, com forma jurídica de sociedades anónimas; sociedades por quotas e sociedades unipessoais por quotas, com contas disponíveis em todos os anos do período de 2012⁹ a 2017 e que integram grupos económicos; e
- Uma amostra de empresas portuguesas, com as mesmas características, mas que não fazem parte de nenhum grupo económico.

Da amostra inicial foram excluídas as empresas inativas e, posteriormente, as empresas do setor financeiro, segurador e setor público empresarial, seguindo a literatura que considera que os incentivos à manipulação dos resultados destas empresas são tendencialmente diferentes dos das restantes sociedades (Coppens e Peek, 2005).

Por fim, foram consideradas apenas as empresas com saldo diferente da unidade, em pelo menos um dos anos de 2012 a 2017, numa das rubricas de ativos ou de passivos por impostos diferidos.

Os dados foram retirados da base de dados SABI (Sistema de Análise de Balanços Ibéricos), na sua versão de 2019.

⁹ Foi necessário obter as demonstrações das posições financeiras do ano de 2012, para calcular os impostos diferidos de 2013.

Na tabela seguinte sintetizam-se os sucessivos ajustamentos à amostra.

Tabela 5 1.1- Seleção das amostras

<i>Descrição</i>	<i>Nº Obs</i>
Base de Dados SABI 2019. Total de observações (empresas-ano) de 373.289 sociedades portuguesas, anónimas e por quotas disponíveis para o período 2013-2017	1 866 445
Empresas-ano após eliminar empresas sem contas publicadas em algum dos períodos de 2012 - 2017	1 079 535
Empresas-ano após eliminar empresas com ativos por impostos diferidos ou passivos por impostos diferidos inferiores à unidade	52 765
<i>Empresas-ano após eliminação dos outliers, de dados em falta e desfasamento de algumas variáveis</i>	<u>36.376</u>

Às observações de empresas-ano com ativos e passivos (52.765), eliminaram-se as observações sem valores na linha “Impostos Diferidos” da Demonstração dos Resultados (**IDit**), assim como as observações de empresas com Resultados Antes de Impostos (**RAIt**) igual a zero. Foram também anulados os *outliers* (eg. Alves 2011) das variáveis **IDCit**, **RAIPit**, **RAINit**, que deu origem a um número de observações que ascende a 36.376.

Por fim, foram anuladas as observações de empresas com IDD, o que deu origem a um número total observações de empresas-ano com IDC que ascende a 15.459.

Posteriormente a amostra foi desdobrada em 4 subamostras, de acordo com a natureza dos resultados antes de impostos e do tipo de empresas, ou seja, se estão ou não inseridas em grupos económicos.

Tabela 5 1.2- Seleção das subamostras

<i>Descrição</i>	<i>Nº Obs</i>	
<i>Empresas-ano no total da amostra</i>	<u>36 376</u>	
<i>Empresas-ano no total da amostra - Empresas de Grupos Económicos</i>	<u>27 753</u>	(1)
<i>Empresas-ano no total da amostra - Outras empresas</i>	<u>8 623</u>	(2)
<i>Empresas-ano no total da amostra</i>	<u>15 459</u>	
Empresas-ano no total da amostra - Empresas de Grupos Económicos com IDC e RAIN	2 543	(1.1)
Empresas-ano no total da amostra - Empresas de Grupos Económicos com IDC e RAIP	9 439	(1.2)
Empresas-ano no total da amostra - Outras Empresas com IDC e RAIN	643	(2.1)
Empresas- ano no total da amostra - Outras Empresas com IDC e RAIP	2 835	(2.2)

5.2. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS E FREQUÊNCIAS

Nas tabelas seguintes são apresentadas as estatísticas descritivas e as frequências, para os dois tipos de grupos de empresas, das amostras com IDC e RAIN.

Tabela 5.2.1- Estatísticas descritivas nas amostras de empresas com IDC e RAIN

Amostras (1.1) e (2.1)

	EMPRESAS GRUPOS			OUTRAS EMPRESAS		
Variáveis	DIM	RAIN	IDC	DIM	RAIN	ID C
Média	3,7157	-0,1044	-0,0241	3,2316	-0,0873	-0,0308
Mediana	3,6748	-0,0410	-0,0054	3,2418	-0,0362	-0,0084
Mínimo	0,4439	-1,9419	-0,6271	1,1518	-1,1042	-0,7026
Máximo	6,9872	-0,0005	0,0000	5,3653	-0,0004	0,0000

Notas

- 1) O número de observações das empresas de grupos económicos é de 2543, e das outras empresas é de 643.
- 2) Os valores acima das variáveis RAIN e IDC encontram-se deflacionados pelo total do ativo do ano t.
- 3) A variável DIM corresponde ao logaritmo do Ativo Total da empresa no ano t

Da análise aos dados da Tabela 5.2.1, é possível verificar que a amostra de empresas inseridas em grupos económicos apresenta valores superiores para a variável DIM, quer em termos de média quer em termos de mediana.

No que diz respeito às variáveis RAIN e IDC, as outras empresas apresentam, em média, valores absolutos menores para a variável RAIN, mas são as empresas inseridas em grupos que apresentam, em termos absolutos, valores inferiores para a variável IDC.

Tabela 5.2.2- Frequência das variáveis *dummy* nas amostras de empresas com IDC e RAIN

EMPRESAS GRUPOS

OUTRAS EMPRESAS

BIG4

	Frequência	Porcentagem		Frequência	Porcentagem
Válido 0	1692	67	Válido 0	616	96
1	851	33	1	27	4
Total	2543	100	Total	643	100

RT

	Frequência	Porcentagem		Frequência	Porcentagem
Válido 0	598	24	Válido 0	169	26
1	1945	76	1	474	74
Total	2543	100	Total	643	100

Nas empresas que integram grupos económicos, a frequência de auditadas por uma BIG4 é de 33%, contra os 4% nas restantes empresas. O que pode ter como justificação a dimensão das empresas que integram as diferentes amostras, que em média é superior na primeira amostra.

A percentagem de auditadas por uma BIG4 é, mesmo assim, de apenas 33% na amostra de empresas que integram grupos económicos. O que pode significar que as empresas de menor dimensão, para as quais as exigências do mercado de informação mais fiável são menores, e que, por isso, não são auditadas por uma BIG4, representam também nesta amostra o maior número de observações.

No que se refere à frequência de empresas com resultados transitados negativos, a diferença é de apenas 2 pontos percentuais (76 % e 74%). Esta semelhança traduz um comportamento, em matéria de resultados negativos passados, idêntico nos dois grupos. Estes valores poderão ser o resultado do impacto da última crise financeira e económica, portuguesa e internacional, que afetou maioritariamente os resultados dos anos de 2013 e 2014, cuja recuperação se iniciou lentamente em 2015, o que se refletiu nos resultados transitados das empresas portuguesas em geral.

Nas tabelas seguintes são apresentadas as estatísticas descritivas e as frequências, para os dois tipos de grupos de empresas, das amostras com IDC e RAIP.

Tabela 5.2.3- Estatísticas descritivas nas amostras de empresas com IDC e RAIP

Amostras (1.2) e (2.2)

Variáveis	EMPRESAS GRUPOS			OUTRAS EMPRESAS		
	DIM	RAIP	IDC	DIM	RAIP	IDC
Média	3,8900	0,0802	-0,0085	3,4747	0,0582	-0,0096
Mediana	3,8602	0,0521	-0,0031	3,4974	0,0358	-0,0036
Mínimo	1,1347	0,0009	-0,1315	1,1189	0,0007	-0,1633
Máximo	7,3220	0,5566	0,0000	6,1548	0,4546	0,0000

Notas

- 1) O número de observações das empresas de grupos económicos é de 9439, e das outras empresas é de 2835.
- 2) Os valores acima das variáveis RAIP e IDC encontram-se deflacionados pelo total do ativo do ano t.
- 3) A variável DIM corresponde ao logaritmo do Ativo Total da empresa no ano t.

A análise aos dados da Tabela 5.2.3 sugere que as variáveis DIM, RAIP e IDC seguem a mesma tendência das variáveis das amostras anteriores, ou seja, a amostra de empresas inseri-

das em grupos económicos apresenta valores superiores para a variável DIM, quer em termos de média quer em termos de mediana, e em termos absolutos apresenta valores médios e medianos superiores para a variável RAIP e inferiores para a variável IDC.

Tabela 5.2.4- Frequência das variáveis *dummy* nas amostras de empresas com IDC e RAIP

EMPRESAS GRUPOS

OUTRAS EMPRESAS

BIG4

	Frequência	Percentagem		Frequência	Percentagem
Válido	0	6238	Válido	0	2673
	1	3201		1	162
Total	9439	100	Total	2835	100

RT

	Frequência	Percentagem		Frequência	Percentagem
Válido	0	5692	Válido	0	1532
	1	3747		1	1303
Total	9439	100	Total	2835	100

Nas amostras de empresas que integram grupos económicos, com RAIP e IDC, a frequência de auditadas por uma BIG4 segue a mesma tendência, 34%, contra os 6% nas restantes empresas.

E, no que se refere à frequência de empresas com resultados transitados negativos, nas outras empresas existe uma frequência de 46% contra 40% nas empresas inseridas em grupos.

5.3. CORRELAÇÕES

Como é possível verificar pela tabela de correlações de Pearson, (5.3.1) (ver também apêndice 1), existe em todas as amostras uma relação positiva (sinal positivo) e estatisticamente significativa entre o RAIN e os IDC, e uma relação positiva (sinal negativo) e estatisticamente significativa entre o RAIP e os IDC. O que pode ser um indício que corrobora as expectativas iniciais quanto à resposta à primeira questão em investigação, mas contrária em relação às expectativas de resposta à segunda questão.

Tabela 5.3.1- Tabela de correlações

Correlação de Pearson

		EMPRESAS GRUPOS		OUTRAS EMPRESAS	
		RAI N	ID C	RAI N	ID C
Correlação de Pearson	RAI N	1	,282 ^{**}	1	,364 ^{**}
Sig. (bilateral)			0,000		0,000
N		2543	2543	643	643
Correlação de Pearson	ID C	,282 ^{**}	1	,364 ^{**}	1
Sig. (bilateral)		0,000		0,000	
N		2543	2543	643	643
		RAI P	ID C	RAI P	ID C
Correlação de Pearson	RAI P	1	-,212 ^{**}	1	-,226 ^{**}
Sig. (bilateral)			0,000		0,000
N		9439	9439	2835	2835
Correlação de Pearson	ID C	-,212 ^{**}	1	-,226 ^{**}	1
Sig. (bilateral)		0,000		0,000	
N		9439	9439	2835	2835

Pela análise às tabelas de correlações das restantes variáveis, é possível concluir que as variáveis explicativas não estão fortemente correlacionadas, mais concretamente, não são superiores a 0,8 (eg. Silva et al., 2018), o que evita a multicolineariedade que poderia dificultar a estimação dos coeficientes de regressão com precisão.

Estamos agora em condições de estimar os coeficientes β do modelo econométrico apresentado, cujos resultados serão discutidos no próximo capítulo.

6. RESULTADOS EMPÍRICOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados os resultados das regressões efetuadas, para a amostra total de empresas com IDC e para as várias subamostras.

No ponto 6.1 deste capítulo são apresentados os coeficientes de regressão do modelo, para a amostra total e por subamostras, e a discussão dos resultados obtidos. No ponto 6.2 são apresentadas as conclusões dos testes de robustez realizados.

6.1. COEFICIENTES DE REGRESSÃO PARA A AMOSTRA TOTAL

Começou-se por regredir o modelo (4.1) para a amostra total das empresas com IDC (num total 15 459 observações).

Tabela 6.1.1 Coeficientes de regressão do modelo

Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>
RAI	+	0,047	0,000
RT	-	-0,004	0,000
DIM	+	0,010	0,000
BIG4	?	-0,004	0,000
@2017	?	-0,051	0,000
@2016	?	-0,050	0,000
@2015	?	-0,049	0,000
@2014	?	-0,049	0,000
@2013	?	-0,047	0,000
Nº Obs.	15459		
R ² (%)	0,236		
R ² Ajust.(%)	0,235		

O modelo regredido é estatisticamente significativo, e apresenta um R² ajustado de 23,5 %. No entanto, dada a dispersão da amostra não é possível concluir se o modelo tem suficiente capacidade explicativa e se sugere que existe uma relação positiva entre o RAI e a componente discricionária dos impostos diferidos, não sendo, por isso, possível tirar conclusões sobre qual a natureza do RAI que mais influencia o registo dos IDC e em que sentido, ou seja, se no sentido ascendente ou descendente, o que torna necessária uma análise mais específica.

Como foi mencionado no capítulo 3, o objetivo desta investigação é responder às duas questões apresentadas, e por isso encontrar evidência que as empresas perante um resultado antes de impostos negativo tendem a registar mais impostos diferidos credores (Phillips, et al., 2003 e Santos, 2016) e perante resultados positivos tendem a registar menos impostos diferidos

também credores (Holland e Jackson, 2004 e Christensen e al. (2008), e que o comportamento das empresas inseridas em grupos é distinto do das restantes empresas, dado que as regras fiscais e os incentivos à manipulação dos resultados são diferentes (Holland e Jackson, 2004).

Apresenta-se de seguida a regressão do modelo para cada uma das 4 subamostras apresentadas no capítulo 5, para então se perceber qual o comportamento dos dois grupos de empresas.

Tabela 6.1.2- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.1) e (2.1)

EMPRESAS GRUPOS				OUTRAS EMPRESAS			
IDC/RAIN				IDC/RAIN			
Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>	Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>
RAIN	+	0,065	0,000	RAIN	+	0,143	0,000
RT	-	-0,007	0,007	RT	-	-0,007	0,238
DIM	-	0,017	0,000	DIM	-	0,024	0,000
BIG4	?	0,001	0,706	BIG4	?	0,006	0,633
@2017	?	-0,080	0,000	@2017	?	-0,097	0,000
@2016	?	-0,078	0,000	@2016	?	-0,107	0,000
@2015	?	-0,079	0,000	@2015	?	-0,082	0,000
@2014	?	-0,075	0,000	@2014	?	-0,090	0,000
@2013	?	-0,077	0,000	@2013	?	-0,080	0,000
Nº Obs.	2543			Nº Obs.	643		
R ² (%)	27,95			R ² (%)	33,95		
R ² Ajust.(%)	27,70			R ² Ajust.(%)	33,01		

Para o cenário IDC/RAIN, ambas as regressões apresentam resultados estatisticamente significativos. A primeira subamostra apresenta um R² ajustado de 27,7 % e a segunda um R² ajustado de 33,01%. O que nos permite concluir que o modelo tem uma capacidade explicativa razoável -superior a 15% (eg Silva et al, 2018).

Conforme esperado, em ambas as amostras a variável RAIN_{it} apresenta sinal positivo, o que significa que quanto mais negativos forem os resultados antes de impostos maior será o nível de registo de IDC_{it} no período.

Mas, importa referir que, no segundo submodelo o coeficiente é superior (14,3% contra 6,5%), o que corrobora as expectativas iniciais de que as empresas não inseridas em grupos económicos, tendencialmente, registam mais IDC quando estão perante resultados antes de impostos negativos, motivadas pelos próprios incentivos à manipulação dos resultados e pelo

impacto das regras fiscais no registo dos ID. Isto porque, por um lado, são as empresas com mais dificuldade na obtenção de financiamento que, supostamente, procuram melhorar os seus resultados por via do aumento dos IDC, e por outro, a adoção do RETGS, pelas empresas inseridas em grupos, poderá diminuir os registos que afetam os valores deste *accrual*.

No que respeita à variável RTit, como esperado, o sinal é negativo, o que significa que existe uma relação positiva entre os RT e o IDC. No entanto, na amostra “Outras Empresas” a variável apresenta coeficientes que não são estatisticamente significativos.

Tabela 6.1.3- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.2) e (2.2)

EMPRESAS GRUPOS				OUTRAS EMPRESAS			
IDC/RAIP				IDC/RAIP			
Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>	Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>
RAIP	+	-0,037	0,000	RAIP	+	-0,051	0,000
RT	-	-0,005	0,000	RT	-	-0,004	0,000
DIM	-	0,004	0,000	DIM	-	0,007	0,000
BIG4	?	0,000	0,351	BIG4	?	-0,003	0,017
@2017	?	-0,020	0,000	@2017	?	-0,030	0,000
@2016	?	-0,020	0,000	@2016	?	-0,029	0,000
@2015	?	-0,020	0,000	@2015	?	-0,030	0,000
@2014	?	-0,020	0,000	@2014	?	-0,029	0,000
@2013	?	-0,019	0,000	@2013	?	-0,027	0,000
Nº Obs.	9 439			Nº Obs.	2 835		
R ² (%)	34,87			R ² (%)	35,02		
R ² Ajust.(%)	34,81			R ² Ajust.(%)	34,81		

Para o cenário IDC/RAIP, ambas as regressões são estatisticamente significativas e a primeira amostra apresenta um R² ajustado de 34,81 % e a segunda um R² ajustado também de 34,81%. O que nos permite concluir que o modelo tem uma capacidade explicativa razoável.

A variável RAIPit apresenta sinal negativo. Como tem sinal contrário ao coeficiente da variável dependente, significa, também, que quanto mais positivos forem os resultados antes de impostos maior será o nível de registo de IDC no período. E, mais uma vez, na segunda amostra o coeficiente é superior (-5,1% contra -3,7), o que leva a considerar que as empresas com RAIP quando registam IDC o fazem, tendencialmente, na estrita observação das normas.

No que respeita à variável RTit, como previsto, o coeficiente tem sinal negativo em ambas as amostras, o que denota uma relação negativa.

Apesar de existir tanto uma relação positiva entre os IDC/RAIN e IDC/RAIP, o coeficiente do RAIN (14,3% e 6,5%) é bastante superior ao encontrado para o RAIP (5,1% e 3,7), o que pressupõe que os IDC são mais dependentes do RAIN do que do RAIP.

Em todas as amostras a variável **DIMit** apresenta coeficientes positivos, o que permite concluir que a dimensão das empresas, independentemente da natureza do RAI, influencia negativamente o registo de IDC.

A variável **BIG4it**, ao contrário do esperado, apenas é estatisticamente significativa para a amostra de outras empresas com IDC e RAIP. Esperava-se que uma empresa com um ROC de uma BIG4 condicionasse o registo de ID, o que apenas se verifica na amostra (2.2). Alves (2011) obteve resultados similares no seu estudo, no entanto, como a variável era a existência ou não de um ROC, não distinguindo o tipo de organização que audita as contas, esperava-se obter resultados diferentes e mais em linha com Tendenloo e Vanstraelen (2005), que encontraram evidência de que quando os auditores pertencem a uma BIG4 os níveis de *earnings managements* diminuem significativamente.

Não foram encontradas diferenças significativas no que toca aos coeficientes do conjunto de variáveis *dummy* ANO, não sendo, por isso, possível tirar conclusões quanto ao possível impacto das alterações legislativas ocorridas no período.

Estamos agora na presença de dados que nos permitem responder às questões de investigação apresentadas no capítulo 3.

Para responder à questão *Q.1*, encontramos evidência que as empresas portuguesas, na presença de resultados antes de impostos negativos, tendem a registar mais impostos diferidos credores, e que são as empresas que não estão inseridas em grupos económicos que apresentam mais propensão à realização desta prática. ($IDC_{it}=0.143*RAIN_{it}+\beta_{jit}$ nas outras empresas contra $IDC_{it}=0.065*RAIN_{it}+\beta_{jit}$ nas empresas inseridas em grupos)

No entanto, contrariando as expectativas, foi também encontrada evidência de que as empresas portuguesas, na presença de resultados antes de impostos positivos, tendem a registar mais impostos diferidos credores (*Q.2*), e que são mais uma vez as outras empresas, e não as inseridas em grupos económicos, que apresentam coeficientes superiores ($IDC_{it}=-0.051*RAIP_{it}$

$+\beta_{jit}$ nas outras empresas contra $IDC_{it} = -0.037 * RAI_{Pit} + \beta_{jit}$ nas empresas inseridas em grupos).

Acresce que, como já referido, os coeficientes do RAIN são maiores do que os encontrados para o RAIP, o que pressupõe que os IDC são mais dependentes do RAIN do que do RAIP.

Em resumo, podemos concluir que as empresas portuguesas registam mais IDC quando o RAI é negativo, e que quando o RAI é positivo registam, tendencialmente, os IDC na estrita observação das normas (Christensen et al., 2008). Acrescenta-se ainda, que são as empresas que não estão inseridas em grupos económicos que mais adotam esta prática de manipulação dos resultados.

6.2. TESTES DE ROBUSTEZ

Apresentados os resultados do estudo empírico, para que se obtenha mais segurança em relação aos resultados obtidos, foi realizado um teste de robustez que consiste na eliminação das observações dos anos 2016 e 2017.

São dois os objetivos deste teste, que consistem em:

1º Verificar se os resultados obtidos com a aplicação do modelo a uma amostra de observações empresa/anos de crise económica (eg. Casanova, 2018) corroboram ou não os resultados obtidos.

2º Verificar se ao retirar as observações dos anos de alterações fiscais significativas, 2016 e 2017, no que diz respeito às empresas inseridas em grupos económicos (*proxy* para a aplicação do RETGS), os resultados se alteram.

Eliminou-se, nas várias amostras, as observações dos anos de 2016 e 2017 e obteve-se os resultados seguintes:

Tabela 6.2.1- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.1) e (2.1)

IDC/RAIN				IDC/RAIN			
Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>	Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>
RAIN	+	0,070	0,000	RAIN	+	0,071	0,000
RT	-	-0,005	0,066	RT	-	-0,003	0,572
DIM	-	0,016	0,000	DIM	-	0,020	0,000
BIG4	?	0,001	0,700	BIG4	?	-0,004	0,707
@2015	?	-0,074	0,000	@2015	?	-0,078	0,000
@2014	?	-0,071	0,000	@2014	?	-0,086	0,000
@2013	?	-0,072	0,000	@2013	?	-0,077	0,000
Nº Obs.		1753		Nº Obs.		447	
R ² (%)		28,32		R ² (%)		29,97	
R ² Ajust.(%)		28,03		R ² Ajust.(%)		28,86	

Tabela 6.2.2- Coeficientes de regressão do modelo para as subamostras (1.2) e (2.2)

EMPRESAS GRUPOS				OUTRAS EMPRESAS			
IDC/RAIP				IDC/RAIP			
Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>	Variáveis independentes	Sinal esperado	Coef.	<i>p-value</i>
RAIP	+	-0,038	0,000	RAIP	+	-0,056	0,000
RT	-	-0,005	0,000	RT	-	-0,004	0,000
DIM	-	0,004	0,000	DIM	-	0,007	0,000
BIG4	?	-0,001	0,140	BIG4	?	-0,003	0,105
@2015	?	-0,020	0,000	@2015	?	-0,029	0,000
@2014	?	-0,019	0,000	@2014	?	-0,028	0,000
@2013	?	-0,019	0,000	@2013	?	-0,027	0,000
Nº Obs.		5829		Nº Obs.		1 752	
R ² (%)		35,24		R ² (%)		35,33	
R ² Ajust.(%)		35,16		R ² Ajust.(%)		35,07	

Os modelos regredidos continuam a ser estatisticamente significativos e apresentam um R² ajustado que permite concluir que têm uma capacidade explicativa razoável ou elevada.

Continua a existir evidência que as empresas portuguesas, na presença de resultados antes de impostos negativos, tendem a registar mais impostos diferidos credores. No entanto, os coeficientes nas empresas inseridas em grupos económicos e nas outras empresas apresentam apenas uma ligeira diferença, o que leva a concluir que a adoção deste procedimento foi tendencialmente similar em ambos os grupos nos anos de 2013, 2014 e 2015 ($IDC_{it}=0.071*RAIN_{it}$

$+\beta_{jit}$ nas outras empresas contra $IDC_{it}=0.070*RAIN_{it} +\beta_{jit}$ nas empresas inseridas em grupos).

Foi também encontrada evidência que corrobora que as empresas portuguesas, na presença de resultados antes de impostos positivos, tendem a registar mais impostos diferidos credores e que são, mais uma vez, as outras empresas que apresentam coeficientes superiores ($IDC_{it}=-0.056*RAIP_{it} +\beta_{jit}$ nas outras empresas contra $IDC_{it}=-0.038*RAIP_{it} +\beta_{jit}$ nas empresas inseridas em grupos)

Em resumo, podemos concluir que os testes de robustez corroboram as conclusões apresentadas anteriormente no que concerne ao facto de que as empresas portuguesas com RAI negativo quando registam IDC, tendencialmente, fazem-no com o objetivo de melhorar os resultados líquidos. Contudo, no período de 2013 a 2015, não existe uma diferença tão significativa nos coeficientes encontrados para as amostras dos dois grupos de empresas, o que poderá ser consequência do impacto da crise económica, que afetou negativamente, e de forma transversal, os resultados de todas as empresas no decorrer destes três exercícios económicos.

Posto isto, no capítulo seguinte são apresentadas as conclusões da investigação; as limitações e os contributos para investigações futuras.

7. CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E CONTRIBUTOS

7.1. CONCLUSÕES

Apesar de ser expectável que a adoção das normas internacionais de contabilidade, numa primeira fase em 2005 e depois em 2010, fosse constituir um entrave à prática da manipulação dos resultados, a literatura nacional e internacional tem vindo a mostrar o contrário (eg. Fernandes, 2007).

A subjetividade das normas IAS12/NCRF25, no que toca ao reconhecimento e mensuração dos impostos diferidos, permite que os gestores e preparadores da informação financeira usem a discricionabilidade de que dispõem, aquando da sua aplicação, para manipularem os resultados líquidos das empresas através do *accrual* específico dos impostos diferidos, ou seja, através da manipulação dos valores da linha “Impostos diferidos” da Demonstração dos Resultados. O principal objetivo é alcançarem um resultado conducente com os objetivos delineados, normalmente associados a incentivos contratuais; incentivos políticos e de regulamentação e a incentivos relacionados com o mercado de capitais (Healy e Wahlen, 1999).

Existem vários estudos internacionais que usam os impostos diferidos como *proxy* para a manipulação dos resultados, onde são encontradas evidências fundamentadas de que as empresas recorrem muitas vezes ao *accrual* discricionário dos impostos diferidos para manipularem os seus resultados.

O estudo de Phillips, et al. (2003), que usa o conceito de *accrual* específico (Mills and Newberry, 2001) dos impostos diferidos, e assenta na teoria de que a probabilidade de os gestores usarem a flexibilidade das normas contabilísticas sem impacto nas regras fiscais é maior do que usarem outras técnicas que interferem com as normas fiscais, foi uma referência e um importante ponto de partida para a presente investigação.

Em Portugal apenas se encontram dois estudos que usam como *proxy* para a detenção da manipulação dos resultados os impostos diferidos, que são: Almeida (2013) e Santos (2016). No entanto, nenhum dos autores separa a componente discricionária da não discricionária deste *accrual*.

Neste sentido, foi desenhado um modelo econométrico que permitisse aferir se as empresas portuguesas registam os seus impostos diferidos na estrita observação das normas, ou se usam a subjetividade das mesmas para melhorarem os seus resultados. Para isso, foram formuladas 2 questões de investigação, que possibilitassem avaliar se o registo dos impostos diferidos credores, *proxy* para os *accrual* discricionários associados aos impostos diferidos, está ou não relacionado com a natureza positiva ou negativa dos resultados antes de impostos.

Os resultados obtidos, com a regressão linear do modelo para as 4 subamostras, permitiram concluir que as empresas portuguesas, na presença de resultados antes de impostos negativos, tendem a registar os impostos diferidos credores no sentido de melhorarem os seus resultados e, quando os resultados antes de impostos são positivos, registam os impostos diferidos credores, tendencialmente, em consonância com as normas que estipulam que o registo de Ativos por Impostos Diferidos está dependente de resultados positivos futuros § 3 da IAS 12.

É também possível concluir que, são as empresas não inseridas em grupos que mais utilizam a componente discricionariiedade dos impostos diferidos para melhorarem os seus resultados.

7.2. LIMITAÇÕES

A principal limitação da presente investigação é não ser possível obter diretamente das demonstrações financeiras o valor dos “Impostos Diferidos” da linha da Demonstração dos Resultados. Os ID, depois segregados em IDC e IDD, foram calculados através da variação das seguintes contas de balanço: “Ativos por Impostos Diferidos” (AID); “Passivos por Impostos Diferidos” (PID) e “Impostos Diferidos da Reserva de Reavaliação” (IDREAV).

Outra das limitações foi não ser possível obter os valores dos créditos fiscais reportáveis, nem diretamente nem através de uma *proxy*. Os créditos fiscais são também uma importante diferença temporária dedutível, em paralelo com os prejuízos fiscais, que origina “Ativos por Impostos Diferidos”, cujo registo está também dependente de fatores e critérios subjetivos.

7.3. CONTRIBUTOS E SUGESTÕES PARA INVESTIGAÇÃO FUTURA

A evidência encontrada na presente investigação de que as empresas com RAI negativo, quando registam impostos diferidos credores, tendem a fazê-lo com o objetivo de melhorarem os resultados e não na estrita aplicação das normas IAS 12/NCRF 25, pode ser de grande contributo para as entidades que fiscalizam a correta aplicação das normas nas empresas naci-

onais. Podemos referir, nomeadamente, o possível contributo para a Comissão de Normalização Contabilista, para a Comissão de Valores Mobiliários, para a Ordem dos Revisores Oficiais de Contas e para a Ordem dos Contabilistas Certificados.

Por outro lado, a presente investigação pode ser replicada a amostras de empresas sediadas em outros países, com as necessárias adaptações conducentes com os regimes fiscais aplicáveis, por ser inovadora quanto:

1. À forma de cálculo dos impostos diferidos da linha da Demonstração dos Resultados,
2. Ao facto de usar como *proxy* da manipulação dos resultados, por via dos impostos diferidos, apenas a sua parcela discricionária, que converge com os impostos diferidos credores (IDC), e
3. À separação da amostra em: (i) empresas que integram grupos económicos, *proxy* para a adoção do RETGS e (ii) outras empresas.

Neste sentido, é possível esperar que a metodologia usada e as conclusões obtidas nesta dissertação possam servir de base e/ou a referência a novos estudos e novas investigações sobre a manipulação dos resultados por via do *accrual* discricionário dos impostos diferidos, ou seja, dos impostos diferidos credores da linha da Demonstração dos Resultados.

APÊNDICE

TABELA DE CORRELAÇÕES DE PEARSSON

EMPRESAS GRUPOS

IDC/RAIN					IDC/RAIP				
		ID C	RAI N	DIM			ID C	RAI P	DIM
DIM	Correlação de Pearson	,330**	,254**	1	DIM,	Correlação de Pearson	,273**	-,096**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	0,000			Sig. (bilateral)	0,000	0,000	
	N	2543	2543	2543		N	9439	9439	9439
RAI N	Correlação de Pearson	,282**	1	,254**	RAI P	Correlação de Pearson	-,212**	1	-,096**
	Sig. (bilateral)	0,000		0,000		Sig. (bilateral)	0,000		0,000
	N	2543	2543	2543		N	9439	9439	9439
ID C	Correlação de Pearson	1	,282**	,330**	ID C	Correlação de Pearson	1	-,212**	,273**
	Sig. (bilateral)		0,000	0,000		Sig. (bilateral)		0,000	0,000
	N	2543	2543	2543		N	9439	9439	9439

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral).

OUTRAS EMPRESAS

IDC/RAIN					IDC/RAIP				
		ID C	RAI N	DIM			ID C	RAI P	DIM
DIM	Correlação de Pearson	,327**	,285**	1	DIM	Correlação de Pearson	,300**	-,159**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	0,000			Sig. (bilateral)	0,000	0,000	
	N	643	643	643		N	2835	2835	2835
RAI N	Correlação de Pearson	,364**	1	,285**	RAI P	Correlação de Pearson	-,226**	1	-,159**
	Sig. (bilateral)	0,000		0,000		Sig. (bilateral)	0,000		0,000
	N	643	643	643		N	2835	2835	2835
ID C	Correlação de Pearson	1	,364**	,327**	ID C	Correlação de Pearson	1	-,226**	,300**
	Sig. (bilateral)		0,000	0,000		Sig. (bilateral)		0,000	0,000
	N	643	643	643		N	2835	2835	2835

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral).

BIBLIOGRAFIA

- Almeida, J. (2013), “Impostos diferidos como instrumento de manipulação das demonstrações financeiras”. *Dissertação de mestrado*. FEP – Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Alves, J. M. A. (2011), “Ensaio sobre relações entre a manipulação dos resultados contabilísticos e o financiamento das empresas”. *Tese de doutoramento*. FEP - Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Arya, A., J.C. Glover e S. Sunder (2003), “Are unmanaged earnings always better for shareholders?”, *Accounting Horizons*, 17: 111-116.
- Bamber, L. (1987), “Unexpected earnings, firm size, and trading volume around quarterly earnings announcements”. *Accounting Review*, 67(3): 32-510.
- Bauman, C. C., M. P. Bauman e R. F. Halsey (2001), “Do Firms Use the Deferred Tax Asset Valuation Allowance to Manage Earnings?” *Journal of the American Tax Association*, 23: 27-48.
- Burgstahler, D. e I. Dichev (1997), “Earnings management to avoid earnings decreases and losses”. *Journal of Accounting and Economics*, 24: 99-126.
- Casanova, D.M.M (2018), “O reconhecimento de perdas por imparidade em dívidas a receber num contexto de crise: O caso português” *Tese de Mestrado* FEP - Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
<https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/117667/2/303148.pdf>, acedido em 30-07-2020.
- Christensen, T.E., G. H. Paik e E. K. Stice (2008), “Creating a Bigger Bath Using the Deferred Tax Valuation Allowance”. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35: 601-625.
- Coppens, L. e E. Peek (2005), “An Analysis of Earnings Management by European Private Firms”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14:1-17.
- DeAngelo L. (1986), “Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders.” *Accounting Review*, 61:400-420.

- Dechow, P.M. e D. J. Skinner (2000), “Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators”. *Accounting Horizons*, 14.
- Dechow, P.M. (1994), “Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals”, *The Journal of Accounting and Economics*, 18: 3-40.
- Dechow, P.M. e I. D. Dichev (2002). “The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors”. *The Accounting Review*, 77: 35-59.
- Dechow, P. M. e R. G. Sloan (1991), “Executive incentives and the horizon problem: an empirical investigation”, *Journal of Accounting & Economics*, 14: 51-89.
- Dechow, P.M., R. Sloan, e A. Sweeney (1995), “Detecting Earnings Management”. *The Accounting Review*, 70: 193-226.
- Fernandes, P.F.M. (2007), “O impacto da entrada em vigor das IFRS na gestão de resultados: Experiência Ibérica”. *Tese de Mestrado*. FEP- Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Francis, J., K. Schipper, e L. Vicent (2002), “Expanded disclosures and the increased usefulness of earnings announcements”. *Accounting Review*, 77(3): 46-515.
- Gordon, A e R. Joos (2004), “Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U.K”. *The accounting Review*, 79.
- Gunny, K. (2005), “What are the consequences of real earnings management”. *Haas School of Business, University of California, Berkeley CA 94720*.
- Healy, P. (1985), “The effect of bonus schemes on accounting decisions”. *Journal of Accounting and Economics*, 7: 85-107.
- Healy, P. M. e K. G. Palepu (1993), “The effect of firms’ financial disclosure policies on stock prices”. *Accounting Horizons*, 7:1-11.
- Healy, P. M. e J. M Wahlen (1999), “A Review of the earnings management literature and its implications of standard setting”. *Accounting Horizons*, 13(4): 365-383.
- Holland, K e R. H. G Jackson (2004), “Earning management and deferred tax”. *Accounting and Business Research*, 34(2): 101-123.

- Holthausen, R. W., D. F. Larcker e R. G. Sloan (1995), “Annual bonus schemes and the manipulation of earnings”. *Journal of Accounting & Economics*, 19 (1):29-74.
- Holthausen R. W., R. W. Leftwich (1983), “The economics consequences of accounting choice”. *Journal of Accounting and Economics*, 5 (2):77-117.
- Jensen, M.C. e W. H. Meckling (1976). “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”. *Journal of Financial Economics*, 3: 305-360.
- Jiraporn, P., G. A. Miller, S. S.Yoon e Y. S. Kim (2006), “Is Earnings management opportunistic or beneficial? An Agency Theory perspective”, SSRN (www.ssrn.com)
- Jones, J. (1991), “Earnings management during import relief investigations”. *Journal of Accounting Research*, 29 (2): 193-223.
- Lu, J. (2000), “The valuation allowance for deferred tax assets and earnings management”. *Working paper, University of Southern California*.
- McNichols, M.F. Wilson (1988), “Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts”. *Journal of Accounting, Research*, 26: 1-31.
- Miller, G e S. D. J. Skinner (1998), “Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109”. *Accounting Review*, 73(2): 213-233.
- Mills, L. e K. Newberry (2001), “The influence of tax and nontax costs on book-tax reporting differences: Public and private firms”. *Journal of the American Taxation Association*, 23(1): 1-19.
- Moreira, J. (2008), “A Manipulação dos Resultados das Empresas: um contributo para o estudo do caso português”, *Jornal de Contabilidade*, 373: 112-120 (1ª parte), *Jornal de Contabilidade*, 374: 144-153 (2ª parte).
- Moreira, J. A. C. (2006), “Accruals discricionários: O erro de estimação induzido pelo conservantismo”. *Centro de Estudos Industrial, do Trabalho e da Empresa*. FEP - Faculdade de Economia do Porto. <https://core.ac.uk/download/pdf/6379147.pdf>, acedido em 30-07-2020.
- Phillips, J., M. Pincus, e S. O Rego (2003), “Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense”. *The Accounting Review*, 78(2): 491-521.

Santos, A.R.S. (2016), “A contabilização dos Impostos Diferidos e a Manipulação dos Resultados em Empresas Portuguesas Sem Valores Cotados em Bolsa”. Tese de Mestrado. Universidade de Aveiro.

<https://ria.ua.pt/bitstream/10773/21969/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o.pdf>, acedido em 30-07-2020.

Schipper, K. (1989), “Commentary on Earnings Management”. *Accounting Horizons*, 3(4): 91-102.

Silva, Conceição, J. Gaspar e H. Correia (2018). Métodos Quantitativos Aplicados à Gestão-Regressão Linear, Porto; Universidade Católica Editora.

Subramanyam, K.R. (1996), “The pricing of discretionary accruals”. *Journal of Accounting and Economics*, 22: 249-281.

Teoh, S.H., I. Welch e T.J. Wong (1998), “Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings”. *The Journal of Finance*, 53(6): 1935-1974.

Tendeloo, B.V. e A. Vanstraelen (2005), “Earnings management under German GAAP versus IFRS”. *European Accounting Review*, 14(1): 155-180.

Visvanathan, G. (1998), “Deferred tax valuation allowances and earnings management”. *The Journal of Financial Statement Analysis*, 3: 6-15.

Watts, R. e J. Zimmerman (1978). “Towards a positive theory of the determination of accounting standards”, *Journal of Business Finance Accountings*, 26(7-8): 833-862.

Legislação, Normas Contabilísticas e Websites Consultados

Legislação

Código do IRC.

https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/CIRC_2R/Pages/circ-codigo-do-irc-indice.aspx, acedido em 01-07-2020.

Decreto de Lei n.º 35/2005. Diário da República n.º 34/2005, Série I-A de 2005-02-17.

Decreto-Lei n.º 158/2009. Diário da República n.º 133/2009, Série I de 2009-07-13.

Orçamento do Estado para 2016: Lei n.º 7-A/2016. Diário da República n.º 62/2016, 1º Suplemento, Série I de 2016-03-30

Orçamento do Estado para 2017: Lei n.º 42/2016. Diário da República n.º 248/2016, Série I de 2016-12-28.

Normas Contabilísticas

Diretriz Contabilística nº 28- Imposto sobre o Rendimento.

http://www.cnc.min-financas.pt/siteantigo/Directrizes/Dir28_ir_impostos%20sobre%20rendimento.pdf,
acedido em 01-07-2020.

International Accounting standard 12 - Income Taxes (IAS 12).

<https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-12-income-taxes/>, acedido em
01-07-2020.

Norma Contabilística e de Relato Financeiro 25- Impostos Sobre o Rendimento (NCRF 25).

http://www.cnc.min-financas.pt/siteantigo/SNC_projecto/NCRF_25_impostos_rendimento.pdf, acedido em
01-07-2020.

Outros Websites Consultados

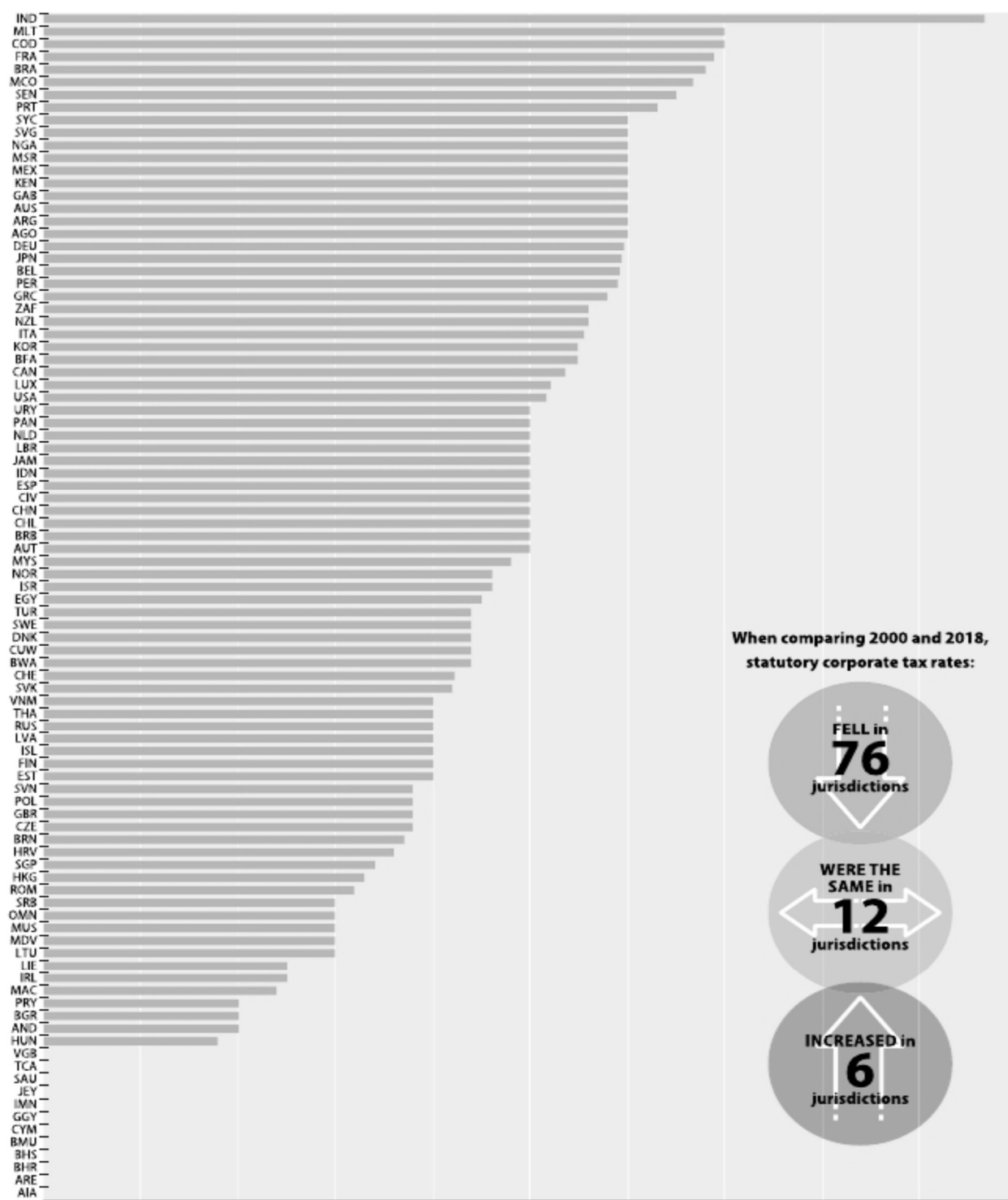
Inforfisco nas publicações do OE 2016 E 2017-

<https://www.pwc.pt/pt/pwcinforfisco/bd.html>, acedido em 01-07-2020.

ANEXO

ANEXO 1 RANKING TAXAS DE IMPOSTO CORPORATIVO - OCDE 2018

Statutory corporate income tax rates, 2018



Fonte: OCDE. Org