



**Ana Maria Viegas
Vieira**

**A Manipulação dos Resultados através dos
Impostos Diferidos – Estudo para as Empresas
Portuguesas com Valores Cotados**



**Ana Maria Viegas
Vieira**

**A Manipulação dos Resultados através dos
Impostos Diferidos – Estudo para as Empresas
Portuguesas com Valores Cotados**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade – Ramo Auditoria, realizada sob a orientação científica da Professora Doutora Cecília Margarita Rendeiro do Carmo, Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

dedicatória

Ao meu querido sobrinho e afilhado, Mário.

O júri

presidente

Professor Doutor João Francisco Carvalho de Sousa
Professor Adjunto, Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

orientadora

Professora Doutora Cecília Margarita Rendeiro do Carmo
Professora Adjunta, Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

arguente

Professor Doutor José António Cardoso Moreira
Professor Auxiliar, Faculdade de Economia da Universidade do Porto

agradecimentos

À minha orientadora, pela excelente orientação e incansável apoio, bem como por toda a amabilidade e interesse demonstrados desde o nosso primeiro contacto.

À Estela e ao Júlio, pela amizade e por toda a disponibilidade concedida para a realização deste trabalho.

palavras-chave

Impostos diferidos, manipulação dos resultados, empresas com valores cotados

resumo

Esta dissertação tem como objetivo aferir se as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados para: evitar “perdas”; evitar diminuições dos resultados; originar um “*big bath*”; e alisar resultados.

A análise é realizada com base nas contas consolidadas de um conjunto de entidades não financeiras integrantes do PSI Geral, para o período de 2005 a 2015. Em termos metodológicos, segue-se de perto o estudo de Bauman *et al.* (2001).

A evidência obtida sugere que as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar “perdas” e evitar diminuições dos resultados. Também se verifica a utilização dos impostos diferidos para reduzir a variação do resultado face ao ano anterior, sugerindo a presença da prática de alisamento dos resultados. A prática de “*big bath*” não parece ser muito expressiva nas empresas analisadas.

keywords

Deferred taxes, earnings management, listed companies.

abstract

This dissertation aims to assess whether Portuguese listed companies use deferred taxes in the following earnings management practices: avoid losses; avoid earnings declines; engage in a "big bath"; and earnings smoothing.

The analysis is carried out with annual consolidated financial information, for a sample of non-financial entities in the General Portuguese Stock Index, and covers the period from 2005 to 2015. The methodology applied is based on Bauman *et al.* (2001).

The results found suggest that Portuguese listed companies use deferred taxes to avoid "losses" and to avoid earnings declines. The evidence is also consistent with the use of deferred taxes to mitigate the difference between the current year's earnings and the prior year's earnings, suggesting that firms use deferred taxes to smooth earnings. The use of deferred taxes to engage in a "big bath" behaviour doesn't seem to be usual in the firms analysed.

Índice

Índice de ilustrações	iii
Lista de siglas	v
1. Introdução	1
2. A contabilização do imposto sobre o rendimento em Portugal	3
2.1. Métodos de contabilização do imposto sobre o rendimento	3
2.2. Normas que regulam a contabilização do imposto sobre o rendimento	6
2.3. A determinação do imposto corrente	9
2.4. A contabilização dos impostos diferidos	13
3. A manipulação dos resultados	19
3.1. Conceito	19
3.2. Incentivos	20
3.2.1. <i>Incentivos relacionados com o mercado de capitais</i>	21
3.2.2. <i>Incentivos contratuais</i>	23
3.2.3. <i>Incentivos legais, políticos e de regulamentação</i>	25
3.2.4. <i>Incentivos relacionados com a minimização do imposto a pagar</i>	25
3.3. Estratégias de manipulação dos resultados	26
3.4. Metodologias de deteção da manipulação dos resultados	28
3.4.1. <i>Análise de rácios e de tendências</i>	28
3.4.2. <i>Modelos baseados em accruals</i>	28
3.4.3. <i>Análise da distribuição de frequência dos resultados</i>	30
4. A utilização dos impostos diferidos na manipulação dos resultados	33
4.1. Estudos realizados nos Estados Unidos da América	33
4.2. Estudos realizados noutros países	37
4.3. Síntese	40
5. Estudo empírico	45
5.1. Questões de investigação	45
5.2. Seleção da amostra e estatísticas descritivas	46
5.3. Metodologia	50

5.4.	Definição das variáveis	55
5.5.	Testes à utilização dos impostos diferidos para evitar perdas	57
5.6.	Testes à utilização dos impostos diferidos para evitar diminuições do resultado..	62
5.7.	Testes à utilização dos impostos diferidos para originar um “big bath”	68
5.8.	Testes à utilização dos impostos diferidos para alisar resultados.....	70
6.	Conclusões	75
7.	Bibliografia.....	79

Índice de ilustrações

Tabela 2.1 – Síntese dos métodos de contabilização dos efeitos fiscais.....	6
Tabela 2.2 - Aplicação das normas do SNC por categorias de entidades	8
Tabela 2.3 – Apuramento do imposto sobre o rendimento segundo o CIRC	12
Tabela 4.1 - Principais estudos sobre manipulação dos resultados através dos impostos diferidos	40
Tabela 5.1 – Identificação das entidades que integram a amostra.....	48
Tabela 5.2 – Estatísticas descritivas da amostra (valores em milhares de euros).....	49
Tabela 5.3 – Origem dos ativos por impostos diferidos	51
Tabela 5.4 – Origem dos passivos por impostos diferidos	52
Tabela 5.5 – Correlações de Spearman entre os impostos diferidos e os seus determinantes.....	54
Tabela 5.6 – Estatísticas descritivas	56
Tabela 5.7 – Testes de aderência à normalidade	56
Tabela 5.8 – Sinal do RAID versus sinal do ID.....	57
Tabela 5.9 – Valores do RAID e do ID em função do sinal do RAID	58
Tabela 5.10 – ID em função da magnitude do RAID negativo.....	59
Tabela 5.11 – Magnitude do RAID negativo versus sinal do ID.....	60
Tabela 5.12 - Estatísticas descritivas para o grupo EM1>1 (N=16).....	61
Tabela 5.13 – Observações do grupo EM1>1	62
Tabela 5.14 – Sinal da VAR versus sinal do ID.....	63
Tabela 5.15 – Valores da VAR e do ID em função do sinal da VAR.....	64
Tabela 5.16 – Magnitude da VAR negativa versus sinal do ID.....	65
Tabela 5.17 – ID em função da magnitude da VAR negativa	65
Tabela 5.18 – Estatísticas descritivas para o grupo EM2>1 (N=23)	66
Tabela 5.19 – Observações do grupo EM2>1	67
Tabela 5.20 – Estatísticas descritivas do ID positivo.....	69
Tabela 5.21 – Observações com possíveis práticas de “big bath”	69
Tabela 5.22 – Média (mediana) do ID e VAR negativos por quintis de VAR negativa	71
Tabela 5.23 – Média (mediana) do ID e VAR positivos por quintis de VAR positiva.....	72

Figura 2.1 – Métodos de contabilização do imposto sobre o rendimento	4
Figura 2.2 – Contabilização do imposto sobre o rendimento em Portugal.....	9
Figura 2.3 – Sistema anglo-saxónico e continental	10
Figura 2.4 – Regimes de contabilidade e níveis de conformidade	10
Figura 2.5 – Diferenças temporárias dedutíveis e tributáveis	14
Figura 2.6 – Reconhecimento dos impostos diferidos.....	17
Gráfico 5.1 – Estrutura setorial da amostra (n.º de entidades por setor)	49

Lista de siglas

AID – Ativo(s) por Impostos Diferidos

ASC - Accounting Standards Committee

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

CNC – Comissão de Normalização Contabilística

CP – Capital Próprio

CVM - Código dos Valores Mobiliários

DR – Demonstração dos Resultados

E.U.A. – Estados Unidos da América

FASB – Financial Accounting Standards Board

IAS – Internacional Accounting Standard(s)

IASB - International Accounting Standards Board

IC – Imposto Corrente

ICB - Industry Classification Benchmark

ID – Imposto Diferido

IFRS - International Financial Reporting Standards

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRP – Imposto sobre o Rendimento do Período

NCRF – Norma(s) Contabilística(s) e de Relato Financeiro

NCRF-ESNL - Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor
Não Lucrativo

NCRF-ME – Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Microentidades

NCRF-PE – Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades

NIC – Norma(s) Internacional(ais) de Contabilidade adotadas na União Europeia

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PID – Passivo(s) por Impostos Diferidos

POC – Plano Oficial de Contabilidade

PSI – Portuguese Stock Index

RAI – Resultado Antes de Impostos

RAID – Resultado Antes do Imposto Diferido

RLP – Resultado Líquido do Período

S&P – Standard & Poor's

SABI - Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SAD – Sociedade(s) Anónima(s) Desportiva(s)

SFAS - Statement of Financial Accounting Standard

SPSS - Statistical Package for the Social Sciences

SSAP - Statement of Standard Accounting Practice

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

VN – Volume de Negócios

1. Introdução

A contabilização do imposto sobre o rendimento pelo método dos efeitos fiscais (ou tributários) exige que esta rubrica, a ser apresentada na demonstração dos resultados, reflita não só o imposto corrente do período, mas também os designados impostos diferidos. Neste contexto, o imposto sobre o rendimento traduz um gasto (ou rendimento) que pode tornar o resultado líquido do período menor (ou maior) do que o resultado antes de impostos. Dito de outro modo, o imposto sobre o rendimento deixa de representar apenas um fluxo de caixa negativo – o imposto corrente – e passa a conter um *accrual* – o imposto diferido. Neste contexto, o imposto sobre o rendimento, em particular o imposto diferido, pode constituir um instrumento de manipulação do resultado líquido do período.

A manipulação dos resultados através dos impostos diferidos foi amplamente estudada nos Estados Unidos da América, no contexto da *Statement of Financial Accounting Standard (SFAS) n.º 109 – Accounting for Income Taxes* (FASB, 1992), centrando-se na utilização da *valuation allowance* como instrumento de manipulação. Fora dos Estados Unidos os estudos são mais escassos, mas têm, normalmente, por objeto empresas com valores cotados em bolsa. De uma forma geral, a evidência proporcionada permite concluir que os gestores fazem uso da flexibilidade das normas, bem como do seu julgamento profissional, para influenciar os impostos diferidos reconhecidos e, dessa forma, atingir determinadas metas para o resultado do período, em particular, ir ao encontro das previsões dos analistas (e.g. Dhaliwal *et al.*, 2004; Frank e Rego, 2006; Herbohn *et al.*, 2010).

Em Portugal, sobre esta temática, encontram-se apenas os estudos de Almeida (2013) e Santos (2016), ambos realizados no contexto de empresas sem valores cotados em bolsa. Estes estudos analisaram empresas que, a partir de 2010, por força da aplicação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), passaram a estar sujeitas à relevação de impostos diferidos de acordo com o previsto na Norma Contabilística e de Relato Financeiro n.º 25 – Impostos sobre o Rendimento (NCRF 25) (CNC, 2015b). Almeida (2013) concluiu que, em 2010, as empresas em pior situação económico-financeira reconheceram maiores montantes de ativos por impostos diferidos. Os resultados obtidos por Santos (2016), para o período de 2010 a 2013, sugerem que as empresas mais dependentes de financiamento bancário manipularam o imposto diferido no sentido de aumentar os resultados e que o imposto diferido pode ter sido utilizado, a par de outras rubricas, como instrumento de manipulação para evitar “perdas”.

No contexto das empresas portuguesas com valores cotados em bolsa, e tanto quanto se conhece, não existem estudos que analisem a utilização dos impostos diferidos na manipulação dos resultados. Deste modo, a presente dissertação pretende colmatar esta lacuna e contribuir para a evidência empírica nacional e internacional sobre esta temática. Para tal, analisam-se as contas consolidadas de uma amostra de entidades não financeiras, com valores cotados na *Euronext Lisbon*, para o período de 2005 a 2015. Seguindo uma metodologia idêntica à de Bauman *et al.* (2001), efetuam-se testes para aferir se os impostos diferidos foram utilizados nas seguintes práticas: manipulação para evitar “perdas”; manipulação para evitar diminuições dos resultados; manipulação para originar um “*big bath*”, e manipulação com o objetivo de alisar resultados.

Os resultados obtidos sugerem que as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar “perdas” e evitar diminuições dos resultados de reduzida magnitude. Também se observa a prática de alisamento, entendida como uma ação que visa reduzir a variação do resultado face ao ano anterior. A prática de “*big bath*” não parece ter muita expressão no contexto analisado.

Depois desta Introdução, a dissertação desenvolve-se em quatro capítulos. No Capítulo 2 abordam-se os aspetos da contabilização do imposto sobre o rendimento em Portugal, com especial ênfase nos aspetos do reconhecimento e mensuração dos impostos diferidos à luz da Norma Internacional de Contabilidade n.º 12 – Impostos sobre o Rendimento (NIC 12) (Comissão, 2008). O Capítulo 3 é dedicado à delimitação do conceito de manipulação dos resultados seguido neste trabalho, abordando-se ainda aspetos tais como os incentivos que lhe estão associados e as metodologias que podem ser aplicadas na sua deteção. No Capítulo 4 é efetuada a revisão dos principais estudos sobre a utilização dos impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados, apresentando-se uma tabela síntese dos mesmos. O Capítulo 5 consiste no estudo empírico e inicia-se com a formulação das questões de investigação, prosseguindo com a seleção da amostra, a metodologia, a definição das variáveis e culminando num conjunto de testes e resultados relativamente à utilização dos impostos diferidos nas práticas de manipulação dos resultados enunciadas.

A dissertação termina com as Conclusões onde se sintetizam os resultados obtidos no estudo realizado, se apresentam os seus contributos bem como as suas limitações e se deixam algumas sugestões para futura investigação.

2. A contabilização do imposto sobre o rendimento em Portugal

2.1. Métodos de contabilização do imposto sobre o rendimento

A problemática da contabilização do imposto sobre o rendimento e o tratamento prescrito nas normas contabilísticas, tais como, a NCRF 25 e a NIC 12, pressupõe, antes de mais, que se entenda qual a natureza que o imposto assume.

Nesta linha, pode classificar-se o imposto sobre o rendimento de acordo com as seguintes perspetivas (Silva, 2007; Gonçalves, 2013):

- O imposto sobre o rendimento é entendido como uma distribuição do resultado (antes de imposto), ou seja, a natureza do imposto é semelhante à dos dividendos, caso em que o método de contabilização deverá ser o **método do imposto a pagar**.
- O imposto sobre o rendimento é considerado um gasto de exploração, ou seja, como qualquer outro gasto indispensável à obtenção de rendimentos, situação em que o método de contabilização será o **método dos efeitos fiscais** (ou “método dos efeitos tributários” ou “método do imposto diferido”).

O método do imposto a pagar tem subjacente o “regime de caixa”, ou seja, neste método apenas é relevado o **imposto corrente** (Gonçalves, 2013). O imposto corrente é definido na NCRF 25 e na NIC 12 como sendo a quantia a pagar (ou a recuperar) de imposto sobre o rendimento, com respeito ao lucro tributável (ou prejuízo fiscal) de um período.

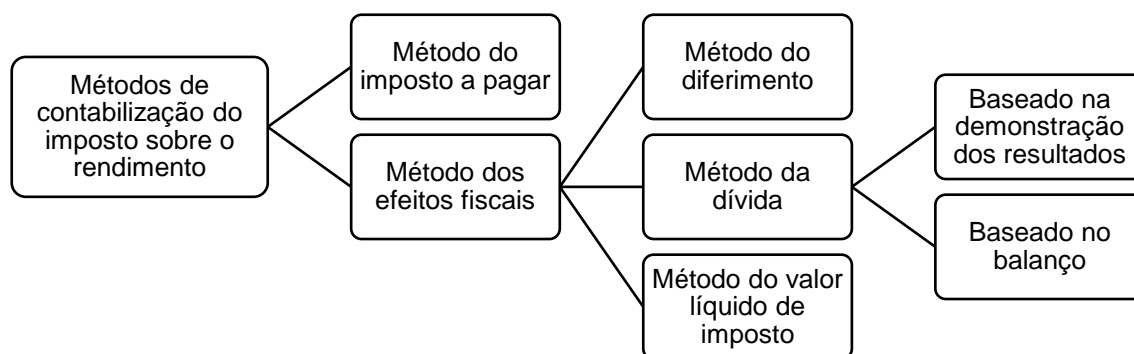
O método dos efeitos fiscais tem por base o “regime do acréscimo”, o que implica que, para além de se reconhecer o imposto corrente do período, haverá ainda que relevar os efeitos fiscais em períodos futuros das transações do período corrente, ou seja, o **imposto diferido** (Gonçalves, 2013). Neste caso, tal como estipula a NCRF 25 e a NIC 12, o imposto sobre o rendimento a apresentar na demonstração dos resultados é designado de **gasto (ou rendimento) de imposto**, agregando quer o imposto corrente, quer o imposto diferido.

O método dos efeitos fiscais pode assumir as seguintes variantes (Silva, 2007):

- Método do diferimento (também designado de método da capitalização ou das taxas históricas).

- Método da dívida (também denominado de método do passivo, ou da responsabilidade ou das taxas atualizadas). Este método assume duas vertentes (veja-se a Figura 2.1).
- Método do valor líquido do imposto.

Figura 2.1 – Métodos de contabilização do imposto sobre o rendimento



Fonte: Elaboração própria, com base em Gonçalves (2013, p. 54)

Segundo Silva (2007), no **método do diferimento** o saldo dos ativos e passivos por impostos diferidos apresentados no balanço não representam direitos de receber ou obrigações de pagar dinheiro, razão pela qual são contabilizados como acréscimos de gastos ou de rendimentos. A taxa de imposto utilizada é sempre a taxa histórica, não havendo correção do saldo de impostos diferidos em virtude de alterações da taxa de tributação. As reversões das diferenças temporárias são também mensuradas à taxa histórica. O gasto do imposto do período é o somatório de: i) imposto a pagar apurado com base nas normas fiscais; ii) efeitos fiscais das diferenças temporárias diferidas para, ou de outros períodos; e iii) o efeito tributário dos prejuízos fiscais reportáveis, se verificadas as condições para o seu reconhecimento. Trata-se, no entanto, de um método já abandonado pelas principais normas de contabilidade ao nível internacional.

No **método da dívida (ou do passivo)**, os efeitos tributários das diferenças temporárias são calculados e relatados quer como ativos, quer como passivos por impostos diferidos, representando, respetivamente, o pagamento adiantado de impostos futuros ou impostos a pagar no futuro. Deste modo, um ativo por impostos diferidos representa quantias a recuperar de imposto em períodos futuros, derivados de transações ou factos presentes, e poderá resultar de: i) diferenças temporárias dedutíveis; ii) prejuízos fiscais reportáveis não utilizados; e iii) créditos fiscais reportáveis não utilizados. Um passivo por impostos diferidos representa uma quantia de imposto a

pagar no futuro, derivada de transações ou factos presentes, resultante de diferenças temporárias tributáveis.

Este método é também conhecido como “método das taxas atualizadas”, já que os saldos dos impostos diferidos no balanço são ajustados de acordo com alterações na taxa de imposto, ou outras alterações legislativas que interfiram com o montante de imposto sobre os lucros (Silva, 2007).

Neste método o gasto por imposto compreende: i) a estimativa do imposto a pagar, calculada de acordo com as normas fiscais; ii) o efeito tributário das diferenças que se originam ou revertem no período; iii) os ajustamentos aos saldos dos ativos e passivos por impostos diferidos decorrentes de alteração nas taxas de imposto (ou outras); e iv) o efeito tributário dos prejuízos fiscais reportáveis, se verificadas as condições para o seu reconhecimento (Silva, 2007).

O método da dívida (ou do passivo) apresenta duas variantes: **baseado na demonstração dos resultados**, ou seja, no conceito de diferenças tempestivas; e **baseado no balanço**, isto é, no conceito de diferenças temporárias. O conceito de diferenças tempestivas e diferenças temporárias será objeto de detalhe mais à frente neste trabalho.

No **método do valor líquido de imposto** os valores dos impostos diferidos são componentes dos valores dos ativos ou passivos com que se relacionam, pelo que se devem apresentar no balanço junto aos respetivos ativos ou passivos, em contas compensatórias. Trata-se de uma forma diferente de apresentar e classificar os impostos diferidos, que terão de ser calculados com recurso ao método do diferimento ou ao método do passivo. Trata-se de um método que já não tem qualquer aplicação.

A contabilização dos efeitos tributários envolve ainda duas posições quanto às diferenças (temporárias ou tempestivas) para as quais devem ser reconhecidos impostos diferidos. Se a posição for a do **reconhecimento total**, devem ser reconhecidos impostos diferidos para todas as diferenças, independentemente do período em que venha a ocorrer a sua reversão. No **reconhecimento parcial**, os impostos diferidos são reconhecidos apenas para as diferenças que revertam num período de tempo pré-definido.

Atualmente, o método da dívida (ou do passivo), baseado no balanço, com reconhecimento total, é aquele que tem maior acolhimento nas normas de contabilidade,

ao nível internacional. A versão atual da NIC 12 e a NCRF 25 seguem esta abordagem¹.

Na Tabela 2.1. apresenta-se uma caracterização sintética dos métodos de contabilização dos efeitos fiscais.

Tabela 2.1 – Síntese dos métodos de contabilização dos efeitos fiscais

	Método do diferimento	Método da dívida	Método do valor líquido de imposto
Orientação	Orientação para a demonstração dos resultados	Orientação para o balanço	Necessidade de usar ou o método do passivo ou o do diferimento
Incidência	Incide sobre diferenças tempestivas	Incide sobre diferenças temporárias	Incide sobre diferenças temporárias ou tempestivas, dependendo do método
Consequência dos efeitos tributários	Os efeitos tributários das diferenças tempestivas são considerados débitos e créditos diferidos de impostos	Os efeitos tributários das diferenças temporárias são considerados ativos e passivos por impostos diferidos	Os efeitos tributários são considerados como correções às contas dos ativos e passivos com que as diferenças temporárias se relacionam
Taxas e leis fiscais	Utilizam-se taxas fiscais e leis fiscais do período em que as diferenças tempestivas se originam	Utilizam-se taxas fiscais e leis fiscais que se esperam que estejam em vigor quando as diferenças temporárias reverterem	O uso das taxas fiscais e leis fiscais esperadas depende de como se encara a contabilização dos ativos depreciáveis
Ajustamentos	Face a alterações de taxas e leis fiscais os débitos e os créditos de impostos não são ajustados	Os ativos e passivos por impostos diferidos são ajustados face a alterações das taxas fiscais e leis fiscais	As quantias de correção dos ativos e passivos são ajustados face a alterações das taxas e leis fiscais, dependendo de como se encara a contabilização dos ativos depreciáveis
Desconto dos saldos	Não é possível o desconto dos saldos dos débitos e créditos de impostos	É possível o desconto dos saldos de ativos e passivos por impostos diferidos	O desconto depende da forma como é encarada a contabilização dos ativos depreciáveis

Fonte: Adaptado de Pais (2000, pp. 54-55)

2.2. Normas que regulam a contabilização do imposto sobre o rendimento

Em Portugal, o método de contabilização do imposto sobre o rendimento adotado por uma entidade depende do referencial contabilístico em que a mesma se enquadra. Este, por sua vez, está intimamente ligado à dimensão da empresa e à possibilidade de a mesma ter valores cotados em bolsa.

¹ Na vigência do Plano Oficial de Contabilidade (POC), a Diretriz Contabilística n.º 28 – Impostos sobre o rendimento (CNC, 2003) também já seguia esta abordagem.

Atualmente, coexistem em Portugal dois referenciais contabilísticos:

- **Normas Internacionais de Contabilidade adotadas na União Europeia**

Aqui designadas por NIC, consistem nas *International Accounting Standards* (IAS) e nas *International Financial Reporting Standards* (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) e adotadas pela União Europeia através de Regulamentos. Segundo o Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de julho, sendo aplicáveis:

1. Obrigatoriamente, às demonstrações financeiras consolidadas e individuais de entidades cujos valores mobiliários estejam admitidos à negociação num mercado regulamentado;
2. Por opção, às demonstrações financeiras consolidadas de entidades que caiam no âmbito de aplicação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), desde que tais demonstrações financeiras fiquem sujeitas a certificação legal das contas;
3. Por opção, às demonstrações financeiras individuais de entidades que integrem o perímetro de consolidação de entidades que, por obrigação ou por opção, seguem as normas internacionais de contabilidade na elaboração das demonstrações financeiras consolidadas.

As entidades que adotem as normas internacionais de contabilidade seguem a NIC 12 no tratamento contabilístico do imposto sobre o rendimento. Esta norma prevê a contabilização dos efeitos fiscais através do método da dívida (ou do passivo), baseado no balanço, relevando quer o imposto corrente, quer o imposto diferido.

- **Sistema de Normalização Contabilística**

Constitui o referencial contabilístico emanado pelo organismo normalizador nacional, a Comissão de Normalização Contabilística (CNC). O SNC foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho², revogando o Plano Oficial de Contabilidade (POC), sendo aplicável a partir de 1 de janeiro de 2010. O seu âmbito de aplicação é idêntico ao do POC, contemplando a generalidade das empresas, exceto as que adotem as normas internacionais de contabilidade ou estejam sujeitas à supervisão do Banco de Portugal ou do Instituto de Seguros de Portugal.

² Em 2015, o SNC foi objeto de alteração através do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, sendo estas alterações aplicáveis a partir de 01/01/2016.

O SNC integra as seguintes normas contabilísticas:

- Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF);
- Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades (NCRF-PE);
- Norma Contabilística para Microentidades (NC-ME);
- Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF-ESNL).

O âmbito de aplicação destas normas depende, sobretudo, da dimensão da entidade. Para este efeito, o Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, prevê quatro categorias: microentidades; pequenas entidades; médias entidades e grandes entidades. Estas categorias são definidas em função do total do balanço, do total do volume de negócios líquido e do número médio de empregados (veja-se a Tabela 2.2).

Tabela 2.2 - Aplicação das normas do SNC por categorias de entidades

Categoria de Entidade	SNC a partir de 01/01/2016
Microentidades	Total balanço: 350.000 € Volume negócios líquido: 700.000 € N.º médio empregados: 10
	Embora lhes seja indicada a aplicação da NC-ME, podem optar pela aplicação das NCRF ou da NCRF-PE.
Pequenas Entidades	Total balanço: 4.000.000 € Volume negócios líquido: 800.000 € N.º médio empregados: 50
	Podem optar pela aplicação das NCRF ou da NCRF-PE.
Médias entidades	Total balanço: 20.000.000 € Volume negócios líquido: 40.000.000 € N.º médio empregados: 250
	Devem aplicar as NCRF.
Grandes entidades	Todas as que ultrapassem dois dos limites definidos para as médias entidades.
	Devem aplicar as NCRF.

Fonte: Adaptado de Santos (2016, p. 7)

As entidades que adotem as NCRF seguem a NCRF 25 na contabilização do imposto sobre o rendimento. Esta norma baseia-se na NIC 12 tendo subjacente o método da dívida (ou do passivo, baseado no balanço). Deste modo, as entidades sujeitas às NCRF 25 relevam quer o imposto corrente, quer o imposto diferido.

Por sua vez, a NCRF-PE, a NC-ME e a NCRF-ESNL têm subjacente o método do imposto a pagar, pelo que as entidades sujeitas a estas normas, por regra, apenas têm de relevar o imposto corrente. Porém, no caso das entidades que seguem a NCRF-PE ou a NCRF-ESNL, adotarem o modelo de revalorização na mensuração dos ativos fixos tangíveis, ficam sujeitas à NCRF 25, tendo de relevar o imposto diferido.

Na Figura 2.2 apresenta-se uma síntese do tratamento contabilístico do imposto sobre o rendimento previsto nos referenciais contabilísticos aplicáveis em Portugal.

Figura 2.2 – Contabilização do imposto sobre o rendimento em Portugal

IAS 12	NCRF 25	NCRF-PE NCRF-ESNL	NC-ME
<ul style="list-style-type: none"> • Imposto corrente • Imposto diferido 	<ul style="list-style-type: none"> • Imposto corrente • Imposto diferido 	<ul style="list-style-type: none"> • Imposto corrente • Imposto diferido, se a entidade optar pelo modelo de revalorização para os ativos fixos tangíveis 	<ul style="list-style-type: none"> • Imposto corrente

Fonte: Elaboração própria

2.3.A determinação do imposto corrente

2.3.1.A relação entre a contabilidade e a fiscalidade

De acordo com o §12 da Estrutura Conceptual do SNC (CNC, 2015a), as demonstrações financeiras (e, conseqüentemente, a contabilidade) têm como objetivo proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade, que seja útil aos diversos utilizadores, de modo a tomarem decisões económicas. Já a fiscalidade (sistema fiscal), segundo o disposto no n.º 1 do artigo 103.º da Constituição da República Portuguesa, visa a satisfação das necessidades financeiras do Estado.

Eberhartinger (1999), com base no relatório da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) apresentado em 1987, e através da comparação

do impacto das regras fiscais no relato financeiro na Alemanha, França e Reino Unido, apresentou duas abordagens para a relação entre a contabilidade e a fiscalidade. A primeira caracteriza-se por uma independência entre regras contabilísticas e fiscais. Já na segunda, a tributação depende da informação financeira preparada segundo as regras contabilísticas.

Blake *et al.* (1997) analisaram o caso do Reino Unido, onde se verifica uma relação de independência entre a contabilidade e a fiscalidade, e da Alemanha, em que a contabilidade é fortemente influenciada pela fiscalidade. Na Figura 2.3 apresentam-se as principais diferenças entre os sistemas daqueles países – sistema anglo-saxónico e sistema continental, respetivamente.

Figura 2.3 – Sistema anglo-saxónico e continental

Sistema Anglo-Saxónico (Reino Unido)	Sistema Continental (Alemanha)
Imagem verdadeira e apropriada	Imagem legal
Orientado para os acionistas	Orientado para os credores
Divulgação da informação contabilística	Sigilo da informação contabilística
Regras fiscais separadas	Domínio fiscal
Substância sobre a forma	Forma sobre a substância
Padrões profissionais	Regras governamentais

Fonte: Elaboração própria, com base em Blake *et. al* (1997)

Já Francis *et al.* (2002), com base em oito regimes de contabilidade, apresentaram uma classificação baseada nos níveis de conformidade entre o sistema contabilístico e o sistema fiscal, conforme se pode visualizar na Figura 2.4.

Figura 2.4 – Regimes de contabilidade e níveis de conformidade

Regimes de contabilidade	Níveis de conformidade
1 - América do Norte	Baixo nível de concordância
2 - Países Anglo-Saxónicos	
3 - Países Nórdicos	Nível moderado de concordância
4 - Países Latinos desenvolvidos	
5 - Países Latinos em desenvolvimento	
6 - Países Asiáticos em desenvolvimento	
7 - Alemanha	Alto nível de concordância
8 - Japão	

Fonte: Elaboração própria, com base em Francis *et. al* (2002)

Devido à existência de dois sistemas, o contabilístico e o fiscal, os resultados de uma empresa são necessários para dois fins (Eberhartinger, 1999):

- Para tributação;
- Para proporcionar informação sobre o desempenho da empresa.

Schanz e Schanz (2010) proporcionam duas designações para os dois sistemas de registo contabilístico adotados nos países europeus: o *Two System Book*, em que existem dois sistemas de registo das operações, um para o apuramento do resultado contabilístico e outro para o apuramento do resultado fiscal; e o *One System Book*, em que apenas existe um sistema de registo das operações, que segue as regras contabilísticas, e onde é apurado o resultado contabilístico, que serve de base à determinação do resultado fiscal. Como se verá adiante, o sistema vigente em Portugal é o *One System Book*.

Apesar dos fins distintos, verifica-se uma relação de interdisciplinaridade entre a contabilidade e a fiscalidade, uma vez que na maioria dos sistemas fiscais, onde se inclui o português, a informação preparada segundo as regras contabilísticas é o ponto de partida para a determinação do resultado fiscal.

2.3.2. Resultado contabilístico, resultado fiscal e imposto corrente

Em Portugal, o **resultado fiscal** (lucro tributável ou prejuízo fiscal) é determinado tendo por base os registos contabilísticos e as regras estipuladas no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC). O CIRC estabelece como ponto de partida para o cálculo do resultado fiscal, a diferença entre o património líquido no fim e no início do período de tributação, ou seja, a soma do resultado líquido do período³ com as variações patrimoniais (positivas e negativas) verificadas no mesmo período e não refletidas no resultado. A partir desta grandeza, procede-se a um conjunto de ajustamentos que consistem em gastos e rendimentos refletidos no resultado contabilístico, mas não considerados para efeitos fiscais, e em gastos e rendimentos não refletidos no resultado contabilístico, mas relevantes para efeitos fiscais.

Na Tabela 2.3 apresenta-se a esquematização do cálculo do imposto sobre o rendimento de acordo com o CIRC. De salientar que o conceito de **imposto corrente** corresponderá ao IRC liquidado acrescido da derrama municipal e das tributações autónomas.

³ O resultado líquido do período é, posteriormente, expurgado do próprio imposto sobre o rendimento estimado, sendo a base de cálculo o resultado antes de impostos.

Tabela 2.3 – Apuramento do imposto sobre o rendimento segundo o CIRC

Resultado Contabilístico
(RAI = RLP + IRP)
+/-
Variações patrimoniais positivas e negativas
+/-
Gastos e rendimentos a serem ajustados para efeitos fiscais
=
Lucro Tributável (Prejuízo Fiscal)
-
Reporte de prejuízos fiscais
-
Benefícios fiscais
=
Matéria Coletável
x
Taxa(s) de IRC
=
Coleta
+
Derrama estadual
=
Coleta Total
-
Deduções à coleta
(Dupla tributação jurídica/económica internacional e Benefícios Fiscais)
-
Pagamento Especial por Conta de IRC
=
IRC liquidado
-
Retenções na Fonte, Pagamentos por Conta e Pagamentos Adicionais por Conta
=
IRC a pagar (a recuperar)
+
Tributações Autónomas e Derrama Municipal
=
Total de imposto a pagar (a recuperar)

Fonte: Adaptado de Santos (2016)

A NCRF 25 e a NIC 12 utilizam a expressão “lucro contabilístico” para designar o **resultado contabilístico** que serve de base ao cálculo do imposto corrente. Na verdade, o “lucro contabilístico” poderá ser lucro ou prejuízo, consoante os rendimentos sejam superiores ou inferiores aos gastos do período. Aquelas normas também definem “lucro tributável” (ou “perda fiscal”) como sendo o lucro (ou prejuízo) de um período, determinado de acordo com as regras fiscais, sobre o qual será pago (ou recuperado) o imposto sobre o rendimento.

Por uma questão de simplicidade de exposição, o “lucro contabilístico” e o “lucro tributável” serão, daqui em diante, designados, respetivamente, de resultado contabilístico e resultado fiscal.

2.4. A contabilização dos impostos diferidos

2.4.1. Diferenças permanentes, tempestivas e temporárias

Como se explicou anteriormente, o ponto de partida para o apuramento do resultado fiscal é o resultado contabilístico, procedendo-se, posteriormente, a um conjunto de correções. Estas correções traduzem as designadas “diferenças permanentes” e “diferenças tempestivas” entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal (Cunha e Rodrigues, 2014).

As **diferenças permanentes** (também designadas de definitivas) não se encontram definidas na NCRF 25 ou na NIC 12. A este respeito, Gonçalves (2013) refere que as diferenças são permanentes quando os efeitos fiscais não são suscetíveis de “compensação” em períodos futuros ou quando as mesmas não constituem “compensações” de períodos anteriores. Já Pais (2000) explica que as diferenças permanentes resultam de transações e eventos que são refletidos no resultado contabilístico ou no resultado fiscal, mas nunca em ambos. Daqui resulta que estas diferenças apenas influenciam a determinação do imposto corrente, não afetando o imposto diferido.

As **diferenças tempestivas** (também designadas de temporais) podem derivar de (Cunha e Rodrigues, 2014):

- Um item ser reconhecido como rendimento ou gasto contabilístico em período anterior ao da sua inclusão na determinação do resultado fiscal;
- Um item ser considerado na determinação do resultado fiscal em período anterior ao do seu reconhecimento como rendimento ou gasto contabilístico.

Contrariamente às diferenças permanentes, as diferenças tempestivas têm consequências nos impostos futuros, originando o reconhecimento de impostos diferidos. O conceito de diferenças tempestivas está contemplado na NCRF 25 e na NIC 12, assumindo, atualmente, pouca expressão uma vez que está associado ao método do diferimento e ao método da dívida (ou do passivo) baseado na demonstração dos resultados, enquanto que o método agora subjacente àquelas normas é o método da dívida (ou do passivo) baseado no balanço.

Deste modo, o conceito mais preponderante na NCRF 25 e na atual versão da NIC 12 é o de **diferenças temporárias**, que são diferenças entre a base contabilística e a base fiscal de ativos ou passivos. Neste conceito a tónica deixa de estar na diferença entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal, e passa a estar na diferença entre a base contabilística e a base fiscal de um ativo ou de um passivo. Por base contabilística entende-se a quantia escriturada do ativo ou passivo no balanço, e por base fiscal a quantia atribuída a esse ativo ou passivo para efeitos de tributação.

Segundo a NCRF 25 e a NIC 12, as diferenças temporárias podem ser dedutíveis ou tributáveis (veja-se Figura 2.5). As **diferenças temporárias dedutíveis** são aquelas das quais resultam quantias que são dedutíveis na determinação do lucro tributável (ou prejuízo fiscal) de períodos futuros, quando a quantia escriturada do ativo ou do passivo seja recuperada ou liquidada. Tal acontece quando a base contabilística do ativo (passivo) for inferior (superior) à sua base fiscal.

No que respeita às **diferenças temporárias tributáveis**, a NCRF 25 e a NIC 12 definem as mesmas como diferenças das quais resultam quantias que são tributáveis na determinação do lucro tributável (ou prejuízo fiscal) de períodos futuros, quando a quantia escriturada do ativo ou do passivo seja recuperada ou liquidada. Neste caso, a diferença surge quando a base contabilística de um ativo (passivo) for superior (inferior) à sua base fiscal.

Figura 2.5 – Diferenças temporárias dedutíveis e tributáveis

Diferenças temporárias dedutíveis	Diferenças temporárias tributáveis
<p>Base contabilística ativo < Base fiscal ativo ou Base contabilística passivo > Base fiscal passivo</p>	<p>Base contabilística ativo > Base fiscal ativo ou Base contabilística passivo < Base fiscal passivo</p>

Fonte: Gonçalves (2013)

2.4.2. Reconhecimento e mensuração à luz da NIC 12

Sendo o âmbito deste estudo o das empresas portuguesas com valores cotados em bolsa, é importante aqui referir alguns aspetos do reconhecimento e mensuração dos impostos diferidos à luz da NIC 12 (Comissão, 2008).

A NIC 12 prescreve o tratamento contabilístico dos impostos sobre o rendimento, contemplando quer o imposto corrente, quer o imposto diferido. Tal como é ali referido, o assunto da NIC 12 é o de tratar a contabilização dos impostos correntes e futuros que resultem (i) da recuperação (liquidação) futura da quantia escriturada de ativos (passivos) que sejam reconhecidos no balanço de uma entidade e (ii) de transações e outros acontecimentos do período corrente que sejam reconhecidos nas demonstrações financeiras de uma entidade.

No que toca ao reconhecimento dos impostos correntes, a NIC 12 estabelece que, na medida em que não estejam pagos, sejam reconhecidos como passivos. Se a quantia já paga relativa a períodos correntes e/ou anteriores exceder a quantia devida para esses períodos, o excesso deve ser reconhecido como um ativo. Os passivos e ativos por impostos correntes, do período corrente e anteriores, devem ser mensurados pela quantia que se espera que seja paga ou recuperada, usando as taxas e leis fiscais decretadas, ou substantivamente decretadas, à data do balanço.

Relativamente ao **reconhecimento dos impostos diferidos**, a NIC 12 exige, com certas exceções, que uma entidade reconheça um passivo (ativo) por impostos diferidos, se for provável que a recuperação (liquidação) da quantia escriturada de um ativo (passivo), origine no futuro pagamentos de impostos maiores (menores) do que seriam se tais recuperações ou liquidações não tivessem consequências fiscais. A norma exige ainda o reconhecimento de ativos por impostos diferidos associados a prejuízos ou créditos fiscais não utilizados.

Um **passivo por impostos diferidos** deve ser reconhecido para todas as diferenças temporárias tributáveis, exceto para os casos em que esse passivo por impostos diferidos resulte de:

- a) Reconhecimento inicial do *goodwill*; ou
- b) Reconhecimento inicial de um ativo ou passivo numa transação que não seja uma concentração de atividades empresariais e, no momento da transação, não afete nem o resultado contabilístico nem o resultado fiscal (lucro tributável ou prejuízo fiscal).

Um ativo por impostos diferidos deve ser reconhecido 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, exceto se o ativo por impostos diferidos resulte do reconhecimento inicial de um ativo ou passivo numa transação que:

- a) Não seja uma concentração de atividades empresariais; e
- b) No momento da transação não afete nem o resultado contabilístico nem o resultado fiscal (lucro tributável ou prejuízo fiscal).

A NIC 12 aponta como exemplos de situações que podem originar ativos ou passivos por impostos diferidos as seguintes:

- a) Inclusão do rédito de juros no resultado contabilístico numa base de proporção temporal quando a sua inclusão no resultado fiscal ocorre apenas no momento do seu recebimento (§17);
- b) Consideração dos gastos de pesquisa no resultado fiscal em momento posterior à sua inclusão no resultado contabilístico (§26);
- c) Depreciação contabilística diferente da depreciação utilizada no cálculo do resultado fiscal (§17);
- d) Capitalização e amortização de gastos de desenvolvimento quando para o cálculo do resultado fiscal devam ser reconhecidos como gasto quando incorridos (§17);
- e) Reconhecimento de ativos identificáveis e de passivos assumidos numa concentração de atividades empresariais pelo justo valor, não sendo efetuado nenhum ajustamento equivalente para efeitos fiscais (§19);
- f) Adoção do modelo de revalorização ou do modelo do justo valor originando diferenças entre as quantias escrituradas e as bases fiscais dos respetivos ativos (§20);
- g) Diferenças temporárias tributáveis no *Goodwill* que não resultem do seu reconhecimento inicial (§21);
- h) O reconhecimento inicial de ativos ou passivos em transações que afetam o resultado contabilístico e o resultado fiscal em períodos diferentes (§22);
 - a) Consideração dos dispêndios com benefícios de reforma no resultado contabilístico e no resultado fiscal em períodos diferentes (§26);
 - b) Existência de prejuízos fiscais e créditos fiscais não utilizados (§34);
 - c) O surgimento de diferenças entre a quantia escriturada e a base fiscal de investimentos em subsidiárias, associadas e interesses em

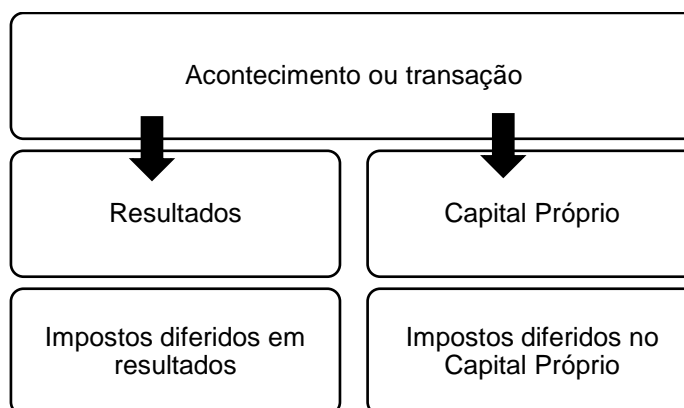
empreendimentos conjuntos, resultantes de situações, tais como: existência de lucros não distribuídos pelas subsidiárias, associadas ou empreendimentos conjuntos; alterações nas taxas de câmbio quando a empresa-mãe e a subsidiária estão localizadas em países diferentes; ou redução da quantia escriturada do investimento numa associada, para a sua quantia recuperável (§§38 a 45).

A NIC 12 exige que a contabilização dos impostos correntes e diferidos associados a uma transação ou acontecimento seja consistente com a contabilização da transação ou do próprio acontecimento, ou seja, o imposto diferido deve afetar o mesmo elemento das demonstrações financeiras em que foi reconhecida a transação ou acontecimento. A este respeito, refere o §58 da NIC 12 que os impostos correntes e diferidos devem ser reconhecidos como um rendimento ou como um gasto e incluídos no resultado líquido do período, exceto na medida em que o imposto resulte de:

- a) Uma transação ou acontecimento que seja reconhecido, no mesmo ou num diferente período, fora dos lucros ou prejuízos, seja em outro rendimento integral ou diretamente no capital próprio; ou
- b) Uma concentração de atividades empresariais.

A figura 2.6 traduz o exposto anteriormente:

Figura 2.6 – Reconhecimento dos impostos diferidos



Fonte: Adaptado de Gonçalves (2013)

Relativamente à **mensuração dos impostos diferidos**, a NIC 12 refere que os ativos e passivos por impostos diferidos devem ser mensurados pelas taxas fiscais que se espera que sejam de aplicar no período em que venha a ser realizado o ativo ou

liquidado o passivo, com base nas taxas e leis fiscais decretadas ou substantivamente decretadas⁴.

A NIC 12 não permite que os ativos e passivos por impostos diferidos sejam descontados, ou seja, não devem os mesmos ser mensurados pelo valor presente da quantia dedutível ou tributável de imposto, mesmo quando a quantia escriturada do ativo ou do passivo tenha sido determinada numa base descontada como acontece, por exemplo, no caso de obrigações por benefícios de reforma. A NIC 12 também especifica, no seu §74, as situações em que uma entidade pode compensar os ativos e passivos por impostos diferidos.

⁴ De notar que, em Portugal, no cálculo das taxas fiscais deve atender-se à taxa de IRC e ainda à derrama municipal e à derrama estadual (Gonçalves, 2013).

3. A manipulação dos resultados

3.1. Conceito

“*Earnings management*” (“gestão dos resultados”), “*accounting manipulation*” (“manipulação contabilística”), “*earnings manipulation*” (“manipulação dos resultados”), “*creative accounting*” (“contabilidade criativa”) e “*financial numbers game*” (“jogo dos números financeiros”) são algumas das expressões utilizadas para descrever o fenómeno da manipulação dos resultados (Marques e Rodrigues, 2009).

Moreira (2008a) defende que o conceito de “manipulação dos resultados” não se deve afastar da tradução da expressão anglo-saxónica “*earnings management*”, ou seja, de “gestão dos resultados”. Isto porque a “manipulação” apresenta uma conotação negativa, que se confunde, por vezes, com fraude. Já a “gestão” refere-se a uma atuação do gestor sobre os resultados, no sentido de que os mesmos atinjam um determinado nível ou evoluam num determinado sentido.

Na literatura sobre manipulação dos resultados são apontadas como referência duas definições, uma dada por Schipper (1989) e outra por Healy e Wahlen (1999). Para Schipper (1989, p. 92) a manipulação dos resultados “consiste na intervenção intencional do preparador no processo de elaboração da informação financeira, contrária àquela que deveria ser uma intervenção de carácter neutro, com o propósito de obter uma vantagem”. Já para Healy e Wahlen (1999, p. 368) a manipulação dos resultados “ocorre quando os gestores, na preparação de informação financeira ou na estruturação das transações, utilizam o seu julgamento para enganar alguns utilizadores quanto ao verdadeiro desempenho económico da empresa ou para influenciar o resultado de determinados contratos cuja execução depende da informação contabilística”.

Estas definições apresentam a manipulação dos resultados como uma prática que reflete a aplicação da discricionariedade do gestor, dentro da flexibilidade proporcionada pelas normas contabilísticas, mas com um carácter oportunista, ou seja, de obter um determinado benefício para o gestor ou para a empresa (Carmo, 2013). Neste contexto, a manipulação dos resultados traduz uma prática que diminui a qualidade da informação financeira (Carmo, 2013).

Beneish (2001) apresenta duas perspetivas do conceito de manipulação dos resultados: a “perspetiva informativa” e a “perspetiva oportunista”. A “perspetiva informativa” considera que a manipulação (gestão) dos resultados é utilizada pelos gestores para transmitir aos investidores as suas expectativas acerca dos fluxos de caixa

futuros da empresa. A “perspetiva oportunista” pressupõe que os gestores distorcem a informação financeira com o intuito de enganar os investidores.

Determinadas operações situam-se numa zona cinzenta onde é difícil fazer a distinção entre gestão dos resultados e fraude (Moreira, 2008a; Pereira e Alves, 2014). A este respeito, Mckee⁵ (2005), citado por Vila (2012), refere que a manipulação dos resultados não deve ser confundida com atos ilegais de manipulação das demonstrações financeiras, nem com o ato de relatar resultados que não reflitam a realidade económica da empresa. No que toca a questões de ilegalidade e atos fraudulentos, a manipulação dos resultados será considerada fraudulenta se for contrária à lei ou ao normativo contabilístico (Stolowy e Breton, 2004).

Ronen e Yaari (2008) consideram a existência de três perspetivas acerca do conceito de manipulação dos resultados:

- i. “Perspetiva Clara” – a manipulação dos resultados consiste em retirar vantagem da flexibilidade na escolha de tratamentos contabilísticos que permitem sinalizar a informação privada detida pelos gestores, sobre os fluxos de caixa futuros da empresa;
- ii. “Perspetiva Cinzenta” – a manipulação dos resultados consiste na escolha de tratamentos contabilísticos de forma oportunista (maximizam apenas a utilidade dos gestores) ou economicamente eficiente;
- iii. “Perspetiva Opaca” – a manipulação dos resultados é a prática de truques para deturpar ou reduzir a transparência das demonstrações financeiras.

O conceito de manipulação dos resultados subjacente a este trabalho segue a perspetiva “cinzenta”, uma vez que se pretende, com esta expressão, referir a aplicação de um tratamento contabilístico de forma oportunista ou economicamente eficiente, já que o mesmo tem um efeito nos resultados que pode maximizar a utilidade do gestor e/ou a utilidade da empresa.

3.2. Incentivos

Para que a manipulação dos resultados ocorra esta terá de resultar “da liberdade que o gestor tem para decidir quando, como e por quanto contabilizar uma determinada operação, bem como da possibilidade de ocultar essa atuação” (Carmo *et al.* 2009, p.7).

⁵ Mckee, T. (2005). *Earnings management: an executive perspective*. USA: Thomson.

Um gestor manipulará o resultado de uma empresa porque tem motivações para tal e porque tem também oportunidade para o fazer. No entanto, admitindo que a manipulação dos resultados não é diretamente observável através das demonstrações financeiras, é de extrema importância para os seus utilizadores conhecer os incentivos que, num determinado contexto, possam ter influenciado o gestor, de modo a que possam intuir a natureza e direção da potencial manipulação (Moreira, 2008a).

Na identificação dos incentivos associados à manipulação dos resultados, o contexto económico e legal onde a empresa se insere é determinante. A maior parte da literatura neste domínio retrata sistemas anglo-saxónicos, maioritariamente orientados para os acionistas, uma vez que a principal fonte de financiamento é o mercado de capitais e a gestão tende a estar separada da propriedade. Nestes sistemas tende também a existir total independência entre a contabilidade e a fiscalidade.

Neste contexto, Healy e Whalen (1999) identificaram os seguintes incentivos à manipulação dos resultados: i) incentivos relacionados com o mercado de capitais; ii) incentivos contratuais; e iii) incentivos legais, políticos e de regulamentação.

A estes incentivos pode juntar-se um outro, típico de sistemas continentais, onde existe uma relação estreita entre a contabilidade e a fiscalidade: iv) a minimização do imposto sobre o rendimento a pagar (e.g. Baralex, 2004; Moreira, 2008a).

As subsecções seguintes analisam estes incentivos.

3.2.1. Incentivos relacionados com o mercado de capitais

Os relatórios financeiros divulgados pelas empresas, nomeadamente as demonstrações financeiras neles contidas, são a principal fonte de informação utilizada pelos *stakeholders*. De entre a informação contida nas demonstrações financeiras, o resultado contabilístico é o indicador de desempenho mais procurado por investidores e analistas (Degeorge *et al.*, 1999), sendo que o mercado reage significativamente à divulgação dos resultados (Beaver, 1968).

De acordo com Francis *et al.* (2004) e Mulford e Comiskey (2002), os investidores preferem empresas que apresentem resultados mais elevados, com maior estabilidade e menor volatilidade, permitindo uma maior certeza na previsão da tendência dos resultados e fluxos de caixa futuros. Estas características tendem a refletir-se positivamente na cotação das ações.

Dada a importância do resultado contábilístico para determinados *stakeholders* e as reações que este provoca no mercado, os gestores têm incentivos para atuar sobre este indicador. O objetivo será influenciar as expectativas dos *stakeholders* relativamente ao desempenho da empresa, modificando a sua percepção sobre o seu risco (Oliveira, 2015).

A redução do risco percebido pelos investidores constitui um forte incentivo à prática de alisamento dos resultados (*income smoothing*). Mulford e Comiskey (2002) definem o alisamento como uma prática contábilística que visa diminuir as flutuações dos resultados, estabilizando-os ao longo do tempo. Os resultados excessiva e anormalmente altos são eliminados, sendo “armazenados” através da constituição de “reservas de resultados” (“*cookie jar reserves*”) para serem utilizados em anos menos favoráveis (Cunha, 2013). Nunes (2014) afirma que a característica distintiva desta prática é a redistribuição dos rendimentos e gastos por diferentes períodos, deslocando resultados de “anos bons” para “anos maus”.

Segundo Moreira (2008a), os incentivos relacionados com o mercado de capitais também motivam os gestores a relatar um resultado que não fique aquém das expectativas dos investidores e dos analistas. Deste modo, a manipulação dos resultados ocorre no sentido de atingir ou ultrapassar determinadas metas para os resultados. Neste contexto, surgem práticas de manipulação dos resultados, tais como: i) evitar “perdas”, ou seja, evitar relatar um resultado negativo; e ii) evitar decréscimos dos resultados, ou seja, evitar relatar um resultado inferior ao do ano anterior; e iii) atingir ou exceder as previsões dos analistas (Hayn, 1995; Burgstahler e Dichev, 1997; Degeorge *et al.*, 1999).

Estas práticas pressupõem uma atuação sobre os resultados no sentido do seu aumento quando, previamente à manipulação, os resultados se encontram “ligeiramente” abaixo da meta a alcançar. No entanto, quando os resultados estão muito aquém das expectativas dos analistas e investidores, a manipulação dos resultados poderá não seguir o sentido ascendente, podendo os gestores assumir uma posição de “perdido por um, perdido por cem” (Moreira, 2008a). Neste caso está-se perante a designada prática de “*big bath*”. Segundo Foster (1986)⁶, citado por Bauman *et. al.* (2001), esta prática ocorre num cenário de resultados negativos, no qual o gestor adota procedimentos para reduzir ainda mais o resultado, esperando que no futuro tais procedimentos tenham consequências que permitam o seu aumento. Um exemplo deste tipo de procedimento é o reconhecimento de perdas por imparidade ou de provisões e a sua posterior reversão.

⁶ Foster, G. (1986). *Financial Statement Analysis* (second edition). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Esta reversão pode permitir obter resultados positivos ou atingir as previsões dos analistas (e.g. Francis *et al.*, 1996; Moehrl, 2002).

3.2.2. Incentivos contratuais

De acordo com a Teoria da Agência (Jensen e Meckling, 1976), a empresa é vista como uma pluralidade de contratos, em que uma das partes – o “agente” – se obriga a executar serviços por conta de outra – o “principal” – envolvendo a delegação de autoridade do agente. Dada a assimetria de informação existente entre “agentes” e “principais” e os interesses distintos de ambos, a atuação dos “agentes” poderá ser contrária aos interesses dos “principais”, originando os designados conflitos de agência.

Para diminuir ou evitar os conflitos de agência surgem os contratos de agência. Os dados contabilísticos assumem um papel importante no desenho destes contratos, uma vez que a monitorização e regulação da relação contratual assenta, frequentemente, em indicadores baseados em dados contabilísticos (Marques e Rodrigues, 2009). Neste contexto, os gestores podem ter incentivos para manipular os resultados, por forma a influenciar a relação contratual estabelecida. Esta ideia é formalizada pela Teoria Positiva da Contabilidade (Watts e Zimmerman, 1978) na “hipótese dos contratos de dívida” (“*the debt covenant hypothesis*”) e na “hipótese do plano de compensação” (“*the bonus plan hypothesis*”).

A “hipótese dos contratos de dívida” retrata a relação de agência entre proprietários⁷ e financiadores, formalizada nos contratos de financiamento. Nestes contratos, a inclusão de indicadores económico-financeiros visa restringir atuações dos gestores que aumentem o risco de incumprimento da empresa.

A “hipótese do plano de compensação” enquadra-se na relação de agência entre proprietários e gestores, formalizada através de contratos que definem a remuneração/compensação dos gestores em função de indicadores económico-financeiros que traduzem o desempenho da empresa.

A “hipótese dos contratos de dívida” prevê que quanto mais próxima uma empresa estiver de violar um contrato de dívida baseado em indicadores contabilísticos, mais provável é que o gestor adote políticas contabilísticas que antecipem resultados de períodos seguintes (Moreira, 2008b). Conclui-se, portanto, que existe um incentivo que

⁷ Onde se incluem os gestores agindo por conta dos proprietários e se assume que os interesses de ambos se encontram alinhados (Carmo, 2013).

leva os gestores a manipular os resultados do período atual no sentido ascendente, reduzindo a probabilidade de a empresa não cumprir as cláusulas acordadas no contrato de dívida (Watts e Zimmerman, 1990; Moreira, 2008b). Este incentivo pode existir mesmo que os contratos não incluam aqueles indicadores, uma vez que a probabilidade de obter melhores condições (taxa de juro, prazo, montante e garantias) na contratação ou renegociação de financiamento, é maior quando os resultados da empresa transmitem uma situação económico-financeira sólida.

A “hipótese dos contratos de dívida” foi testada por Sweeney (1994) , que concluiu que as empresas que violaram restrições impostas por contratos de dívida num determinado ano tinham alterado as suas políticas contabilísticas em anos anteriores, no sentido de aumentar os resultados, adiando o incumprimento.

A “hipótese do plano de compensação” prevê que, tudo o resto constante, os gestores de empresas que tenham planos de compensação são mais propícios a adotar políticas contabilísticas que antecipem resultados de períodos seguintes (Moreira, 2008b). Tal significa que, quando a remuneração do gestor está ligada ao desempenho da empresa, ele terá um incentivo para manipular os resultados do período atual no sentido ascendente, aumentando dessa forma a sua remuneração.

Healy (1985) encontrou evidência de que os gestores, fazendo uso da sua discricionariedade na adoção de políticas contabilísticas, manipulam os resultados com vista à maximização do valor das suas remunerações. Um importante contributo deste estudo é a demonstração de que a atuação do gestor sobre os resultados não é linear, uma vez que na maioria dos contratos a relação entre resultados e remuneração se encontra balizada por um limite mínimo e um limite máximo que evita que a remuneração aumente ou diminua infinitamente (Moreira, 2008b).

Assim, Healy (1985) demonstrou que quando não há condições para que os resultados atinjam o limite para a obtenção da compensação mínima, o gestor opta por manipular os resultados no sentido descendente, podendo encetar um “*big bath*”, criando uma reserva que lhe permita aumentar os resultados de períodos futuros. Quando o resultado é superior ao limite que proporciona a máxima compensação, o gestor também terá incentivos a diminuir o resultado até aquele limite, reservando o excesso para períodos futuros. A atuação do gestor parece ser, assim, a de alisar os resultados em torno de um padrão que lhe permita maximizar a sua compensação ao longo do tempo.

3.2.3. Incentivos legais, políticos e de regulamentação

Quanto mais elevada for a visibilidade da empresa e quanto maior for a importância económico-social da sua atividade, maior será a sua exposição e a possibilidade de ser regulada, quer a nível político ou legal, quer ao nível da regulação específica do setor de atividade onde se insere.

Além dos incentivos contratuais e relacionados com o mercado de capitais, a literatura identifica outros incentivos de carácter legal, político e de regulamentação para a manipulação dos resultados (e.g. Watts e Zimmerman, 1978; Jones, 1991; Healy e Wahlen, 1999).

Estes incentivos são explicados na “hipótese dos custos políticos” da Teoria Positiva da Contabilidade. Segundo esta hipótese, quanto maiores forem os custos políticos defrontados por uma empresa, mais provável é que o gestor adote políticas contabilísticas que difiram resultados do período corrente para períodos seguintes (Moreira, 2008b). Existirá, assim, um incentivo para manipular os resultados no sentido descendente.

Neste contexto, o estudo de Jones (1991) é o mais citado na literatura. Esta autora testou a “hipótese dos custos políticos” para um conjunto de empresas que poderiam beneficiar de proteção aduaneira acrescida, através da introdução de barreias à importação, tendo encontrado evidência de que estas empresas adotaram políticas contabilísticas com vista à diminuição dos resultados, quando as autoridades procederam a investigações de modo a averiguar a necessidade de alteração do nível de proteção aduaneira.

Os incentivos legais à manipulação dos resultados estão, por regra, presentes em empresas que operam em setores de atividade sujeitos a legislação ou regulamentação especial. Por exemplo, as instituições bancárias são fortemente reguladas, tendo que cumprir com determinados rácios que garantam a sua solvabilidade e liquidez. O cumprimento destes rácios constitui um incentivo à manipulação dos resultados no setor bancário (Moyer, 1990).

3.2.4. Incentivos relacionados com a minimização do imposto a pagar

Quando a propriedade e a gestão das empresas se concentra nas mesmas pessoas e, paralelamente, se verifica uma relação estreita entre a contabilidade e a fiscalidade, a minimização do imposto sobre o rendimento a pagar pode assumir-se como

um incentivo importante à manipulação dos resultados, no sentido da sua diminuição (Moreira, 2008a). De referir que este incentivo, típico dos sistemas continentais, raramente é mencionado na literatura anglo-saxónica como uma motivação à manipulação dos resultados (Moreira, 2008a).

Baralexis (2004), num estudo realizado na Grécia, um país do sistema continental, concluiu que as empresas de maior dimensão, motivadas pela necessidade de obtenção de financiamento bancário, tendiam a manipular os resultados no sentido ascendente, enquanto que as empresas de menor dimensão manipulavam os resultados no sentido descendente com o objetivo de minimizar o imposto a pagar.

Em Portugal, Moreira (2006; 2008a) observou que as empresas sem valores cotados em bolsa enfrentam dois incentivos à manipulação dos resultados, de sentido oposto: i) a minimização do imposto a pagar, que motiva à diminuição do resultado; e ii) a obtenção de financiamento bancário, que incita ao aumento do resultado. De salientar que este contexto retrata, de um modo geral, o tecido empresarial português, maioritariamente constituído por empresas de pequena e média dimensão, cuja principal fonte de financiamento são as instituições bancárias, e onde existe um forte alinhamento entre a propriedade e a gestão, bem como uma forte ligação entre o sistema contabilístico e o fiscal (Moreira, 2006).

3.3. Estratégias de manipulação dos resultados

Marques e Rodrigues (2009) referem dois tipos de decisões que influenciam a prática de manipulação dos resultados: i) decisões puramente financeiras, que incluem uma aplicação incorreta da materialidade, da prudência e do acréscimo e a alteração de métodos contabilísticos e ii) decisões reais, referindo-se à escolha do melhor momento para a realização de operações, tais como, investimentos ou financiamentos.

As decisões puramente financeiras são designadas na literatura anglo-saxónica de *accruals-based earnings management*, remetendo para o conceito de *accruals*. Segundo Teoh *et al.* (1998), os *accruals* são ajustamentos contabilísticos que correspondem à componente dos resultados ainda não concretizada em pagamentos e recebimentos. Poder-se-á afirmar que os *accruals* estão associados à aplicação dos “princípios” da periodização económica (ou especialização dos exercícios) e da prudência (Carmo *et al.*, 2009).

Nas decisões puramente financeiras, Marques e Rodrigues (2009, p. 327) referem que “dada a permissividade do normativo e o facto de ser menos dispendiosa, é unanimemente aceite que grande parte da manipulação é encetada pela gestão por meio de decisões financeiras que não geram impactos nos *cash flows*”. Carmo *et al.* (2009, p. 7) referem que a manipulação dos resultados através dos *accruals* é a que tem merecido maior destaque por “ser, certamente, a que melhor serve os interesses dos gestores, uma vez que é menos visível do que, por exemplo, uma alteração de política contabilística e, contrariamente à estruturação de operações, não tem qualquer implicação nos fluxos de caixa da empresa (...)”.

No âmbito das decisões puramente financeiras, Cunha (2013) aponta como principais estratégias de manipulação dos resultados, as seguintes: reconhecimento prematuro ou de forma fictícia de réditos ou ganhos; classificação de réditos não recorrentes como recorrentes; adiamento do reconhecimento de gastos ou perdas; ocultação de gastos ou perdas; adiamento do reconhecimento de réditos ou ganhos; antecipação do reconhecimento de gastos ou perdas.

Ainda no contexto das decisões financeiras, Pereira e Alves (2014) referem que a manipulação dos resultados ocorre principalmente por via das estimativas contabilísticas (por exemplo, depreciações, provisões e perdas por imparidades), dos métodos de custeio de saída dos inventários (“*primeira entrada, primeira saída*”; custo médio ponderado) e dos métodos de depreciação/amortização (método da linha reta/quotas constantes e métodos das quotas degressivas). Osma e Nogueira (2007) acrescentam a este conjunto a alteração de políticas contabilísticas, prática menos utilizada pelo facto de exigir a sua divulgação.

A manipulação dos resultados através de decisões reais (designadas de *real earnings management* na literatura anglo-saxónica) tende a ocorrer por via de ações que desviam a empresa do seu funcionamento normal, de modo a atingir um determinado nível de resultados, induzindo os *stakeholders* da empresa em erro (Roychowdhury, 2006). Pereira e Alves (2014) sistematizam, com base em estudos anteriores, um conjunto de exemplos de práticas de manipulação por decisões reais:

- i. Redução de despesas com pesquisa e desenvolvimento e com publicidade, transferindo a afetação dos recursos para períodos seguintes;
- ii. Aumento de vendas via concessão de maiores descontos ou melhores condições de crédito ou aumento significativo das vendas no final do ano, sendo as mesmas devolvidas no ano seguinte;

- iii. Aumento dos inventários, originando um custo de produção unitário inferior e uma margem superior nas vendas realizadas posteriormente.

3.4. Metodologias de deteção da manipulação dos resultados

A manipulação dos resultados tende a deixar rasto na contabilidade (Moreira, 2008a). No entanto, a sua deteção é difícil uma vez que nem sempre é claro se o gestor fez uma escolha contabilística apropriada ou se aplicou as regras de contabilidade de forma agressiva ou conservadora (Dechow e Skinner, 2000).

Como principais metodologias de deteção da manipulação dos resultados, utilizadas na investigação empírica, apontam-se as seguintes: i) análise de rácios e de tendências; ii) modelos baseados em *accruals* (agregados ou específicos); e iii) análise da distribuição de frequências dos resultados (McNichols, 2000; Moreira, 2008a; Cunha, 2013).

3.4.1. Análise de rácios e de tendências

Ao efetuar uma análise às rubricas das demonstrações financeiras com recurso a rácios, é normal que se observe um carácter de regularidade na relação entre gastos e rendimentos (Moreira, 2008a) ou, caso essa regularidade não se verifique, exista um motivo que justifique esse facto. Caso se deixe de verificar tal regularidade ou não haja um motivo justificativo, poderemos considerar que existe um indício de potencial manipulação (Moreira, 2008a).

Apesar de ser um método bastante simples e de ajudar na avaliação das demonstrações financeiras, a utilização de rácios não é muito difundida na literatura e poderá revelar-se de difícil aplicação. Segundo Moreira (2008a), a utilização desta metodologia implica saber qual a variável de manipulação usada pela empresa, tendo em conta que as variações ocorridas nos rácios podem ter justificações aceitáveis, de todo não relacionadas com manipulação dos resultados. Contudo, este problema pode ser ultrapassado através da utilização de vários rácios, o que implica conhecer bem a empresa e as alterações ocorridas na sua estrutura económica.

3.4.2. Modelos baseados em *accruals*

A deteção da manipulação dos resultados através dos *accruals*, pode basear-se em modelos de *accruals* agregados ou modelos de *accruals* específicos (McNichols, 2000).

Cada um destes modelos utiliza como variável dependente, respetivamente, os *accruals* agregados ou um determinado *accrual* específico, tal como perdas por imparidade ou provisões. As variáveis independentes destes modelos consistem em fatores que determinam o comportamento “normal” dos *accruals*. Os resíduos dos modelos traduzem fatores “anormais” e, por isso, não incluídos no modelo, onde se inclui a manipulação.

Um modelo de *accruals* agregados incontornável na literatura sobre manipulação dos resultados, pelo seu pioneirismo e capacidade de generalização, é o modelo de Jones (1991), a seguir representado:

$$ACC_{it} = a_i + \beta_{1i} \Delta VN_{it} + \beta_{2i} AFT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Neste modelo, a variável dependente ACC_{it} representa os *accruals* totais que podem ser determinados de duas formas (Carmo, 2013):

- Pela variação do fundo de maneo:

$$ACC_{it} = \Delta AC_{it} - \Delta CXEQ_{it} - \Delta PC_{it} + \Delta InstCredCP_{it},$$

onde ΔAC_{it} é a variação do Ativo Corrente da empresa i , no ano t ; $\Delta CXEQ_{it}$ é a variação em Caixa e Equivalentes de caixa da empresa i , no ano t ; ΔPC_{it} é a variação do Passivo Corrente da empresa i , no ano t ; $\Delta InstCredCP_{it}$ é a variação nas dívidas a instituições de crédito de curto prazo da empresa i , no ano t .

- Ou pela diferença entre o resultado operacional (RO_{it}) e o fluxo de caixa das atividades operacionais (CFO_{it}):

$$ACC_{it} = RO_{it} - CFO_{it}$$

As variáveis independentes do modelo de Jones (1991) são a variação do volume de negócios da empresa i , no ano t (ΔVN_{it}) e o total do ativo fixo da empresa i , no ano t (AFT_{it}). A variação do volume de negócios controla o efeito que as alterações no nível de atividade da empresa originam nos *accruals* totais, através da variação do fundo de maneo. O nível de ativos fixos tangíveis controla o efeito das depreciações nos *accruals* totais, considerando que as mesmas traduzem *accruals* normais, ou seja, o reconhecimento e mensuração das depreciações não é afetado pela discricionariedade do gestor (Carmo, 2013). Como foi já referido, os resíduos do modelo (ε_{it}) traduzem a componente anormal ou discricionária dos *accruals* totais.

O sinal esperado para β_{1i} é positivo, uma vez que o crescimento das vendas origina um aumento dos *accruals* e o sinal esperado para β_{2i} é negativo, pois quanto maior forem os ativos fixos tangíveis, maiores serão as depreciações e menores os *accruals*.

Uma vez determinados os parâmetros do modelo, estima-se o valor ajustado dos *accruals* para cada observação (os *accruals* normais). Os *accruals* anormais ou discricionários são dados pela diferença entre o valor real e o valor ajustado, ou seja, o erro U_{it} :

$$U_{it} = ACC_{it} - (\hat{\beta}_{1i} \Delta VND_{it} + \beta_{2i} AFT_{it})$$

Este erro, quando significativamente diferente de zero, indicará manipulação dos resultados.

As principais vantagens apontadas a este tipo de metodologia de detecção da manipulação dos resultados são: a determinação dos *accruals* discricionários com base em variáveis fundamentais; a capacidade de extensão do modelo para inclusão de outras variáveis que se considerem influenciar o nível de *accruals* de natureza não discricionária, tais como, o nível de financiamento e de investimento; e a possibilidade de adaptação do modelo para a detecção da manipulação através de *accruals* específicos com alguma magnitude e fortemente dependentes de estimativas (Cunha, 2013).

Como desvantagens e limitações dos modelos de *accruals*, apontam-se: a possibilidade de contaminação dos resultados da investigação devido à manipulação dos resultados de períodos anteriores; a incorreta especificação dos modelos; e a dificuldade de obtenção de dados em série temporal (Kang e Sivaramakrishnan, 1995; Moreira, 2006; Cunha, 2013).

3.4.3. Análise da distribuição de frequência dos resultados

Esta metodologia de detecção da manipulação dos resultados consiste numa análise gráfica e estatística do histograma da frequência das observações empresa-ano, por intervalo da variável resultados⁸. Nesta análise, procura-se encontrar “irregularidades” na distribuição da variável analisada em torno de um determinado ponto de referência (Vila, 2012). A observação de descontinuidades em torno desses pontos de referência, nomeadamente, o valor zero, indicia a presença de práticas de manipulação dos resultados no sentido de atingir ou ultrapassar esse valor.

O estudo de Burgstahler e Dichev (1997) foi pioneiro na utilização desta metodologia, com o objetivo de demonstrar que as empresas manipulavam os resultados

⁸ Também podem ser utilizados intervalos da variação do resultado entre dois períodos, se o objetivo for testar a manipulação para evitar “diminuições” dos resultados, ou intervalos da diferença entre o resultado e as previsões dos analistas, se o objetivo for testar a manipulação para atingir estas previsões.

para evitar “perdas”, ou seja, evitar relatar um prejuízo. A análise ao histograma dos resultados permitiu observar que a distribuição apresentava uma frequência anormalmente elevada de resultados nos primeiros intervalos à direita do zero (os “pequenos ganhos”) e uma frequência anormalmente reduzida de resultados nos primeiros intervalos à esquerda do zero (as “pequenas perdas”). Na ausência de manipulação, a distribuição dos resultados seguiria uma distribuição normal, com média zero e desvio padrão unitário, sem descontinuidades em torno do zero, ou seja, a distribuição seria lisa (*smooth*).

Beaver *et al.* (2007) apontam como críticas a este método o facto de que a descontinuidade em torno do zero poder não ser apenas consequência da manipulação, mas sim do efeito do imposto sobre o rendimento e de determinados componentes negativos do resultado, de carácter “não usual ou não frequente” (*special items*). O imposto sobre o rendimento tende a ser maior nas empresas mais lucrativas, o que aproxima do zero as empresas com resultados antes de impostos positivos, sugerindo, erradamente, que as mesmas podem ter manipulado o resultado para evitar “perdas”. Os componentes negativos do resultado, de carácter “não usual ou não frequente”, tendem a ser de maior magnitude em empresas onde os resultados “antes desses componentes” já são negativos, o que aumenta a descontinuidade à esquerda do zero.

Durtschi e Easton (2005, 2009) também sugerem outras explicações, para além da manipulação, para as descontinuidades observadas em torno do zero: i) o tipo de deflator escolhido, que pode evidenciar valores muito diferentes entre observações à esquerda e à direita do zero, como acontece com o preço das ações de empresas com resultados negativos *versus* empresas com resultados positivos; ii) os critérios de seleção da amostra e a disponibilidade de informação nas bases de dados, que podem levar à inclusão de mais ou menos observações à esquerda ou à direita do zero; e iii) diferentes características das observações à esquerda e à direita do zero, tais como, o pessimismo ou otimismo dos analistas financeiros.

Burgstahler e Chuk (2015) reanalisam as explicações de Durtschi e Easton (2005, 2009) e demonstram que estes fizeram escolhas metodológicas que eliminaram as descontinuidades, nomeadamente, não tiveram em conta o efeito da dimensão da empresa, que afeta a variabilidade dos resultados, e não consideraram que as empresas de menor dimensão dispõem de um menor montante de resultados passível de ser manipulado, dentro de uma aceitável relação custo-benefício. Burgstahler e Chuk (2015) concluíram que os resultados de Durtschi e Easton (2005, 2009) são, quando muito,

inconclusivos quanto à presença de manipulação, uma vez que a não significância das descontinuidades em torno do zero foram, em grande medida, consequência das suas escolhas metodológicas.

4. A utilização dos impostos diferidos na manipulação dos resultados

4.1. Estudos realizados nos Estados Unidos da América

Os estudos sobre a utilização dos impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados têm a sua génese nos Estados Unidos da América (EUA) e no contexto de aplicação da *Statement of Financial Accounting Standard n.º 109 – Accounting for Income Taxes* (SFAS 109), emitida pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB, 1992)⁹.

Contrariamente à NIC 12 e à NCRF 25, a SFAS 109 previa o reconhecimento de ativos por impostos diferidos para a totalidade das diferenças temporárias dedutíveis e prejuízos fiscais acumulados. Contudo, a SFAS 109 exigia que se fosse reconhecido um ajustamento ao ativo por impostos diferidos – designado de *valuation allowance* – sempre que a probabilidade de que uma parte desse ativo não viesse a ser realizada fosse superior a 50%. Deste modo, o ativo por impostos diferidos era reconhecido em termos brutos, sendo depois ajustado através da *valuation allowance*.

A SFAS 109 estabelecia que o montante da *valuation allowance* fosse determinado em função da probabilidade de realização dos ativos por impostos diferidos, o que depende das expectativas dos gestores acerca da obtenção de lucros fiscais futuros, bem como das diferenças temporárias tributáveis que poderão reverter nos mesmos períodos das diferenças temporárias dedutíveis. A intervenção do julgamento do gestor neste processo torna a *valuation allowance* um potencial instrumento de manipulação dos resultados.

Um dos primeiros estudos de referência nesta área foi o de Miller e Skinner (1998). Estes autores analisaram os determinantes da *valuation allowance* que decorrem da aplicação das regras de contabilização previstas na SFAS 109 e testaram a utilização daquela rubrica como instrumento de manipulação dos resultados. Com base numa amostra constituída por empresas americanas com elevados montantes de ativos por impostos diferidos (nomeadamente, derivados de benefícios pós-reforma), e para o período de 1992 a 1994, a evidência obtida foi consistente com o cumprimento das regras de contabilização previstas na SFAS 109, observando-se a relação esperada entre

⁹ As SFAS foram substituídas, a 1 de julho de 2009, pelas *Accounting Standards Codification* do FASB.

o montante da *valuation allowance* e o montante dos ativos por impostos diferidos e dos resultados fiscais futuros esperados.

No entanto, Miller e Skinner (1998) não encontram evidência para a utilização da *valuation allowance* como instrumento de manipulação dos resultados, ressalvando que os testes efetuados poderão não ter sido suficientemente poderosos, devido ao facto de a amostra ter sido selecionada em função da magnitude dos ativos por impostos diferidos, sem considerar a existência de fatores específicos que traduzissem incentivos à manipulação. De facto, seria muito pouco provável que todas as empresas constituintes da amostra tivessem exatamente os mesmos incentivos à manipulação. Os autores afirmaram ainda que, dado o curto período de vigência da SFAS 109 (dois anos, à data de realização do estudo), não foi possível aferir se os gestores faziam uso da *valuation allowance* de modo a alisar os resultados.

Visvanathan (1998), através de uma amostra constituída por empresas retiradas do índice *Standard & Poor's 500*, testou a presença de práticas de manipulação dos resultados através da análise da relação entre a variação da *valuation allowance* e a variação dos resultados, para o período de 1992 a 1994. A evidência encontrada não suportou a presença de práticas de alisamento dos resultados. Porém, a observância de uma relação negativa entre a variação da *valuation allowance* e a variação dos resultados antes de impostos, sugeriu a presença da prática de “*big bath*”, que não foi testada, dado o reduzido número de anos contemplado na amostra. Não foi também encontrada evidência que suportasse a hipótese do plano de compensação, nem uma relação direta entre a variação da *valuation allowance* e o rácio de endividamento das empresas.

Bauman *et al.* (2001) testaram a utilização da *valuation allowance* como instrumento de manipulação dos resultados de modo a evitar “perdas”, a evitar diminuições dos resultados, a originar um “*big bath*” e a atingir ou exceder as previsões dos analistas. Tendo por base uma amostra de empresas retiradas do *ranking Fortune 500*, para o período de 1995 a 1997, os autores encontraram evidência para a prática de manipulação dos resultados para um número muito reduzido de empresas, tendo também concluído que os efeitos no resultado da variação da *valuation allowance* nem sempre podem ser determinados com base nas divulgações efetuadas pelas empresas.

Este estudo contribuiu para a literatura de três formas distintas. Em primeiro lugar, os autores concluíram que nem sempre as divulgações proporcionam informação suficiente para determinar o efeito nos resultados das variações ocorridas na *valuation allowance*, deixando sugestões de melhoria a este nível. Em segundo lugar, este estudo

mediu de forma mais direta o efeito das variações na *valuation allowance* nos resultados, tendo por base a informação divulgada nas notas do Anexo, ao invés de utilizar a variação líquida na *valuation allowance*, concluindo que estas duas abordagens podem levar a conclusões distintas. Em terceiro lugar, este estudo contém uma metodologia inovadora face a estudos anteriores pois não utilizou modelos de regressão *cross-sectional*, que permitiriam efetuar generalizações, mas sim uma abordagem contextual que permite avaliar, para casos específicos, se as variações na *valuation allowance* são consistentes com determinadas práticas de manipulação dos resultados.

Burgstahler *et al.* (2002) analisaram, para o período de 1993 a 1998 e recorrendo a uma amostra de empresas americanas, a utilização da *valuation allowance* como instrumento de manipulação dos resultados para evitar “perdas”. De salientar que para induzir um aumento dos resultados, a variação na *valuation allowance* de um período para o outro deverá ser negativa. A evidência obtida corroborou a expectativa, uma vez que se observou que as empresas situadas na zona “pequenos ganhos”, ou seja, aquelas que conseguiram evitar “perdas”, tinham diminuído a *valuation allowance* mais do que as empresas que se mantiveram na zona de “pequenas perdas”.

Schrand e Wong (2003) analisaram, para uma amostra de bancos americanos e para o ano de 1993, ano em que a SFAS 109 entrou em vigor, a utilização da *valuation allowance* no alisamento dos resultados. A evidência encontrada sugeriu que a maioria dos bancos contabilizou aquela rubrica de acordo com o previsto na SFAS 109, sem indícios de terem utilizado aquela rubrica como instrumento de manipulação. Porém, constata-se que nos bancos mais capitalizados o montante reconhecido da *valuation allowance* é superior, concluindo-se que os gestores aproveitam o facto de existir capacidade para absorver este impacto negativo para criar uma espécie de “reserva oculta” (“*hidden reserve*”). Nos anos seguintes, verificou-se que os gestores tendem a ajustar o montante da *valuation allowance* de modo a alisar o resultado, fazendo-o convergir para dois tipos de objetivos: as previsões dos analistas e os resultados de anos anteriores.

Dhaliwal *et al.* (2004) analisaram, com base numa amostra de empresas americanas, para o período de 1986 a 1999, a utilização da rubrica “imposto sobre o rendimento” (imposto corrente e imposto diferido, e não apenas o imposto diferido ou a *valuation allowance*) como instrumento de manipulação dos resultados, com o objetivo de atingir ou exceder as previsões dos analistas. Os resultados obtidos corroboram a manipulação do imposto sobre o rendimento no sentido da sua diminuição (aumento),

respetivamente, quando o resultado antes de impostos se encontrava abaixo (acima) das previsões dos analistas.

Motivados pela evidência obtida por Dhaliwal *et. al.* (2004), de que os gestores manipulam os resultados para atingir as previsões dos analistas, Gleason e Mills (2008) testaram se os investidores detetam essa manipulação. Para tal, compararam a reação do mercado ao anúncio dos resultados de empresas que conseguiram atingir a previsão recorrendo à manipulação da rubrica imposto sobre o rendimento, com aquelas que atingiram a previsão sem recorrer a esta rubrica. A evidência obtida demonstra que os investidores percebem esta prática, já que a reação do mercado é menor para estas empresas.

Frank e Rego (2006) testaram, para uma amostra de empresas americanas e para o período de 1993 a 2002, a presença das seguintes práticas de manipulação dos resultados: atingir determinadas metas; alisamento dos resultados e originar um “*big bath*”. Estas práticas foram testadas em torno de três metas: resultado positivo, resultado do ano anterior e média das previsões dos analistas. Os resultados obtidos indicaram que a *valuation allowance* foi utilizada para alisar os resultados em torno da média das previsões dos analistas, não tendo sido encontrada evidência para as restantes práticas e/ou metas. De salientar que o resultado antes de manipulação se encontrava, por regra, mais próximo das previsões dos analistas do que das outras metas.

Christensen *et al.* (2008) testaram, com base numa amostra de empresas americanas que reconheceram perdas por imparidade e/ou provisões para reestruturações, para o período de 1996 a 1998, a utilização da *valuation allowance* como prática de manipulação dos resultados de modo a originar um “*bigger bath*”. O reconhecimento de perdas por imparidade e provisões pode ser utilizado na prática de “*big bath*”, uma vez que implicam uma redução do resultado antes de impostos. Ao traduzirem diferenças temporárias dedutíveis, estas rubricas implicam o reconhecimento de ativos por impostos diferidos e, eventualmente, da respetiva *valuation allowance*. O reconhecimento da *valuation allowance* implica o aumento do gasto de imposto e, consequentemente, uma redução do resultado líquido do período. Neste contexto, o reconhecimento da *valuation allowance* associada a perdas por imparidade e/ou provisões para reestruturações, permite tornar o “*big bath*” num “*bigger bath*”.

A prática de “*big bath*” tem como objetivo aumentar os resultados futuros, através da reversão das perdas reconhecidas no período corrente. Deste modo, Christensen *et al.* (2008) analisaram a reversão da *valuation allowance* nos dois anos seguintes ao

reconhecimento das perdas por imparidade e/ou provisões para reestruturações. Os resultados obtidos não foram consistentes com a utilização da reversão da *valuation allowance* de modo a transformar um resultado negativo num resultado positivo. Contudo, verificaram que a reversão poderá ter sido utilizada para atingir as previsões dos analistas.

4.2. Estudos realizados noutros países

No contexto britânico, destacam-se os estudos de Gordon e Joos (2004) e Holland e Jackson (2004). A contabilização dos impostos diferidos nos períodos cobertos por estes estudos seguia a *Statement of Standard Accounting Practice* n.º 15 – *Accounting for Deferred Taxation* (SSAP 15) emitida pelo *Accounting Standards Committee* (ASC) (ASC, 1985). Esta norma previa o reconhecimento de impostos diferidos através do método do passivo com reconhecimento parcial, sendo aplicável apenas a diferenças temporárias com probabilidade de reversão no futuro (por regra, nos 3 a 5 anos seguintes). Neste contexto, a discricionariedade do gestor poderia ser exercida ao nível da determinação das diferenças para as quais deveriam ser reconhecidos ativos ou passivos por impostos diferidos.

Gordon e Joos (2004) testaram a possível utilização da discricionariedade inerente à aplicação do método do reconhecimento parcial, na contabilização dos impostos diferidos, para manipular o rácio de endividamento e/ou para alisar os resultados. Para tal analisaram uma amostra de empresas com valores cotados do Reino Unido, no período de 1993 a 1998. De salientar que, no contexto analisado, o rácio de endividamento é determinante na contratação de financiamento bancário. A evidência obtida apenas permitiu corroborar a manipulação dos impostos diferidos no sentido de influenciar o rácio de endividamento, ou seja, ao nível do balanço, e não para alisar os resultados.

Holland e Jackson (2004) também analisaram uma amostra de empresas com valores cotados do Reino Unido, para os anos de 1991 e 1992, cujas divulgações relacionadas com impostos diferidos indiciavam a subavaliação ou sobreavaliação dos mesmos. A evidência obtida foi consistente com a utilização dos impostos diferidos de modo a alisar os resultados, uma vez que as empresas que apresentavam um resultado antes de impostos positivo (negativo), sobreavaliavam (subavaliavam) o imposto diferido de modo a diminuir (aumentar) o resultado líquido do período.

Com base numa amostra de empresas australianas cotadas em bolsa, Herbohn *et al.* (2010) analisaram se o reconhecimento de ativos por impostos diferidos, associados a prejuízos fiscais reportáveis, é utilizado pelos gestores para comunicar informação privada acerca do desempenho futuro ou para manipular os resultados por forma a atingir ou exceder as previsões dos analistas. Ao reconhecer ativos por impostos diferidos para prejuízos fiscais reportáveis, o gestor não só dispõe de um instrumento de manipulação dos resultados, mas também de um mecanismo de sinalização do desempenho futuro da empresa (expectativa de resultados positivos). Partindo desta ideia, Herbohn *et al.* (2010) testam qual das atuações do gestor tende a prevalecer: “manipulação ou sinalização?”. Os resultados obtidos demonstraram que os impostos diferidos foram utilizados para manipular os resultados no sentido ascendente, na tentativa de superar as previsões dos analistas, e que tal prática não prejudicou a informação que é transmitida sobre os resultados futuros.

No contexto dos mercados de capitais emergentes, Kasipillai e Mahenthiran (2013) analisaram se as empresas com valores cotados da Malásia utilizaram os impostos diferidos para evitar uma diminuição dos resultados e se os mecanismos de governo societário restringiram esta prática de manipulação. De salientar que Bhattacharya *et al.* (2003) classificam a Malásia entre os 10 países com maior nível de manipulação dos resultados, de entre uma lista de 34.

O período analisado por Kasipillai e Mahenthiran (2013) cobre os anos de 2005 a 2008, período durante o qual a contabilização dos impostos diferidos naquele país se vai afastando do preconizado na SFAS 109 e aproximando da *International Accounting Standard n.º 12 – Income Taxes* (IAS 12) (IASB, 1996). Os resultados obtidos corroboram a utilização dos impostos diferidos para evitar a diminuição dos resultados e demonstram que mecanismos do governo societário, tais como, a estrutura de propriedade e do conselho de administração, podem diminuir a extensão deste tipo de práticas.

No contexto português, a evidência empírica sobre a manipulação dos resultados através dos impostos diferidos é escassa, proveniente de empresas sem valores cotados em bolsa e obtida no contexto dos primeiros anos de aplicação do SNC, mais especificamente, da NCRF 25.

Almeida (2013) analisou, com base numa amostra de empresas não financeiras sem valores cotados em bolsa selecionada a partir da base de dados SABI, se o montante de ativos por impostos diferidos reconhecido no primeiro ano de implementação da NCRF 25 (ano 2010) foi apenas consequência da obrigatoriedade imposta pela norma

ou se pode ser sido utilizado para melhorar a situação económico-financeira das empresas. Os resultados obtidos sugerem que as empresas em pior situação económico-financeira (menor rácio de autonomia financeira e menor resultado antes de impostos) reconheceram maiores montantes de ativos por impostos diferidos. Contrariamente ao esperado, a empresas mais endividadas não reconheceram mais ativos por impostos diferidos. A dimensão é um fator determinante do montante de ativos por impostos diferidos reconhecidos, com as empresas de maior dimensão a evidenciar maiores valores nesta rubrica.

Santos (2016) analisou, também para o período de 2010 a 2013, se as empresas portuguesas sem valores cotados utilizaram os impostos diferidos para manipular o resultado líquido do período no sentido ascendente. A evidência obtida sugere que as empresas mais dependentes de financiamento bancário manipularam o imposto diferido no sentido de aumentar o resultado mas, contrariamente ao que era esperado, a discricionariedade não foi exercida sobre os ativos por impostos diferidos, mas sim sobre os passivos por impostos diferidos. Também se observou que a contabilização dos impostos diferidos, por si só, não permitiu evitar “perdas”, mas as empresas situadas no intervalo “pequenos ganhos” evidenciaram uma atuação sobre os impostos diferidos consistente com a necessidade de aumentar o resultado. Daqui parece resultar que os impostos diferidos podem ter sido utilizados para atingir aquele objetivo, conjuntamente com outras rubricas.

4.3. Síntese

Na Tabela 4.1 apresenta-se uma síntese, por ordem cronológica, dos estudos analisados.

Tabela 4.1 - Principais estudos sobre manipulação dos resultados através dos impostos diferidos

Autor(es)	País Amostra Período	Prática(s)	Instrumento	Principais resultados
Miller e Skinner (1998)	E.U.A. Empresas com diferenças temporárias dedutíveis associadas a benefícios de reforma, selecionadas na Compustat 1992-1994	Manipulação dos resultados no sentido ascendente (“hipótese dos contratos de dívida”) e alisamento dos resultados.	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109)	A evidência obtida foi consistente com o cumprimento das regras de contabilização previstas pela SFAS 109. Não foi encontrada evidência para a utilização da <i>valuation allowance</i> como instrumento de manipulação dos resultados.
Visvanathan (1998)	E.U.A. Empresas do Índice S&P 500 1992-1994	Manipulação dos resultados no sentido ascendente, manipulação dos resultados para originar um “ <i>big bath</i> ” e alisamento dos resultados. (“hipótese dos contratos de dívida” e “hipótese do plano de compensação”)	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109)	A evidência encontrada não permitiu corroborar nem a “hipótese dos contratos de dívida”, nem a “hipótese do plano de compensação”, mas sugeriu a presença de práticas de “ <i>big bath</i> ”.
Bauman <i>et al.</i> (2001)	E.U.A. Empresas do <i>Ranking Fortune 500</i> 1995-1997	Manipulação dos resultados para evitar “perdas”, para evitar diminuições dos resultados, para originar um “ <i>big bath</i> ” e para atingir ou exceder as previsões dos analistas.	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109)	As práticas de manipulação testadas foram confirmadas para um número reduzido de empresas. Os efeitos nos resultados da variação da <i>valuation allowance</i> nem sempre podem ser determinados com base nas divulgações.

(continua na página seguinte)

Tabela 4.1 (continuação) - Principais estudos sobre manipulação dos resultados através dos impostos diferidos

Autor(es)	País Amostra Período	Prática(s)	Instrumento	Principais resultados
Burgstahler <i>et al.</i> (2002)	E.U.A. Empresas não financeiras selecionadas na <i>Compustat</i> 1993-1998	Manipulação dos resultados para evitar “perdas”.	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109)	A evidência encontrada foi consistente com a utilização da <i>valuation allowance</i> para evitar “perdas”.
Schrand e Wong (2003)	E.U.A. Bancos comerciais, selecionados na <i>Compustat Bank Annual File</i> 1993	Alisamento dos resultados.	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109)	Apenas os bancos mais capitalizados utilizaram a <i>valuation allowance</i> para alisar os resultados, fazendo-o convergir para duas metas: as previsões dos analistas e os resultados de períodos anteriores.
Dhaliwal <i>et al.</i> (2004)	E.U.A. Empresas selecionadas na <i>LMSB Program do Internal Revenue Service</i> 1986-1999	Manipulação dos resultados para atingir/exceder as previsões dos analistas.	Imposto sobre o rendimento (corrente e diferido)	A evidência encontrada demonstra a existência de práticas que visam diminuir (aumentar) o imposto sobre o rendimento quando o RAI se encontra abaixo (acima) das previsões dos analistas.
Gordon e Joos (2004)	Reino Unido Empresas não financeiras selecionadas na <i>Datastream International</i> 1993-1998	Manipulação do rácio de endividamento (manipulação ao nível do balanço) e alisamento dos resultados.	Aplicação do método parcial no reconhecimento de impostos diferidos (SSAP 15)	Os resultados apenas corroboram a utilização dos impostos diferidos para influenciar o rácio de endividamento (manipulação ao nível do balanço).

(continua na página seguinte)

Tabela 4.1 (continuação) - Principais estudos sobre manipulação dos resultados através dos impostos diferidos

Autor(es)	País Amostra Período	Prática(s)	Instrumento	Principais resultados
Holland e Jackson (2004)	Reino Unido Empresas não financeiras cotadas na <i>London Stock Exchange</i> 1991-1992	Alisamento dos resultados.	Imposto diferido (SSAP 15)	A evidência encontrada suportou a utilização dos impostos diferidos para alisar os resultados.
Frank e Rego (2006)	E.U.A. Empresas selecionadas na <i>Compustat</i> 1993-2002	Alisamento dos resultados, manipulação dos resultados para originar um “ <i>big bath</i> ” e manipulação para atingir determinadas metas (resultado positivo, resultado do ano anterior e previsões dos analistas).	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109)	Os resultados obtidos foram consistentes com a utilização da <i>valuation allowance</i> para alisar os resultados em torno da média das previsões dos analistas. Não foi encontrada evidência para o alisamento dos resultados de modo a obter um resultado positivo ou próximo do resultado do ano anterior ou para originar um “ <i>big bath</i> ”.
Christensen <i>et al.</i> (2008)	E.U.A. Empresas selecionadas na <i>Compustat</i> 1996-1998	Manipulação dos resultados para originar um “ <i>big(ger) bath</i> ”.	<i>Valuation allowance</i> (SFAS 109), no contexto do reconhecimento de perdas por imparidade e provisões para reestruturações	Os resultados não corroboraram a utilização da reversão da <i>valuation allowance</i> de modo a transformar um resultado negativo num resultado positivo. Contudo, observou-se que a reversão permitiu atingir as previsões dos analistas.

(continua na página seguinte)

Tabela 4.1 (continuação) - Principais estudos sobre manipulação dos resultados através dos impostos diferidos

Autor(es)	País Amostra Período	Prática(s)	Instrumento	Principais resultados
Gleason e Mills (2008)	E.U.A. Empresas selecionadas na <i>Compustat</i> 1995-2004	Manipulação dos resultados para atingir/exceder as previsões dos analistas	Imposto sobre o rendimento (corrente e diferido)	O mercado consegue detetar a manipulação dos resultados, mesmo quando levada a cabo através da rubrica “imposto sobre o rendimento”. Existe uma reação mais fraca do mercado aos resultados que não eram esperados, quando estes foram manipulados.
Herbohn <i>et al.</i> (2010)	Austrália Empresas cotadas na <i>Australian Stock Exchange</i> 1999-2005	Manipulação dos resultados para atingir/exceder as seguintes metas: previsões dos analistas e resultados de períodos anteriores.	Ativos por impostos diferidos associados a prejuízos fiscais reportáveis	A evidência obtida indica que os impostos diferidos foram utilizados para manipular os resultados no sentido ascendente, quando o resultado se encontrava abaixo das previsões dos analistas. Esta prática não reduziu a capacidade dos resultados preverem a rendibilidade futura.
Kasipillai e Mahenthiran (2013)	Malásia Empresas cotadas na <i>Bursa Malaysia</i> 2005-2008	Manipulação dos resultados de modo a evitar a sua diminuição.	Imposto diferido	A evidência obtida foi consistente com a utilização dos impostos diferidos para evitar diminuições dos resultados. Determinados mecanismos de governo societário, tais como, a estrutura de propriedade e do conselho de administração, podem restringir este tipo de práticas.

(continua na página seguinte)

Tabela 4.1 (continuação) - Principais estudos sobre manipulação dos resultados através dos impostos diferidos

Autor(es)	País Amostra Período	Prática(s)	Instrumento	Principais resultados
Almeida (2013)	Portugal Empresas não financeiras, sem valores cotados, selecionadas na SABI 2010	Manipulação de rácios económico-financeiros.	Ativos por impostos diferidos (NCRF 25)	As empresas em pior situação económico-financeira (menor rácio de autonomia financeira e menor RAI) reconheceram maiores montantes de ativos por impostos diferidos.
Santos (2016)	Portugal Empresas não financeiras, sem valores cotados, retiradas da SABI 2010-2013	Manipulação dos resultados no sentido ascendente.	Imposto diferido (NCRF 25)	Os resultados demonstram que as empresas mais dependentes de financiamento bancário manipularam o imposto diferido no sentido de aumentar os resultados. O imposto diferido pode ter sido utilizado, em combinação com outras rubricas, para evitar “perdas”.

5. Estudo empírico

5.1. Questões de investigação

Conforme referido na Introdução, este trabalho pretende analisar se as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados.

O Resultado Líquido do Período (RLP) determina-se pela diferença entre o Resultado Antes de Imposto (RAI) e o Imposto sobre o Rendimento do Período (IRP). Uma vez que as empresas objeto deste estudo seguem a NIC 12, contabilizam o imposto sobre o rendimento pelo método dos efeitos fiscais. Neste caso, o IRP traduz o gasto de imposto do período e, como tal, compreende o imposto corrente (ou estimado) do período (IC) e o imposto diferido (ID).

Após a contabilização do IC, a contabilização do ID poderá aumentar ou diminuir o resultado obtido até esse momento. Designando este resultado de Resultado Antes de Imposto Diferido (RAID), se o ID for negativo, o RLP será superior ao RAID, e se o ID for positivo, o RLP será inferior ao RAID. Esquemáticamente, ter-se-á:

$$\text{RLP} = \text{RAI} - \text{IRP}$$

$$\Leftrightarrow \text{RLP} = \text{RAI} - (\text{IC} + \text{ID})$$

$$\Leftrightarrow \text{RLP} = \text{RAI} - \text{IC} - \text{ID}$$

$$\Leftrightarrow \text{RLP} = \text{RAID} - \text{ID}$$

O reconhecimento e mensuração dos impostos diferidos, explicado na secção 2.4, pressupõe a intervenção do julgamento profissional, permitindo ao gestor exercer a sua discricionariedade sobre a rubrica do imposto diferido. Tal como se descreveu na secção 3.2., as empresas com valores cotados defrontam-se com incentivos à manipulação dos resultados que se podem consubstanciar em práticas conducentes quer ao aumento, quer à diminuição dos resultados. Neste contexto, a rubrica do imposto diferido pode configurar um instrumento de manipulação dos resultados.

No Capítulo 4 apresentou-se evidência que demonstra que os impostos diferidos são utilizados para: evitar “perdas” (e.g. Burgstahler *et al.*, 2002); evitar diminuições dos resultados (e.g. Kasipillai e Mahenthiran, 2013); originar um “*big bath*” (e.g. Visvanathan, 1998); atingir ou exceder as previsões dos analistas (e.g. Dhaliwal *et al.*, 2004; Frank e

Rego, 2006; Herbohn *et al.*, 2010); e para alisar os resultados (e.g. Schrand e Wong, 2003; Holland e Jackson, 2004; Frank e Rego, 2006).

Neste contexto, o presente estudo procura responder às seguintes questões de investigação:

Q1) As empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar “perdas”?

Q2) As empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar diminuições dos resultados?

Q3) As empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para originar um “*big bath*”?

Q4) As empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para alisar os resultados?

5.2. Seleção da amostra e estatísticas descritivas

Dado o objetivo deste estudo, a amostra foi selecionada com base no conjunto de entidades cotadas na *Euronext Lisbon* e que integravam o PSI Geral a 31-12-2016, tendo-se optado por analisar a informação financeira consolidada, dada a maior disponibilidade da mesma, comparativamente com a informação financeira em base individual.

Para se poder analisar um período suficientemente lato e consistente, definiu-se como horizonte temporal para o estudo o período de 2005 a 2015. A escolha do ano de 2005 como o primeiro ano da amostra justifica-se pelo facto destas entidades terem adotado, a partir de 2005, as IAS/IFRS nas suas contas consolidadas, na sequência da entrada em vigor no ordenamento jurídico nacional do Regulamento n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho.

A recolha dos dados teve por base a consulta dos Relatórios e Contas publicados no *site* da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM)¹⁰, recorrendo-se aos *sites* das entidades sempre que a informação não estava disponível ou completa no *site*

¹⁰ A CMVM foi criada em abril de 1991 e tem como missão supervisionar e regular os mercados de instrumentos financeiros, assim como os agentes que neles atuam, promovendo a proteção dos investidores. As entidades abrangidas pelo Código dos Valores Mobiliários (CVM) deverão, de acordo com os artigos 245.º do CVM e 8.º do Regulamento da CMVM n.º 5/2008, enviar e publicar os documentos de prestação de contas anuais.

da CMVM. As variáveis necessárias para o estudo provêm do balanço, da demonstração dos resultados e das notas do Anexo.

Importa referir que foram excluídos de imediato três grupos de entidades, nomeadamente, as entidades do setor financeiro, uma vez que apresentam critérios contabilísticos diferentes em determinadas matérias; as Sociedades Anónimas Desportivas (SAD), por apresentarem um período de relato diferente do ano civil, o que poderia colocar em causa a comparabilidade da informação; e as entidades com capitais públicos, onde as especificidades da gestão podem induzir a diferentes motivações para a manipulação dos resultados.

Após uma análise mais detalhada da informação disponível, foram ainda excluídas as seguintes entidades:

- EDP Renováveis, pelo facto de adotar um normativo contabilístico diferente;
- Estoril Sol, por não reconhecer impostos diferidos;
- ISA, por não existirem dados suficientes disponíveis (quer no *site* da CMVM, quer no *site* da entidade) para o período de análise;
- Sociedade Comercial Orey Antunes, pela sua componente financeira.

De referir ainda que a LUZ SAÚDE e a SONAE CAPITAL não possuem dados referentes ao período completo de 2005 a 2015, havendo informação disponível para a LUZ SAÚDE apenas de 2010 a 2015 e para SONAE CAPITAL de 2007 a 2015. Contudo, optou-se por manter estas entidades na amostra.

Da aplicação dos critérios de seleção descritos, resultaram 389 observações, relativas a 36 entidades integrantes do PSI Geral. O desfasamento das variáveis em um período, necessário ao cálculo da variação do resultado entre dois períodos consecutivos, levou à redução do número de observações para 353. Destas eliminaram-se 12, onde o imposto diferido era zero. Deste modo, a amostra final é constituída por 341 observações, relativas a 36 entidades e a um período temporal situado entre 2006 e 2015.

Na Tabela 5.1 são identificadas as entidades que integram a amostra, indicando-se o respetivo setor de atividade, definido de acordo com a classificação *Industry Classification Benchmark* (ICB).

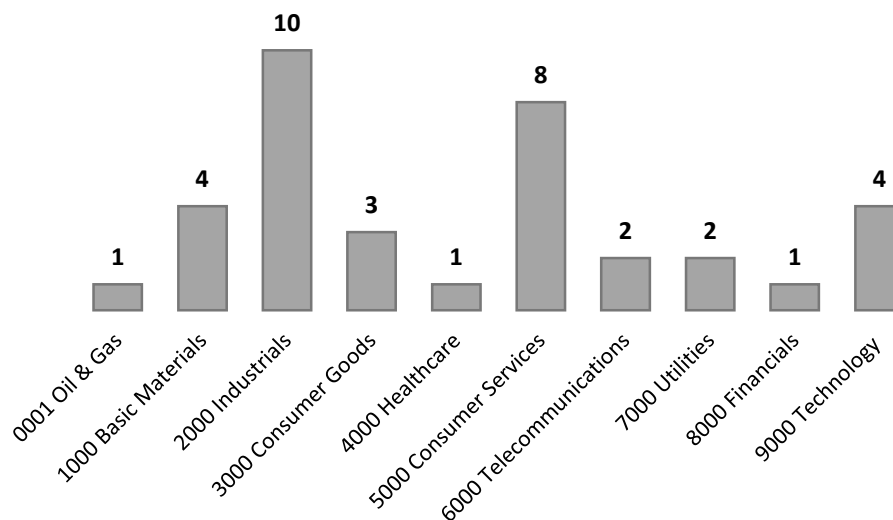
Tabela 5.1 – Identificação das entidades que integram a amostra

Empresa	Industry	Sector
ALTRI	2000 Industrials	2720 General Industrials
CIMPOR	2000 Industrials	2350 Construction & Materials
COFINA	5000 Consumer Services	5550 Media
COMPTA	9000 Technology	9530 Software & Computer Services
CORTICEIRA AMORIM	3000 ConsumerGoods	3530 Beverages
EDP	7000 Utilities	7530 Electricity
F.RAMADA	1000 BasicMaterials	1750 Industrial Metals & Mining
GALP ENERGIA	0001 Oil & Gas	0530 Oil & Gas Producers
GLINTT	9000 Technology	9530 Software & Computer Services
IBERSOL	5000 Consumer Services	5750 Travel & Leisure
IMOB. C GRÃO PARÁ	2000 Industrials	2350 Construction & Materials
IMPRESA	5000 Consumer Services	5550 Media
INAPA	1000 BasicMaterials	1730 Forestry & Paper
J.MARTINS	5000 Consumer Services	5330 Food & Drug Retailers
LISGRAFICA	2000 Industrials	2790 Support Services
LUZ SAUDE	4000 HealthCare	4530 Health Care Equipment & Services
MARTIFER	2000 Industrials	2720 General Industrials
MEDIA CAPITAL	5000 Consumer Services	5550 Media
MOTA ENIGL	2000 Industrials	2350 Construction & Materials
NOS	5000 Consumer Services	5550 Media
NOVABASE	9000 Technology	9530 Software & Computer Services
PHAROL	6000 Telecommunications	6530 Fixed Line Telecommunications
REDITUS	9000 Technology	9530 Software & Computer Services
REN	7000 Utilities	7530 Electricity
SAG GEST	5000 Consumer Services	5370 General Retailers
SDC INV.	2000 Industrials	2350 Construction & Materials
SEMAPA	1000 Basic Materials	1730 Forestry & Paper
SONAE	5000 Consumer Services	5330 Food & Drug Retailers
SONAE CAPITAL	8000 Financials	8770 Financial Services
SONAE INDÚSTRIA	2000 Industrials	2350 Construction & Materials
SONAECOM	6000 Telecommunications	6570 Mobile Telecommunications
SUMOL + COMPAL	3000 ConsumerGoods	3530 Beverages
TEIXEIRA DUARTE	2000 Industrials	2350 Construction & Materials
THE NAVIGATOR COMP	1000 Basic Materials	1730 Forestry & Paper
TOYOTA CAETANO	2000 Industrials	2750 Industrial Engineering
VAA VISTA ALEGRE	3000 Consumer Goods	3720 Household Goods & Home Construction

Fonte: Elaboração própria, com base na informação disponível em www.bolsadelisboa.com.pt/cotacoes/accoes-lisboa.

Como se pode visualizar no Gráfico 5.1, a maioria das empresas a analisar insere-se no setor “*Industrials*”.

Gráfico 5.1 – Estrutura setorial da amostra (n.º de entidades por setor)



Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 5.2 apresentam-se as estatísticas descritivas relativas às variáveis contabilísticas da amostra retiradas do balanço e da demonstração dos resultados.

Tabela 5.2 – Estatísticas descritivas da amostra (valores em milhares de euros)

	Média	Mediana	Quantil		Desvio-padrão
			25	75	
Ativo	3.246.967	762.811	223.601	3.268.809	7.089.294
Passivo	2.535.648	572.107	147.552	2.395.831	6.530.033
CP	865.621	174.193	86.190	1.022.890	1.898.042
VN	1.946.989	517.770	168.218	1.432.621	3.789.371
RLP	91.912	11.259	423	88.949	242.091
AID	74.735	14.360	3.562	60.830	178.075
PID	84.364	10.648	1.487	71.239	191.488

Fonte: Elaboração própria.

Como se pode verificar pela análise à tabela 5.2, as empresas da amostra apresentam, em termos médios, um valor do total do ativo de 3.246.967 milhares de euros. Os valores médios do Passivo e dos Capitais Próprios sugerem, por sua vez, que

as empresas da amostra têm uma reduzida autonomia financeira. Relativamente ao Volume de Negócios e ao Resultado Líquido do Período, estas empresas apresentam valores médios de 1.946.989 milhares de euros e 91.912 milhares de euros, respetivamente. Já no que diz respeito aos impostos diferidos no Balanço, os ativos por impostos diferidos ascendem, em termos médios, a 74.735 milhares de euros, enquanto os passivos por impostos diferidos totalizam 84.364 milhares de euros. Verifica-se, assim, um reduzido peso destas rubricas no total do Ativo e do Passivo.

Analisando o desvio-padrão, podemos observar que, em termos médios, existe alguma variabilidade entre os valores observados para todas as variáveis contabilísticas em relação à sua média. Esta variabilidade deve-se à heterogeneidade da amostra em termos de dimensão das empresas, verificando-se também em relação à mediana, já que, para todas as variáveis em análise, a mediana difere consideravelmente da média.

5.3. Metodologia

A abordagem mais utilizada para testar a utilização dos impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados baseia-se em modelos *cross-sectional* (e.g. Miller e Skinner, 1998; Schrand e Wong, 2003; Gordon e Joos, 2004; Holland e Jackson, 2004; Frank e Rego, 2006). Estes modelos procuram representar o comportamento da variável “imposto diferido” (variável dependente) em função de dois tipos de variáveis independentes: i) variáveis que explicam a variação não discricionária do imposto diferido, que é função das regras de contabilização; e ii) variáveis que explicam a variação discricionária do imposto diferido, que representam as motivações e práticas de manipulação dos resultados subjacentes ao contexto analisado.

As variáveis que captam o efeito associado às regras de contabilização consistem nas rubricas que estão na origem do reconhecimento dos ativos e dos passivos por impostos diferidos, ou seja, diferenças temporárias dedutíveis, prejuízos e créditos fiscais não utilizados e diferenças temporárias tributáveis.

No caso das empresas que constituem a amostra deste estudo, a informação divulgada nas notas do Anexo não permite conhecer, para todas as empresas, as diferenças temporárias dedutíveis e tributáveis que estiveram na origem dos ativos e passivos por impostos diferidos, mas tão só os prejuízos fiscais e a decomposição do saldo dos ativos e passivos por impostos diferidos por tipo de diferença que os originou. Nas Tabelas 5.3 e 5.4 apresenta-se uma análise mais pormenorizada aos impostos diferidos das empresas que integram a amostra, respetivamente, à origem dos

ativos e dos passivos por impostos diferidos reconhecidos. Por parcimónia na apresentação dos valores, apenas se indicam os anos de 2005 e de 2015 (anos inicial e final da amostra).

Tabela 5.3 – Origem dos ativos por impostos diferidos

Ativos por impostos diferidos (valores em milhares de euros)		
Rubricas	2005	2015
Prejuízos fiscais	835.043	1.604.702
Provisões e perdas por imparidade	826.296	897.958
Benefícios de pensões	941.178	155.233
Ativos tangíveis, intangíveis e propriedades de investimento	338.435	291.316
Investimentos financeiros	175.520	293.405
Outros	127.706	197.905
Reavaliações	62.600	169.742
Regime do acréscimo	62.499	93.884
Diferenças de câmbio	0	133.192
Ativos e passivos regulatórios	131.330	0
Desvio e défice tarifário	0	109.855
Ativos biológicos	84.084	776
Mais-valias	2.797	40.229
Justo Valor	0	41.081
Benefícios fiscais	2.172	35.162
Bens de uso público	0	24.071
Crédito de imposto por dupla tributação económica	4.956	14.979
Harmonização de políticas contabilísticas	654	9.928
Subsídios	1.277	7.861
Proveitos permitidos	0	8.541
Empréstimos obrigacionistas	7.874	0
Ajustamentos de consolidação	0	4.389
Instrumentos de cobertura	2.382	0
Ajustamentos <i>overlifting</i>	0	927
Custos com contratos	576	0
Existências	499	0
Outros créditos	0	172
Atividades descontinuadas	208	-170
Compensação de impostos diferidos	-325.246	-2.318.074
TOTAL	3.284.848	1.819.079

Fonte: Elaboração própria, com base nas notas do Anexo das empresas constituintes da amostra referentes ao detalhe do saldo dos ativos por impostos diferidos

Tabela 5.4 – Origem dos passivos por impostos diferidos

Passivos por impostos diferidos (valores em milhares de euros)		
Rubricas	2005	2015
Justo valor	513.453	1.122.017
Ajustamentos em ativos tangíveis, intangíveis	63.231	1.390.801
Reavaliações	612.148	199.259
Défice tarifário	0	683.727
Proveitos de parcerias institucionais	0	430.304
Mais e menos valias	349.105	9.042
Amortizações	112.011	230.210
Regime do acréscimo	6.946	220.224
Investimentos financeiros	121.652	50.542
Existências	111.265	729
Variações cambiais	98.932	12.539
Fundo de comércio	105.644	0
Outros	-116.920	183.378
Ativos e passivos regulatórios	60.363	0
Provisões e perdas por imparidade	10.980	32.641
Dividendos	0	27.612
Proveitos permitidos	0	22.622
Harmonização de políticas contabilísticas	9.159	12.423
Bens de uso público	0	9.450
Benefícios de pensões	6.068	2.110
Atividades descontinuadas	5.219	9
Subsídios	0	3.301
PER (desconto de dívidas)	0	3.272
Incentivos fiscais	0	3.231
Resultados negativos em ACE (Agrupamentos Complementares de Empresas)	1.664	0
Instrumentos de cobertura	17	452
Resultados não tributados	0	459
Ajustamentos <i>underlifting</i>	0	389
Desconto de dívidas	0	263
Direitos contratuais	0	168
Ajustamentos de consolidação	0	153
Compensação de impostos diferidos	0	-2.316.121
TOTAL	2.072.940	2.337.222

Fonte: Elaboração própria, com base nas notas do Anexo das empresas constituintes da amostra referentes ao detalhe do saldo dos passivos por impostos diferidos

Da análise à Tabela 5.3, verifica-se que os prejuízos fiscais, as provisões e perdas por imparidade e os benefícios de pensões são as rubricas que, em 2005, compõem maioritariamente o saldo dos ativos por impostos diferidos. Em 2015, a tendência mantém-se, exceto para os benefícios de pensões. Note-se, ainda, o efeito (negativo) da rubrica de compensações de impostos diferidos.

Analisando a Tabela 5.4, observa-se que as rubricas relacionadas com o justo valor e ajustamentos em ativos tangíveis e intangíveis predominam, em 2015, na composição do saldo dos passivos por impostos diferidos, tendo registado uma evolução considerável comparativamente a 2005. Verifica-se, ainda, uma diminuição do peso das reavaliações de 2005 para 2015.

Resumindo, a análise às Tabelas 5.3 e 5.4 sugere como principais determinantes dos ativos por impostos diferidos, as provisões e perdas por imparidade e os prejuízos fiscais, e dos passivos por impostos diferidos, a aplicação do justo valor e as reavaliações. De salientar que Santos (2016), na sua revisão de literatura, conclui de modo idêntico sobre a origem dos impostos diferidos reconhecidos pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa (exceção feita para a aplicação do justo valor que não é ali mencionada).

No sentido de testar até que ponto se poderiam utilizar *proxies* idênticas à do estudo de Santos (2016) em empresas com valores cotados e relativamente a contas consolidadas, procedeu-se à determinação do coeficiente de correlação de *Spearman* entre a rubrica impostos diferidos, ativos por impostos diferidos e passivos por impostos diferidos e as seguintes rubricas: provisões e perdas por imparidade apresentadas na demonstração dos resultados; variação da rubrica excedente de revalorização apresentada no balanço e prejuízos fiscais divulgados nas notas do Anexo. Os resultados são apresentados na Tabela 5.5.

Como se pode observar da análise à Tabela 5.5, apenas a correlação entre a rubrica prejuízos fiscais e a rubrica imposto diferido (ou os seus componentes: variação dos ativos por impostos diferidos e variação dos passivos por impostos diferidos) é estatisticamente significativa e evidencia o sinal esperado, indicando que um aumento (diminuição) dos prejuízos fiscais origina o reconhecimento (reversão) de ativos por impostos diferidos e, conseqüentemente, a diminuição (aumento) do imposto diferido.

Tabela 5.5 – Correlações de Spearman entre os impostos diferidos e os seus determinantes

	PIPROV	PREJFISC	EXCREV
ID	-0,0080	-0,1435***	-0,0782
ΔAID	0,0186	0,3159***	-
ΔPID	-	-	0,0396

***Correlação significativa a menos de 1%. O teste foi realizado para a totalidade das observações, no período 2005 a 2015. Definição das variáveis: ID é o imposto diferido obtido a partir das notas do Anexo; ΔAID é a variação do saldo dos ativos por impostos diferidos entre dois períodos consecutivos; ΔPID é a variação do saldo dos passivos por impostos diferidos entre dois períodos consecutivos; PIPROV são as perdas por imparidade e as provisões reconhecidas ou revertidas, obtidas a partir da demonstração dos resultados; PREJFISC são os prejuízos fiscais originados ou utilizados num período, obtidos a partir das notas do Anexo; EXCREV é o excedente de revalorização reconhecido ou revertido, determinado através da variação da rubrica de balanço, entre dois períodos consecutivos. Todas as variáveis foram deflacionadas pelo ativo médio da empresa no período de análise.

A reduzida correlação entre a rubrica imposto diferido e as variáveis apontadas como possíveis determinantes da sua variação não discricionária, impede o estabelecimento de uma relação linear entre elas. Este resultado é o reflexo da diversidade de situações que, nas empresas objeto de análise, estão na origem dos impostos diferidos reconhecidos (confrontar Tabelas 5.3 e 5.4).

Neste cenário, não é exequível modelizar o comportamento do imposto diferido do modo indicado no início desta secção. Esta circunstância leva à adoção de um outro tipo de metodologia, idêntica à utilizada por Bauman *et al.* (2001). Este estudo, já analisado na secção 5.1., em vez de efetuar generalizações sobre a manipulação dos resultados, utilizando para tal modelos de regressão *cross-sectional*, seguiu uma abordagem contextual. Esta abordagem consistiu em identificar empresas em posição de levar a cabo determinadas práticas de manipulação dos resultados e analisar se as variações na *valuation allowance* (o instrumento de manipulação objeto de análise) eram consistentes com essas práticas.

Após a definição das variáveis, apresentar-se-ão nas secções seguintes os testes e os resultados relativos à utilização da rubrica imposto diferido como instrumento das seguintes práticas: manipulação para evitar “perdas”, ou seja, evitar apresentar um RLP negativo; manipulação para evitar diminuições do resultado, isto é, evitar que o RLP do ano corrente seja inferior ao RLP do ano anterior; manipulação para originar um “*big bath*”; e alisamento dos resultados. Face às práticas analisadas por Bauman *et al.* (2001), o presente estudo apresenta duas diferenças: não testa a manipulação para atingir ou

exceder as previsões dos analistas, uma vez que não se dispõe de informação sobre estas previsões; e analisa o alisamento dos resultados, prática não estudada por Bauman *et al.* (2001).

Toda a análise estatística será efetuada com recurso ao *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). Os testes a realizar, nomeadamente os testes de independência do Qui-quadrado, os testes ao coeficiente de correlação de *Spearman*, o teste de *Mann-Whitney U* para amostras independentes e o teste de *Wilcoxon (One sample Wilcoxon signed rank test)*, são testes não paramétricos, uma vez que, como se explicará adiante, as variáveis não seguem uma distribuição normal.

5.4. Definição das variáveis

Relembre-se a relação apresentada na secção 5.1:

$$RLP = RAI - IC - ID$$

$$\Leftrightarrow RLP = RAID - ID$$

A variável RLP é obtida diretamente da demonstração dos resultados e as variáveis ID e IC são obtidas a partir das notas do Anexo sobre o imposto sobre o rendimento. A variável RAID pode ser calculada de duas formas:

$$RAID = RAI - IC$$

ou

$$RAID = RLP + ID$$

Nos testes a realizar, será ainda utilizada a variável variação do resultado, designada de VAR, obtida pela diferença entre o RAID do período e o RLP do período anterior. Todas as variáveis são calculadas para cada observação (pares entidade-ano) e são deflacionadas pelo ativo médio da entidade no período analisado. Na Tabela 5.6 são apresentadas algumas estatísticas descritivas destas variáveis.

Como se pode observar, da análise à Tabela 5.6., o RLP e o RAID assumem, em termos médios, valores positivos e mais de metade da amostra apresenta valores positivos para estas variáveis.

Já a variável ID é, em termos médios, negativa. A sua mediana apesar de ser positiva não está muito acima de zero. Isto sugere que em mais de 50% da amostra o ID é positivo levando a que o RLP seja inferior ao resultado que existiria se não fossem

reconhecidos impostos diferidos (o RAID). Porém, a relação entre média e mediana sugere que existirão algumas observações com ID negativo de elevada magnitude, que originarão o efeito oposto.

Tabela 5.6 – Estatísticas descritivas

	Mínimo	Média	Mediana	Máximo	Desvio-padrão
RLP	-0,5133	0,0136	0,0222	0,8043	0,0720
RAID	-0,5102	0,0134	0,0214	0,8938	0,0769
ID	-0,0764	-0,0006	0,0001	0,0896	0,0112
VAR	-0,8890	-0,0008	0,0020	1,0455	0,0937

Número de observações: 341. Definição das variáveis: RLP é o Resultado Líquido do Período; RAID é o Resultado Antes do Imposto Diferido e é igual a RAI – IC ou RLP + ID; IC é o imposto corrente; ID é o imposto diferido; VAR é a variação do resultado dada pela diferença entre o RAID do período e o RLP do período anterior. Todas as variáveis são calculadas para cada observação (por entidade-ano) e deflacionadas pelo ativo médio da entidade ao longo do período analisado.

Quanto à VAR, esta assume, em termos médios, um valor negativo. Contudo, a sua mediana é positiva indicado que, em mais de 50% da amostra, existe uma variação positiva entre o RLP do período anterior e o RAID do período atual. Isto significa que, em mais de 50% da amostra, existe uma tendência de aumento do resultado entre dois períodos contábilísticos. Conjugando os valores da VAR com os do ID, conclui-se que em mais de 50% da amostra a contabilização dos impostos diferidos vem contrariar aquela tendência de aumento. Já os valores médios destas variáveis evidenciam valores negativos e muito próximos, sugerindo a presença de casos onde a contabilização dos impostos diferidos contrariou um decréscimo dos resultados.

Tabela 5.7 – Testes de aderência à normalidade

	Kolmogorov-Smirnov^a			Shapiro-Wilk		
	Estatística	df	p-value	Estatística	df	p-value
RLP	0,201	341	0,000	0,568	341	0,000
RAID	0,203	341	0,000	0,567	341	0,000
ID	0,198	341	0,000	0,700	341	0,000
VAR	0,278	341	0,000	0,422	341	0,000

^a Correção de significância de Lilliefors. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Para testar a aderência à normalidade das variáveis foram realizados os testes de *Kolmogorov-Smirnov* com a correção de *Lilliefors* e o teste de *Shapiro-Wilk*. Os resultados apresentados na Tabela 5.7 mostram que nenhuma das variáveis segue a distribuição normal ($p\text{-value} < 0,05$).

5.5. Testes à utilização dos impostos diferidos para evitar perdas

A contabilização dos impostos diferidos pode constituir a última chance para transformar um resultado negativo num resultado positivo, ainda que próximo de zero.

Após determinar o RAI e o imposto corrente, o resultado obtido, aqui designado de RAID, pode ser positivo ou negativo. Quando o RAID é negativo, e dependendo da sua magnitude, o reconhecimento de um ID negativo pode transformá-lo num RLP positivo (veja-se a explicação dada na secção 5.1 acerca da relação entre RAID, ID e RLP). Dependendo das motivações subjacentes e dos valores envolvidos, o gestor poderá tirar partido do seu julgamento profissional para produzir o efeito desejado.

Na Tabela 5.8 apresenta-se uma tabulação para o sinal do RAID (negativo ou positivo) e para o sinal do ID (negativo ou positivo).

Tabela 5.8 – Sinal do RAID versus sinal do ID

	RAID negativo	RAID positivo	Total
ID negativo	61	106	167
ID positivo	26	148	174
Total	87	254	341
Teste Qui-Quadrado = 19,77 ($p\text{ value} = 0,000$)			

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Como se pode observar na Tabela 5.8, das 341 observações que constituem a amostra, 167 (49%) têm ID negativo e 174 (51%) têm ID positivo. Quando se analisam as 87 observações onde o RAID é negativo, constata-se que a proporção de observações com ID negativo é de 70% (61/87). Fazendo a mesma análise para as 254 observações onde o RAID é positivo, constata-se que a proporção é de 42% (106/254). Daqui parece resultar uma relação entre o sinal do RAID e o sinal do ID, notando-se um maior número de casos em que o ID é negativo, quando o RAID é também negativo.

Para testar a independência das variáveis, sinal do RAID e sinal do ID, realizou-se o teste de independência do Qui-quadrado. Os valores encontrados para este teste permitem rejeitar a hipótese nula da independência das variáveis, para um nível de significância de 5%, concluindo-se pela existência de uma relação entre o sinal do RAID e o sinal do ID. Tal relação é consistente com a utilização dos impostos diferidos para evitar “perdas”.

Na Tabela 5.9, as observações são agrupadas em função do sinal do RAID e para cada grupo são calculadas a média, a mediana e o primeiro e terceiro quartil do ID e do próprio RAID.

Tabela 5.9 – Valores do RAID e do ID em função do sinal do RAID

	N	Média	Q1	Mediana	Q3	Correlação de Spearman (p-value)
RAID negativo						
RAID	87	-0,0550	-0,0668	-0,0294*	-0,0097	0,025
ID		-0,0060	-0,0090	-0,0022*	0,0003	(p=0,822)
RAID positivo						
RAID	254	0,0368	0,0166	0,0321*	0,0459	0,387
ID		0,0013	-0,0015	0,0006*	0,0039	(p=0,000)
Teste de Mann-Whitney U						
RAID	Z = -13,923; p-value = 0,000					
ID	Z = -5,799; p-value = 0,000					

*Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de Wilcoxon (One Sample Wilcoxon Signed Rank Test). As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Se o ID for utilizado para evitar “perdas”, então para um RAID negativo espera-se que o ID seja significativamente negativo. Os resultados corroboram a expectativa. Nos casos em que o RAID é negativo, a mediana do ID é significativamente negativa (-0,0022) e nos casos em que o RAID é positivo, a mediana do ID é significativamente positiva (0,0006). O teste *Mann-Whitney U* permite afirmar que existem diferenças significativas entre o ID, sendo que este é menor (mais negativo) no grupo em que o RAID é negativo, comparativamente com o do grupo onde o RAID é positivo.

Os resultados obtidos para a variável ID, quando o RAID é negativo, sugerem uma relação consistente com a prática de manipulação para evitar “perdas”. No entanto, esta relação pode advir de outros fatores, tais como, o reconhecimento de ativos por impostos

diferidos (e conseqüente ID negativo) na seqüência da ocorrência de prejuízos fiscais reportáveis (muitas vezes associados a um resultado contabilístico também negativo). Se tal acontecer, espera-se a existência de uma correlação positiva entre a variável ID e RAID, quando este é negativo, indicando que quanto menor (mais negativo) for o RAID, menor (mais negativo) será o ID. A análise à correlação entre o ID e o RAID, através do coeficiente de *Spearman*, demonstra que a mesma apenas é significativa, e indicativa de uma relação linear positiva, nos casos em que o RAID é positivo ($p\text{-value} < 0,05$).

O facto da correlação entre o ID e o RAID não ser estatisticamente significativa quando o RAID é negativo (ver Tabela 5.9) pode dever-se à existência de uma relação não linear entre as duas variáveis, em função da magnitude do RAID negativo.

No sentido de aprofundar o estudo da relação entre o ID e o RAID, nas situações em que este é negativo (87 observações), prossegue-se a análise na Tabela 5.10, dividindo estas observações em dois grupos: acima e abaixo da mediana do RAID.

Tabela 5.10 – ID em função da magnitude do RAID negativo

	N	Média (mediana) RAID negativo	Média (mediana) ID	Correlação de <i>Spearman</i> ($p\text{-value}$)
RAID negativo < mediana	43	-0,1002 (-0,0674)*	-0,0080 (-0,0018)*	0,131 ($p=0,403$)
RAID negativo > mediana	44	-0,0108 (-0,0097)*	-0,0041 (-0,0027)*	-0,137 ($p=0,374$)
Teste de <i>Mann-Whitney U</i>				
ID $Z = -0,238$; $p\text{-value} = 0,812$				

*Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de *Wilcoxon (One Sample Wilcoxon Signed Rank Test)*. Tal como consta na Tabela 5.9, a mediana do RAID negativo é -0,0294. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Os resultados apresentados na Tabela 5.10 evidenciam que a mediana do ID é negativa nos dois grupos, mas o teste *Mann-Whitney U* indica que a mesma não é estatisticamente diferente nos dois grupos analisados. Quanto à correlação entre o RAID negativo e o ID, apesar de se observar diferentes sinais nos dois grupos, a mesma não é estatisticamente significativa em nenhum deles. Estes resultados sugerem que a relação entre o ID e o RAID negativo não depende da magnitude do RAID negativo.

A utilização do ID como instrumento de manipulação para evitar “perdas”, quando o RAID está mais próximo de zero, pode estar associada a uma maior incidência de casos em que o ID é negativo no grupo “RAID negativo > mediana”. No sentido de analisar este

aspecto, na Tabela 5.11 apresenta-se uma tabulação para a magnitude do RAID negativo (acima ou abaixo da mediana) e para o sinal do ID (positivo ou negativo).

Como se pode constatar da análise à Tabela 5.11, e tal como já se tinha observado anteriormente, das 87 observações em que o RAID é negativo, 70% (61/87) também têm ID negativo. Esta proporção mantém-se quer no grupo “RAID negativo < mediana” (30/43), quer no grupo “RAID negativo > mediana” (31/44).

Tabela 5.11 – Magnitude do RAID negativo versus sinal do ID

	RAID negativo < mediana	RAID negativo > mediana	Total
ID negativo	30	31	61
ID positivo	13	13	26
Total	43	44	87
Teste Qui-Quadrado = 0,000 (<i>p-value</i> = 0,944)			

Tal como consta na Tabela 5.9, a mediana do RAID é -0,0294. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Para testar a hipótese nula de independência entre a magnitude do RAID negativo e sinal do ID, utilizou-se o teste do Qui-Quadrado. Os valores encontrados para este teste levam à não rejeição da hipótese nula de independência das variáveis, concluindo-se que o sinal do ID é independente da magnitude do RAID negativo, ou seja, o número de casos em que se observa um ID negativo não depende da magnitude do RAID, mas sim do facto de o mesmo ser negativo.

Os resultados obtidos nas análises anteriores sugerem que a relação entre o RAID negativo e o ID negativo é consistente com a presença de práticas de manipulação para evitar “perdas”. De seguida, identificam-se e analisam-se de um conjunto de situações relativamente às quais é provável que os impostos diferidos tenham sido manipulados no sentido de evitar o relato de “perdas”, ou seja, em que o ID negativo transformou um RAID negativo num RLP positivo. Para identificar estes casos calculou-se o seguinte rácio (EM1), para as 61 observações em que o RAID é negativo e o ID é também negativo:

$$EM1 = \frac{\text{ID negativo}}{\text{RAID negativo}}$$

Das 61 observações analisadas, em 16 (26%) observa-se $EM1 > 1$, ou seja, o ID negativo tornou um RAID negativo num RLP positivo (não existe nenhum caso em que

EM1=1). Na Tabela 5.12 apresentam-se as estatísticas descritivas das variáveis ID negativo e RAID negativo, neste grupo de observações.

Tabela 5.12 - Estatísticas descritivas para o grupo EM1>1 (N=16)

	Média	Q1	Mediana	Q3
ID negativo	-0,0156	-0,0167	-0,0118	-0,0045
RAID negativo	-0,0071	-0,0084	-0,0038	-0,0014

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Anteriormente, na Tabela 5.9, observou-se que, quando o RAID é negativo (em 87 observações), a mediana do ID e do RAID eram, respetivamente, -0,0022 e -0,0294. Da análise à Tabela 5.12, agora apresentada, verifica-se que, nos casos em que EM1>1, a mediana do ID é -0,0118 e a mediana do RAID é -0,0038. Comparando ambos os grupos, observa-se que no grupo onde EM1>1, a mediana do ID é menor (mais negativa) e a mediana do RAID é maior (menos negativa).

A relação observada para a mediana do ID é, em parte, explicada pelo facto do grupo onde EM1>1, apenas contemplar situações de ID negativo, por contraposição ao grupo de 87 observações, onde existem casos em que o ID é positivo. Porém, a relação verificada para a mediana do RAID, que é negativo em ambos os grupos, indica que a “perda” é evitada através do ID negativo quando o resultado está mais próximo de zero, ou seja, quando é menos negativo. Este resultado ilustra um comportamento racional por parte do gestor que, sabendo que a margem de manipulação dos impostos diferidos não é ilimitada, utiliza este instrumento apenas quando o mesmo permita atingir o objetivo previsto, o que é mais provável acontecer quando a “perda” é menor.

A Tabela 5.13 apresentam-se as 9 entidades, bem como os períodos, em que se verificou um RLP positivo por via da contabilização de um ID negativo. Como se pode observar os anos de 2007 e 2008 (o início da “crise”) foram aqueles em que se verificou que mais empresas divulgaram um RLP positivo após procederem à contabilização dos impostos diferidos, quando anteriormente apresentavam um RAID negativo. A empresa “X” é aquela em que mais se observa esta prática, pois em sete dos onze períodos em análise verifica-se que ID (negativo) > RAID negativo, originando um RLP positivo.

Tabela 5.13 – Observações do grupo EM1>1

Empresa	Ano	RAID	ID	RLP
D	2007	-0,0468	-0,0764	0,0296
H	2008	-0,0039	-0,0170	0,0131
Q	2008	-0,0030	-0,0121	0,0091
X	2006	-0,0023	-0,0036	0,0013
	2007	-0,0005	-0,0042	0,0037
	2010	-0,0070	-0,0156	0,0086
	2012	-0,0038	-0,0115	0,0077
	2013	-0,0088	-0,0127	0,0039
	2014	-0,0038	-0,0089	0,0051
	2015	-0,0043	-0,0062	0,0019
Z	2008	-0,0003	-0,0019	0,0016
AA	2011	-0,0032	-0,0054	0,0022
AF	2007	-0,0012	-0,0239	0,0227
	2008	-0,0109	-0,0143	0,0034
AG	2007	-0,0001	-0,0005	0,0004
AH	2013	-0,0136	-0,0360	0,0224

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6. Dado o teor da análise considerou-se apropriado omitir a denominação das entidades.

Em face aos resultados obtidos, como resposta à questão de investigação Q1, poder-se-á afirmar que as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar “perdas” quando estas são de reduzida magnitude.

5.6. Testes à utilização dos impostos diferidos para evitar diminuições dos resultados

De modo semelhante à prática de manipulação dos resultados para evitar “perdas”, a contabilização dos impostos diferidos pode ser também utilizada para evitar apresentar um resultado inferior ao do período anterior, ou seja, evitar uma diminuição do resultado. Quando o RAID obtido no período é menor do que o RLP do ano anterior, o reconhecimento de um ID negativo pode atenuar ou reverter essa tendência.

A presença desta prática pressupõe a existência de uma associação entre as situações em que a variação do resultado é negativa e o ID é também negativo. Relembre-se que a variação do resultado, doravante designada apenas de “variação” (VAR), é dada pela diferença entre o RAID do período e o RLP do período anterior.

Na Tabela 5.14 apresenta-se uma tabulação para o sinal da VAR (negativo ou positivo) e para o sinal do ID (negativo ou positivo).

Tabela 5.14 – Sinal da VAR versus sinal do ID

	VAR negativa	VAR positiva	Total
ID negativo	106	61	167
ID positivo	48	126	174
Total	154	187	341
Teste Qui-Quadrado = 44,31 (<i>p-value</i> = 0,000)			

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Das 341 observações que formam a amostra, e como já se havia constatado, 167 (49%) têm ID negativo e 174 (51%) têm ID positivo. Das 154 observações em que a VAR é negativa, 69% evidenciam um ID negativo (106/154). Replicando a análise para as 187 observações em que a VAR é positiva, obtém-se uma percentagem de casos com ID negativo de 33% (61/187). Este resultado sugere a existência de uma relação entre o sinal da VAR e o sinal do ID, observando-se uma maior incidência de casos onde o ID é negativo quando a VAR é negativa.

O teste do Qui-quadrado permite rejeitar a hipótese nula de independência entre o sinal das variáveis VAR e ID, para um nível de significância de 5%. Deste modo, a relação observada entre o sinal da VAR e o sinal do ID é consistente com a prática de manipulação dos resultados de modo a evitar diminuições dos resultados, através dos impostos diferidos.

De notar que desta análise também se observa que nos casos em que a VAR é positiva tendem a predominar ID positivos. Em conjunto, os dois tipos de relação observados podem sugerir possíveis práticas de alisamento do resultado (a serem analisadas na secção 5.8).

Na Tabela 5.15, adota-se um procedimento idêntico ao da Tabela 5.9, ou seja, as observações são agrupadas em função do sinal da VAR e para cada grupo são calculadas a média, mediana e o primeiro e terceiro quartil do ID e da VAR. Se o ID for

utilizado para evitar uma diminuição dos resultados, observar-se-á um ID negativo quando a VAR é negativa.

Os resultados demonstram que quando a VAR é negativa, o ID é significativamente negativo (mediana = - 0,0020) e quando a VAR é positiva o ID é significativamente positivo (mediana = 0,0011). O teste de *Mann-Whitney U* permite concluir que a mediana é estatisticamente diferente nos dois grupos analisados, sendo que o ID é menor no grupo em que a VAR é negativa, comparativamente com o grupo em que a VAR é positiva. Esta evidência é consistente com a possível utilização do ID para evitar uma diminuição dos resultados.

A análise à correlação entre as variáveis, com base no teste ao coeficiente de correlação de *Spearman*, permite concluir que, em ambos os grupos, as mesmas são estatisticamente significativas e indicativas da existência de uma relação linear positiva entre as variáveis VAR e ID.

Tabela 5.15 – Valores da VAR e do ID em função do sinal da VAR

	N	Média	Q1	Mediana	Q3	Correlação de Spearman (p-value)
VAR negativa						
VAR	154	-0,0369	-0,0336	-0,0148*	-0,0057	0,230*
ID		-0,0042	-0,0054	-0,0020*	0,0006	(p=0,004)
VAR positiva						
VAR	187	0,0290	0,0058	0,0103*	0,0246	0,166*
ID		0,0024	-0,0006	0,0011*	0,0047	(p=0,023)
Teste de Mann-Whitney U						
VAR	Z = -15,894; p-value = 0,000					
ID	Z = -7,78; p-value = 0,000					

* Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de *Wilcoxon (One Sample Wilcoxon Signed Rank Test)*. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Prossegue-se a análise apenas com as situações em que a VAR é negativa (154 observações), dividindo as mesmas em dois grupos: acima e abaixo da mediana da VAR. Neste sentido, a Tabela 5.16 apresenta uma tabulação para a magnitude da VAR negativa (acima ou abaixo da mediana) e para o sinal do ID (positivo ou negativo).

Tal como se havia constatado em análise anterior, das 154 observações em que a VAR é negativa, 69% (106/154) também têm ID negativo. No grupo “VAR negativa <

mediana” esta proporção é de 61% (47/77) e no grupo “VAR negativa > mediana” esta proporção é de 77% (59/77).

Para um nível de significância de 5%, o teste do Qui-quadrado levou à rejeição da hipótese nula de independência entre as variáveis magnitude da VAR negativa e sinal do ID, donde se conclui que o número de casos em que o ID é negativo tende a ser superior nas situações em que a VAR negativa se encontra mais próxima de zero (menor variação negativa).

Tabela 5.16 – Magnitude da VAR negativa versus sinal do ID

	VAR negativa < mediana	VAR negativa > mediana	Total
ID negativo	47	59	106
ID positivo	30	18	48
Total	77	77	154
Teste Qui-Quadrado = 4,358 (p-value = 0,000)			

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Na Tabela 5.17 apresentam-se os valores da média e da mediana para o ID, nos dois grupos definidos.

Tabela 5.17 – ID em função da magnitude da VAR negativa

	N	Média (mediana) VAR negativa	Média (mediana) ID	Correlação de Spearman (p-value)
VAR negativa < mediana	77	-0,0679 (-0,0336)*	-0,0069 (-0,0036)*	0,011 (p=0,935)
VAR negativa > mediana	77	-0,0060 (-0,0057)*	-0,0014 (-0,0005)*	-0,076 (p=0,511)
Teste de Mann-Whitney U				
ID	Z = -3,538; p-value = 0,000			

* Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de Wilcoxon (One Sample Wilcoxon Signed Rank Test). Tal como consta na Tabela 5.15, a mediana da VAR negativa é -0,0148. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Os resultados apresentados na Tabela 5.17 demonstram que o ID tende a ser negativo nos dois grupos analisados, sendo menor (mais negativo, ou seja, com um efeito mais positivo nos resultados) quando VAR negativa < mediana. O teste Mann-Whitney U indica que a mediana é estatisticamente diferente nos dois grupos analisados,

verificando-se um ID estatisticamente maior (é menos negativo, em termos médios) no grupo “VAR negativa > mediana”, quando comparado com o grupo “VAR negativa < mediana”. Apesar de as correlações entre o ID e a VAR evidenciarem sinais diferentes nos dois grupos, as mesmas não são estatisticamente significativas ($p\text{-value} > 0,05$).

A evidência obtida nos testes realizados sugere que haverá uma maior propensão para reconhecer ID negativos, quando a VAR é mais negativa, ou seja, quando o resultado, antes do reconhecimento do ID, sofreu uma maior diminuição face ao resultado líquido do ano anterior, o que é consistente com a prática de manipulação em análise.

De seguida, proceder-se-á à análise dos casos em que o ID negativo evitou uma diminuição do resultado. Para tal, calculou-se o seguinte rácio, EM2, para as 106 observações em que a VAR é negativa e o ID é também negativo:

$$EM2 = \frac{\text{ID negativo}}{\text{VAR negativa}}$$

Das 106 observações analisadas, em 23 (22%) verifica-se $EM2 > 1$, ou seja, respeitam a situações em que o ID negativo evitou uma diminuição do resultado (não existe nenhum caso em que $EM2 = 1$).

Na Tabela 5.18 são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis ID negativo e VAR negativa, para as 23 observações onde $EM2 > 1$.

Tabela 5.18 – Estatísticas descritivas para o grupo $EM2 > 1$ (N=23)

	Média	Q1	Mediana	Q3
ID negativo	-0,0146	-0,0206	-0,0065	-0,0042
VAR negativa	-0,0092	-0,0113	-0,0034	-0,0018

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Quando se analisou a Tabela 5.15, observou-se que, quando a VAR é negativa (154 observações), a mediana do ID e da VAR eram, respetivamente, de -0,0020 e -0,0148. Dos valores agora apresentados na Tabela 5.18, constata-se que no grupo onde $EM2 > 1$, a mediana do ID é de -0,0065 e a mediana da VAR é de -0,0034. Daqui resulta que no grupo $EM2 > 1$, a mediana do ID é menor (mais negativa) e a mediana da VAR é maior (menos negativa).

A relação obtida para a mediana do ID resulta, em parte, do facto do grupo $EM2 > 1$ apenas conter observações onde o ID é negativo, o que não acontecia no grupo de 154 observações, onde algumas tinham ID positivo. A relação observada para a mediana da

VAR, negativa em ambas as análises, sugere que a manipulação para evitar diminuições do resultado, através dos impostos diferidos, ocorreu para diminuições do resultado de menor magnitude.

Tabela 5.19 – Observações do grupo EM2>1

Empresa	Ano N	VAR	ID
C	2007	-0,0286	-0,0311
D	2006	-0,0410	-0,0649
F	2013	-0,0017	-0,0020
I	2012	-0,0039	-0,0065
	2013	-0,0057	-0,0064
	2014	-0,0068	-0,0068
M	2014	-0,0001	-0,0010
Q	2011	-0,0034	-0,0091
U	2008	-0,0025	-0,0028
	2010	-0,0028	-0,0058
W	2006	-0,0011	-0,0230
X	2007	-0,0018	-0,0042
	2008	-0,0020	-0,0032
	2009	-0,0004	-0,0035
	2010	-0,0150	-0,0156
	2014	-0,0077	-0,0089
AA	2010	-0,0002	-0,0042
AB	2013	-0,0182	-0,0363
AC	2009	-0,0001	-0,0053
AH	2013	-0,0226	-0,0360
AI	2013	-0,0075	-0,0182
	2015	-0,0030	-0,0053
AK	2009	-0,0354	-0,0355

A VAR é igual ao RAID do ano N menos o RLP do ano N-1. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6. Dado o teor da análise considerou-se apropriado omitir a denominação das entidades.

Na Tabela 5.19 são apresentadas as 15 entidades e os períodos em que a contabilização de um ID negativo evitou uma diminuição do resultado.

Da análise à Tabela 5.19 constata-se que o ano de 2013 foi aquele onde mais vezes se verificou que $EM2 > 1$ (5 das 23 observações), sendo a empresa “X” a que mais adotou esta prática, durante os anos de 2007 a 2010 e em 2014.

Comparando a Tabela 5.13 e a Tabela 5.19, constata-se que algumas observações são comuns, como é o caso da empresa “X” (anos 2007, 2010 e 2014) e a da empresa “AH” (ano 2013). Estes casos podem configurar quer situações de manipulação para evitar “perdas”, quer situações de manipulação para evitar diminuições dos resultados.

Relativamente à questão de investigação Q2, poder-se-á responder que as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar diminuições dos resultados de reduzida magnitude.

5.7. Testes à utilização dos impostos diferidos para originar um “big bath”

Como se explicou na secção 3.2., a prática de manipulação dos resultados para originar um “big bath” consiste em retirar vantagem de um mau desempenho, ou seja, de um resultado negativo, tornando-o ainda menor para, no futuro, aumentar os resultados através da reversão da situação original. Esta prática tem como pressuposto que a diminuição de um resultado, que já era negativo, não traz consequências adicionais para o gestor, o que geralmente acontece quando a “perda” não é de grande magnitude.

A utilização dos impostos diferidos para originar um “big bath” pressupõe que (1) num determinado período em que o RAID é negativo, se reconheça um ID positivo, tornando aquele resultado mais negativo, e que (2) no(s) período(s) seguinte(s) o reconhecimento de um ID negativo, permita apresentar um resultado positivo ou aumentar um resultado positivo de reduzida magnitude. Admite-se que o ID negativo é consequência, no todo ou em parte, da reversão de situações que estiveram na base do ID positivo inicialmente reconhecido.

Da análise efetuada na subsecção 5.5., não parece que o “big bath” seja uma prática generalizada na amostra em estudo, dado o reduzido número de situações em que o RAID é negativo e o ID é positivo (veja-se a Tabela 5.8).

Na Tabela 5.20 apresentam-se algumas estatísticas para as observações onde o ID é positivo.

Tabela 5.20 – Estatísticas descritivas do ID positivo

	N	Média	Q1	Mediana	Q3
Totalidade das as obs.	174	0,0050	0,0010	0,0031*	0,0058
Obs. onde RAID negativo	26	0,0043	0,0008	0,0024*	0,0040
Obs. onde RAID positivo	148	0,0052	0,0010	0,0033*	0,0059
Teste de Mann-Whitney U					
ID positivo $Z = -1,309$; $p\text{-value} = 0,191$					

* Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de *Wilcoxon (One Sample Wilcoxon Signed Rank Test)*. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

O teste de *Mann-Whitney U* não é estatisticamente significativo, o que sugere que o ID positivo não é estatisticamente diferente nos dois grupos analisados (RAID negativo e RAID é positivo).

Para identificar possíveis práticas de “*big bath*” através dos impostos diferidos, analisam-se as 26 observações para as quais, num determinado ano, o RAID é negativo e o ID é positivo, verificando quantas evidenciam, no ano seguinte, um ID negativo. Desta análise resultam 10 situações, relativas a 7 entidades diferentes. Na Tabela 5.21 são apresentadas, para as 10 situações identificadas anteriormente, as variáveis RAID, ID e RLP, quer do ano em que foi originado o “*big bath*” (ano N), quer do ano seguinte (ano N+1).

Tabela 5.21 – Observações com possíveis práticas de “big bath”

Empresa	ANO N				ANO N+1		
	Ano	RAID	ID	RLP	RAID	ID	RLP
M	2012	-0,0075	0,0008	-0,0083	0,0011	-0,0008	0,0019
Q	2010	-0,0588	0,0031	-0,0619	-0,0653	-0,0091	-0,0562
	2014	-0,0825	0,0020	-0,0845	0,0008	-0,0016	0,0024
AD	2014	-0,0064	0,0024	-0,0088	0,0004	-0,0016	0,0020
AE	2010	-0,0483	0,0001	-0,0484	-0,0389	-0,0015	-0,0374
	2012	-0,0287	0,0065	-0,0352	-0,0676	-0,0171	-0,0505
	2014	-0,0264	0,0008	-0,0272	-0,0139	-0,0032	-0,0107
AF	2006	-0,0005	0,0025	-0,0030	-0,0012	-0,0238	0,0226
AJ	2011	-0,0066	0,0009	-0,0075	-0,0138	-0,0033	-0,0105
AK	2007	-0,0847	0,0052	-0,0899	-0,1370	-0,0033	-0,1337

As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6. Dado o teor da análise considerou-se apropriado omitir a denominação das entidades.

Da análise à Tabela 5.21 observa-se apenas uma situação, assinalada a sombreado mais escuro (empresa “AF”), em que a reversão do imposto diferido no ano N+1 permitiu passar de um RAID negativo para um RLP positivo. Este caso tem algumas particularidades que sugerem a presença da prática de “*big bath*”. Como se pode constatar, o RAID do ano N está muito acima da mediana do RAID negativo, que é de -0,0294 (confrontar com a Tabela 5.9), ou seja, o “*big bath*” ocorreu, como esperado, para valores de resultados negativos mais próximos de zero (menos negativos). Relativamente ao ID positivo reconhecido no ano N, embora se encontre abaixo da mediana do ID positivo, que é de 0,0031 (veja-se a Tabela 5.20), o mesmo representa cinco vezes o valor absoluto do respetivo RAID, proporção que não é observada em nenhum outro caso. No ano N+1, este caso também assume valores absolutos do RAID e do ID muito díspares, quando comparados com outras situações de RAID e ID negativos. Por fim, de notar que o valor absoluto do ID negativo reconhecido em N+1 é muito superior ao ID positivo reconhecido em N, o que pode indiciar que a reversão envolveu não só valores do imposto diferido do ano N, mas também de anos anteriores.

Como se referiu, o “*big bath*” também pode ter como objetivo aumentar os resultados quando os mesmos, apesar de serem positivos, são de reduzida magnitude. Este cenário encontra-se representado nas situações assinaladas a sombreado mais claro (empresas “M”, “Q” no ano 2014 e “AD”). De salientar que nestes três casos o RAID do ano N+1 é positivo, mas apresenta valores abaixo da mediana do RAID positivo (veja-se na Tabela 5.9 que a mediana do RAID positivo é de 0,0321). Nas três situações, o ID negativo reconhecido no ano N+1 é, em termos absolutos, muito próximo do valor do ID positivo reconhecido no ano N, representando uma quase total “reversão” da situação originada no ano anterior.

Em resposta à questão de investigação Q3, a análise realizada permite concluir que, algumas empresas portuguesas com valores cotados em bolsa podem ter utilizado os impostos diferidos para originar um “*big bath*”, embora tal não pareça ser uma prática frequente.

5.8. Testes à utilização dos impostos diferidos para alisar resultados

Como se explicou na secção 3.2., o alisamento dos resultados é uma prática de manipulação que visa reduzir a variabilidade dos resultados ao longo do tempo, fazendo-os convergir para um determinado valor. Embora a redução da variabilidade seja um objetivo de médio e longo prazo, a manipulação ocorre anualmente, pelo que o

alisamento dos resultados pode ser perspectivado como uma prática de manipulação que visa aproximar o resultado do período atual do resultado do período anterior.

Na secção 5.6, quando se analisaram as Tabelas 5.14 e 5.15 observou-se uma relação entre o sinal da VAR e o sinal do ID compatível com a utilização dos impostos diferidos para alisar os resultados. De facto, observou-se que quando a VAR é negativa (positiva), o ID tende a ser, em termos médios, negativo (positivo) e, ainda, que a correlação entre a VAR e o ID é positiva e estatisticamente significativa.

No sentido de aprofundar a relação entre a VAR e o ID, prossegue-se a análise considerando duas situações: (1) as 106 observações em que a VAR é negativa e o ID é negativo, ou seja, em que os impostos diferidos “reduziram” a diminuição do resultado; e (2) as 126 observações em que a VAR é positiva e o ID é positivo, isto é, onde os impostos diferidos “reduziram” o aumento do resultado. Cada um destes grupos foi dividido em quintis definidos em função da VAR e para cada quintil foi calculada a média e mediana da VAR e do ID. Os resultados são apresentados nas Tabelas 5.22 e 5.23.

Tabela 5.22 – Média (mediana) do ID e VAR negativos por quintis de VAR negativa

Quartil	N	VAR negativa	ID negativo
1 (VAR mais negativa)	21	-0,1392 (-0,0784)*	-0,0102 (-0,0060)*
2	21	-0,0329 (-0,0330)*	-0,0120 (-0,0046)*
3	21	-0,0175 (-0,0173)*	-0,0081 (-0,0036)*
4	21	-0,0076 (-0,0070)*	-0,0039 (-0,0032)*
5 (VAR menos negativa)	22	-0,0023 (-0,0024)*	-0,0038 (-0,0028)*
Correlação de Spearman 0,305 (<i>p-value</i> = 0,001)			

* Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de Wilcoxon (*One Sample Wilcoxon Signed Rank Test*). As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

Os resultados apresentados na Tabela 5.22 são consistentes com a utilização dos impostos diferidos para reduzir a diminuição do resultado face ao obtido no ano anterior. Os valores do ID negativo acompanham os valores da VAR negativa, à medida que se passa de diminuições de maior magnitude (quartil 1) para diminuições de menor magnitude (quartil 5). De notar que no quintil 5, e em termos absolutos, os valores do ID

são superiores aos valores da VAR. Esta evidência é consistente com a utilização do ID para evitar diminuições dos resultados, quando a diminuição é de reduzida magnitude. Comparando os quintis 4 e 5, observa-se que os valores do ID não variam ao mesmo ritmo da VAR pois, se assim fosse, o valor absoluto do ID seria menor. Este resultado corrobora a ideia de que o gestor, perante uma diminuição de menor magnitude, procura não só reduzi-la, mas evitá-la, tornando o ID mais negativo.

Tabela 5.23 – Média (mediana) do ID e VAR positivos por quintis de VAR positiva

Quartil	N	VAR positiva	ID positivo
5 (maior VAR)	25	0,1114 (0,0456)*	0,0106 (0,0040)*
4	25	0,0212 (0,0207)*	0,0065 (0,0057)*
3	25	0,0115 (0,0117)*	0,0037 (0,0033)*
2	25	0,0072 (0,0069)*	0,0046 (0,0039)*
1 (menor VAR)	26	0,0024 (0,0023)*	0,0027 (0,0020)*
Correlação de Spearman 0,272 (<i>p-value</i> = 0,002)			

* Indica significância estatística a menos de 5%, com base no teste de *Wilcoxon (One Sample Wilcoxon Signed Rank Test)*. As variáveis seguem as definições da Tabela 5.6.

A interpretação da Tabela 5.23 é similar à da Tabela 5.22 e os resultados sugerem a utilização dos impostos diferidos para reduzir o aumento do resultado face ao obtido no ano anterior. À medida que se passa de aumentos maior magnitude (quartil 5) para aumentos de menor magnitude (quartil 1), o ID positivo vai diminuindo. Os valores do ID e da VAR no quartil 5 são próximos, o que demonstra que o gestor exerce a sua discricionariedade até ao ponto que permita reduzir a variação, sem tornar o resultado do ano inferior ao do ano anterior, o que aconteceria se os valores do ID fossem superiores aos da VAR.

Relativamente à questão de investigação Q4, poder-se-á responder que as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para reduzir a variação dos resultados face ao ano anterior, o que pode estar associado a uma estratégia de alisamento dos resultados. O tipo de testes realizados não permite afirmar

que os impostos diferidos são um instrumento de alisamento dos resultados a médio e longo prazo.

6. Conclusões

Esta dissertação teve como objetivo analisar se as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa fizeram uso dos impostos diferidos, nas suas contas consolidadas, como instrumento de manipulação dos resultados. Para tal, analisou-se uma amostra de entidades não financeiras integrantes do PSI Geral, para o período de 2005 a 2015.

Uma análise preliminar aos dados permitiu observar uma reduzida correlação entre a rubrica do imposto diferido e um conjunto de variáveis apontadas como possíveis determinantes da sua variação não discricionária (provisões e perdas por imparidade reconhecidas ou revertidas; excedente de revalorização reconhecido ou revertido; e prejuízos fiscais originados ou utilizados). Tal facto é reflexo da diversidade de situações que estão na origem do reconhecimento dos impostos diferidos nas contas consolidadas das empresas portuguesas com valores cotados.

A impossibilidade de estabelecer uma relação linear entre a variável objeto de estudo e os seus determinantes impediu a utilização de uma metodologia baseada em modelos de regressão *cross-sectional*, à semelhança do estudo de Santos (2016) realizado para empresas portuguesas sem valores cotados. Por este motivo, e seguindo o estudo de Bauman *et al.* (2001), adotou-se uma abordagem contextual para a realização de testes às seguintes práticas de manipulação dos resultados: evitar “perdas”; evitar diminuições dos resultados; originar um “*big bath*”; e alisar resultados. De salientar que o estudo de Bauman *et al.* (2001) analisou a manipulação dos resultados para atingir ou exceder as previsões dos analistas, prática que aqui não foi analisada por indisponibilidade de informação sobre tais previsões. Por sua vez, a prática de alisamento, testada nesta dissertação, não foi analisada no estudo de Bauman *et al.* (2001).

A utilização dos impostos diferidos para evitar “perdas” pressupõe que a empresa, perante um resultado antes da contabilização dos impostos diferidos que é negativo, procure, através do reconhecimento de um imposto diferido negativo, obter um resultado líquido do período positivo. Os testes realizados evidenciaram a existência de um maior número de casos em que o imposto diferido é negativo, bem como valores médios do imposto diferido mais negativos, quando o resultado antes do efeito dos impostos diferidos é também negativo, comparativamente com as situações em que este resultado é positivo. Embora esta evidência seja consistente com a utilização dos impostos

diferidos para evitar “perdas”, para que a perda seja evitada é necessário que o valor absoluto do imposto diferido negativo seja superior (ou pelo menos igual) ao resultado antes desse efeito. Esta relação foi observada em 16 das 61 observações em que o imposto diferido e o resultado eram negativos. Os valores observados para o resultado antes do efeito do imposto diferido demonstram que a “perda” foi evitada quando o resultado negativo estava mais próximo de zero (“pequenas perdas”). Uma análise aos 16 casos identificados demonstrou tratarem-se de 9 entidades, sendo os anos com maior incidência da prática os anos do início da “crise”, ou seja, 2007 e 2008.

A utilização dos impostos diferidos para evitar diminuições dos resultados tem subjacente que a empresa, perante um resultado antes da contabilização dos impostos diferidos que é inferior ao resultado líquido do ano anterior, utiliza o reconhecimento de um imposto diferido negativo para contrariar a diminuição e, dessa forma, obter um resultado líquido do período igual ou superior ao do ano anterior. Da análise efetuada, constatou-se que quando o resultado antes do efeito dos impostos diferidos é inferior ao resultado líquido do ano anterior, ou seja, o resultado diminuiu, o número de casos em o imposto diferido é negativo é superior ao observado nas situações em que o resultado aumentou. Para além do número de casos observados, também os valores do imposto diferido são mais negativos quando o resultado diminui. Esta evidência sugere que as empresas utilizaram os impostos diferidos para reduzir a diminuição. Porém, para evitar uma diminuição é necessário que o valor absoluto do imposto diferido negativo seja igual ou superior à variação do resultado. Esta relação foi observada em 23 das 106 observações em que o imposto diferido era negativo e o resultado diminuiu. Os valores observados para a variação negativa do resultado e para o imposto diferido negativo demonstram que as empresas contrariam as diminuições dos resultados, mas apenas as conseguem evitar quando as mesmas são de reduzida magnitude, existindo nestas situações um esforço acrescido para tornar o imposto diferido mais negativo. Uma análise aos 23 casos identificados demonstrou tratarem-se de 15 entidades, sendo o ano 2013 aquele em que se observaram mais casos desta prática.

No que concerne à prática de “*big bath*”, admitiu-se estar na presença da mesma quando ocorresse o seguinte cenário: i) num período (ano N) o resultado antes do efeito dos impostos diferidos é negativo e o imposto diferido reconhecido é positivo, tornando o resultado mais negativo; e ii) no período seguinte (ano N+1) o reconhecimento de um imposto diferido negativo permite obter um resultado líquido positivo ou aumentar um resultado positivo de reduzida magnitude. Da totalidade da amostra, apenas 4 casos

correspondem ao cenário descrito. Destes 4, 3 configuram, no ano N+1, um aumento de um resultado positivo e 1 respeita a evitar uma “perda”.

No que respeita à prática de alisamento dos resultados, adotou-se uma perspetiva de curto prazo, entendendo a mesma como uma prática de manipulação que visa aproximar o resultado do período atual do resultado do período anterior, ou seja, reduzir a variação (positiva ou negativa) do resultado entre dois anos consecutivos. A relação observada entre o sinal da variação do resultado e o sinal do imposto diferido sugeriu a presença deste tipo de prática. De facto, observou-se que quando o resultado antes do efeito dos impostos diferidos é menor (maior) do que o resultado líquido do ano anterior, isto é, o resultado diminuiu (aumentou), tendem a predominar situações em que o imposto diferido é negativo (positivo). Também se constata que os valores do imposto diferido acompanham a variação, mas com uma particularidade. No caso de diminuições de reduzida magnitude, verifica-se uma tendência para evitar as mesmas, reconhecendo um imposto diferido que permita transformar uma pequena diminuição num pequeno aumento. O mesmo não acontece nas situações de aumentos de reduzida magnitude, pois nestes casos o imposto diferido é reconhecido na exata medida do necessário para reduzir a variação, sem originar uma diminuição dos resultados. Esta evidência corrobora a importância de evitar diminuições dos resultados.

Face às práticas testadas poder-se-á afirmar que as empresas portuguesas com valores cotados em bolsa utilizam os impostos diferidos para evitar “perdas” e evitar diminuições dos resultados, quando estas são de reduzida magnitude. Para além destas duas práticas, também se observa a utilização dos impostos diferidos para reduzir a variação do resultado face ao ano anterior, o que pode ter implícita uma estratégia de alisamento dos resultados. A prática de “*big bath*” não parece ser muito frequente.

Esta dissertação contribui, assim, para um maior conhecimento das práticas de manipulação dos resultados no contexto português, alargando a evidência a empresas com valores cotados. Os resultados obtidos afiguram-se de interesse para investigadores, normalizadores, reguladores e *stakeholders*. Para os investigadores, a evidência aqui apresentada abre pistas de investigação futura e alerta para o facto de, dependendo do contexto estudado, poder ser difícil modelizar o comportamento do instrumento de manipulação, neste caso os impostos diferidos. Para os normalizadores e reguladores, este trabalho é mais um testemunho da forma como os gestores utilizam a flexibilidade das normas, podendo ser necessária alguma intervenção ao nível das divulgações exigidas sobre impostos diferidos, no sentido de tornar mais transparentes os

movimentos nestas rubricas. Para os *stakeholders*, em particular os investidores, trata-se de um alerta para uma área sensível do relato financeiro, pelo que, na presença de fortes incentivos, é de esperar que o gestor aproveite a flexibilidade subjacente à contabilização dos impostos diferidos, para atingir determinados objetivos para os resultados.

Como principal limitação deste trabalho aponta-se o tipo de análise efetuada nos testes às práticas de “*big bath*” e de alisamento. No caso do “*big bath*” apenas são apontadas como possíveis manipuladoras as situações em que a “reversão” da situação inicial ocorre no ano a seguir ao “*big bath*”. Seria interessante aprofundar este teste no sentido de analisar um conjunto mais alargado de anos. Relativamente ao alisamento, os testes realizados perspetivam esta prática como a redução da variação do resultado face ao ano anterior. Seria importante em estudos futuros analisar o alisamento ao longo de uma série temporal.

Os contributos e limitações apontados podem ser inspiradores de estudos futuros. A título de sugestão, deixam-se aqui duas propostas para investigação futura: o estudo da relação entre a presença de práticas de manipulação através dos impostos diferidos e a transparência das respetivas divulgações; e a análise de práticas de manipulação através dos impostos diferidos em entidades financeiras.

7. Bibliografia

- Almeida, J. L. N. (2013). *Impostos Diferidos como Instrumento de Manipulação das Demonstrações Financeiras*. Dissertação de mestrado. Faculdade de Economia da Universidade de Porto.
- ASC (1985). *Statement of Standards Accounting Practice n.º 15 - Accounting for Deferred Taxation, Revised May 1985*. Londres, Reino Unido.
- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The greek case. *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 440–461.
- Bauman, C. C., Bauman, M. P. e Halsey, R. F. (2001). Do firms use the deferred tax asset valuation allowance to manage earnings? *The Journal of the American Taxation Association*, 23(Supplement), 27-48.
- Beaver, W. H. (1968). The information content of annual earnings announcements. *Journal of Accounting Research*, 6 (Empirical Research in Accounting: Selected Studies), 67–92.
- Beaver, W. H., McNichols, M. F. e Nelson, K. K. (2007). An alternative interpretation of the discontinuity in earnings distributions. *Review of Accounting Studies*, 12(4), 525–556.
- Beneish, M. D. (2001). *Earnings management: A perspective*. *Managerial Finance*, 27(12), 3–17.
- Bhattacharya, U., Daouk, H. e Welker, M. (2003). The world price of earnings opacity. *The Accounting Review*, 78 (3), 641–678.
- Blake, J., Akerfeldt, K., Fortes, H. J. e Gowthorpe, C. (1997). The relationship between tax and accounting rules – The swedish case. *European Business Review*, 97(2), 85–91.
- Burgstahler, D. e Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99–126.
- Burgstahler, D., Elliot, W. B. e Hanlon, M. (2002). How firms avoid losses: Evidence of use of the net deferred tax asset account. *Working paper*.
- Burgstahler, D. e Chuk, E. (2015). Do scaling and selection explain earnings discontinuities? *Journal of Accounting and Economics*, 60, 168-186.
- Carmo, C., Moreira, J. e Miranda, M. C. (2009). *La calidad de los resultados e el costo de la financiación bancaria*. In XV Congreso AECA. Valladolid. Disponível em http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaeca/general.htm
- Carmo, C. M. R. (2013). *Custo do Financiamento Bancário e Qualidade da Informação Financeira – Estudos para Empresas Sem Valores Cotados em Bolsa*. Tese de Doutoramento. Universidade de Aveiro.

- Christensen, T. E., Paik, G. H. e Stice, E. K. (2008). Creating a bigger bath using the deferred tax valuation allowance. *Journal of Business Finance and Accounting*, 35(5–6), 601–625.
- CNC (2003). “Diretriz Contabilística n.º 28 – Impostos sobre o Rendimento”, publicada no Diário de República, 2ª Série, n.º 8, de 10 de janeiro de 2003. Disponível em http://www.cnc.minfinancas.pt/_siteantigo/Directrizes/Dir28_ir_impuestos%20sobre%20rendimento.pdf
- CNC (2015a). Estrutura Conceptual, publicada no Diário da República, 2ª Série, n.º 146, de 29 de julho de 2015. Disponível em http://www.cnc.minfinancas.pt/pdf/SNC/2016/Aviso_8254_2015_29Jul_EC.pdf
- CNC (2015b). Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro, publicadas no Diário da República, II Série, n.º 146, de 29 de julho. Disponíveis em http://www.cnc.minfinancas.pt/pdf/SNC/2016/Aviso_8256_2015_29Jul_NCRF_RG.pdf
- Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. Disponível em http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios.
- Comissão (2008). Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão de 3 de novembro de 2008. Disponível em [www.cnc.minfinancas.pt/pdf/IAS_IFRS_UE/REGUL_1126_2008_consol_a_20nov2013\(reg1174\).pdf](http://www.cnc.minfinancas.pt/pdf/IAS_IFRS_UE/REGUL_1126_2008_consol_a_20nov2013(reg1174).pdf)
- Constituição da República Portuguesa. Decreto de 10 de abril de 1976, VII Revisão Constitucional (2005). Disponível em http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_print_articulado.php?tabela=leis&artigo_id=&nid=4&nversao=&tabela=leis
- Cunha, M. R. (2013). Métodos empíricos para detetar práticas de manipulação de resultados. *Revisores E Auditores*, Outubro-Dezembro, 14–23.
- Cunha, C. A. S. e Rodrigues, L. M. P. L. (2014). *A problemática do reconhecimento e contabilização dos impostos diferidos* (2ª Edição). Lisboa: Áreas Editora.
- Dechow, P. M. e Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235–250.
- DeGeorge, F., Patel, J. e Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business*, 72 (1), 1-33.
- Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A. e Mills, L. F. (2004). Last-chance earnings management: Using the tax expense to meet analysts’ forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 431–460.
- Durtschi, C. e Easton, P. (2005). Earnings management? The shapes of the frequency distributions of earnings metrics are not evidence ipso facto. *Journal of Accounting Research*. 43, 557-592.

- Durtschi, C. e Easton, P. (2009). Earnings management? Erroneous inferences based on earnings frequency distributions. *Journal of Accounting Research*, 47, 1249-1281.
- Eberhartinger, E. L. E. (1999). The impact of tax rules on financial reporting in Germany, France and the UK. *The International Journal of Accounting*, 34(1), 93–119.
- FASB (1992). *Statement of Financial Accounting Standards n.º 109 - Accounting For Income Taxes*. Connecticut, Estados Unidos da América.
- Francis, J., Hanna, J. e Vincent, L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*, 34(Supplement), 117-134.
- Francis, J., Schipper, K. e Vincent, L. (2002). Earnings announcements and competing information. *Journal of Accounting and Economics*, 33, 313–342.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M. e Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79 (4), 967-1010.
- Frank, M. M. e Rego, S. O. (2006). Do managers use the valuation allowance account to manage earnings around certain earnings targets? *The Journal of the American Taxation Association*, 28(1), 43–65.
- Gleason, C. A. e Mills, L. F. (2008). Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases. *Review of Accounting Studies*, 13, 295–318.
- Gonçalves, C. (2013). *Impostos Diferidos. Manual de formação à distância*. Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC). Disponível em http://conteudos.otoc.pt/2013/DIS0313/Sebenta_DIS0313.pdf
- Gordon, E. A. e Joos, P. R. (2004). Unrecognized deferred taxes: Evidence from the U.K. *The Accounting Review*, 79(1), 97–124.
- Hayn, C. (1995). The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20, 125-153.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107.
- Healy, P. M. e Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Herbohn, K., Tutticci, I. e Khor, P. S. (2010). Changes in unrecognised deferred tax accruals from carry-forward losses: Earnings management or signalling? *Journal of Business Finance and Accounting*, 37(7–8), 763–791.
- Holland, K. e Jackson, R. H. G. (2004). Earnings management and deferred tax. *Accounting and Business Research*, 34(2), 101–123.
- IASB (1996). *International Accounting Standard n.º 12 - Income Taxes*. Londres. Reino Unido.

- Jensen, M. C. e Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228.
- Kang, S. H. e Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353–367.
- Kasipillai, J. e Mahenthiran, S. (2013). Deferred taxes, earnings management and corporate governance: Malaysian evidence. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 9(1), 1–18.
- Marques, M. e Rodrigues, L. (2009). A Problemática do “earnings management” e as suas Implicações. *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, n.º 391, outubro, 325–339.
- McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19, 313-345.
- Miller, G. S. e Skinner, D. J. (1998). Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS no. 109. *Accounting Review*, 73(2), 213-233.
- Moehrl, S. (2002). Do firms use restructuring charge reverseals to meet earnings targets? *The Accounting Review*, 77, 397-414.
- Moreira, J. A. C. (2006). Earnings management to avoid losses : Evidence for portuguese private firms. *Working paper*. Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Moreira, J. A. C. (2008a). A manipulação dos resultados das empresas: Um contributo para o estudo do caso português. *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, n.º 373, abril, pp. 112-120 e n.º 374, maio, pp. 144-153.
- Moreira, J. A. C. (2008b). Investigação em contabilidade financeira: três contribuições semanais. In Major, M. J. e Vieira, R. (Eds.). *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática*. (pp. 89-127). Lisboa: Escolar Editora.
- Moyer, S. E. (1990). Capital adequacy ratio regulations and accounting choices in commercial banks. *Journal of Accounting and Economics*, 13, 23-154.
- Mulford, C. e Comiskey, E. (2002). *The Financial Numbers Game*. New York: Wiley.
- Nunes, R. (2014). As implicações das práticas de alisamento de resultados na qualidade da informação. *Revisores E Auditores*, janeiro-março, 32–40.
- Oliveira, S. M. S. (2015). *Relação entre Qualidade da Auditoria e Manipulação de Resultados: Estudo das Empresas Portuguesas Não Cotadas*. Dissertação de mestrado. Instituto Politécnico do Porto. Instituto Superior de Contabilidade e Administração.
- Osma, B. G. e Noguer, B. G. (2007). The effect of the board composition and its monitoring committees on earnings management: Evidence from Spain. *Corporate Governance: An International Review*, 15(6), 1413–1428.

- Pais, C. (2000). *Impostos sobre os lucros: A Contabilização dos Impostos Diferidos*. Lisboa: Áreas Editora.
- Pereira, A. e Alves, M. C. (2014). Manipulação de resultados nas sociedades não financeiras portuguesas cotadas na Euronext Lisbon. In *XVI Encuentro AECA*. Leiria.
- Ronen, J., e Yaari, V. (2008). *Earnings management: Emerging insights in theory, practice, and research*. New York: Springer Series in Accounting Scholarship.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370.
- Santos, A. R. S. (2016). *A Contabilização dos impostos diferidos e a manipulação dos resultados em empresas Portuguesas sem valores cotados em bolsa*. Dissertação de mestrado. Universidade de Aveiro.
- Schanz, D., e Schanz, S. (2010). Finding a new corporate tax base after the abolishment of the one-book system in EU member states. *European Accounting Review*, 19(2), 311–341.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3, 91–102.
- Schrand, C. M., e Wong, M. H. F. (2003). Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. *Contemporary Accounting Research*, 20(3), 579–611.
- Silva, J. M. T. (2007). Impostos diferidos: Breves notas para melhor compreender a Diretriz Contabilística n.º 28. *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, n.º 368, novembro, pp. 348-356 e n.º 369, dezembro, pp. 379-392.
- Stolowy, H., e Breton, G. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5–92.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17(3), 281–308.
- Teoh, S. H., Welch, I., e Wong, T. J. (1998). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1), 63–99.
- Vila, A. R. B. C. (2012). *A Manipulação de Resultados Contabilísticos: Uma Revisão da Literatura*. Dissertação de mestrado. Universidade da Beira Interior.
- Visvanathan, G. (1998). Deferred tax valuation allowances and earnings management. *Journal of Financial Statement Analysis*, 3(4), 6–16.
- Watts, R. L., e Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting Standards. *Accounting Review*, 54(2), 273–305.