



**Ana Raquel Sesta
Santos**

**A Contabilização dos Impostos Diferidos e a
Manipulação dos Resultados em Empresas
Portuguesas Sem Valores Cotados em Bolsa**



**Ana Raquel Sesta
Santos**

**A Contabilização dos Impostos Diferidos e a
Manipulação dos Resultados em Empresas
Portuguesas Sem Valores Cotados em Bolsa**

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.

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 disponibilidade, pelas sugestões e correções que permitiram que a ideia se tornasse realidade.

palavras-chave

Impostos diferidos, manipulação dos resultados, empresas sem valores cotados.

resumo

Esta dissertação tem como objetivo analisar, com base numa amostra de 2.010 empresas portuguesas, sem valores cotados em bolsa, e para o período de 2011 a 2013, se a contabilização dos impostos diferidos é apenas determinada pela aplicação da NCRF 25, ou se é influenciada pela presença de incentivos à manipulação dos resultados no sentido ascendente.

A evidência obtida demonstra que as empresas cumprem as regras de contabilização previstas na NCRF 25, no reconhecimento de ativos por impostos diferidos para perdas por imparidade em dívidas a receber e prejuízos fiscais reportáveis e no reconhecimento de passivos por impostos diferidos para excedentes de revalorização.

Os resultados obtidos não possibilitam afirmar que foi a contabilização dos impostos diferidos que permitiu “evitar perdas”, isto é, que determinou a apresentação de “pequenos ganhos”. Porém, observa-se que as empresas situadas no intervalo de “pequenos ganhos” contabilizaram os impostos diferidos de uma forma consistente com a necessidade de aumentar os resultados, sugerindo que os impostos diferidos podem ter sido uma das rubricas utilizadas para atingir aquele objetivo.

Observa-se ainda que as empresas mais dependentes do financiamento bancário procuram diminuir o seu imposto diferido para, dessa forma, aumentar os resultados. No entanto, contrariamente às expectativas, a discricionariedade parece ser exercida através dos passivos por impostos diferidos e não através dos ativos por impostos diferidos.

keywords

Deferred taxes, earnings management, private firms.

abstract

This dissertation aims to analyze, based on a sample of 2.010 Portuguese private firms, and for the period 2011 to 2013, if the accounting of deferred taxes is only determined by the application of NCRF 25, or if it is influenced by the presence of income-increasing earnings management incentives.

The evidence obtained shows that firms comply with the accounting rules set forth in NCRF 25, for the recognition of deferred tax assets for impairment losses, tax loss carryforwards and for the recognition of deferred tax liabilities for revaluation surplus.

The results obtained do not allow us to affirm that was the accounting of the deferred taxes that led to "avoid losses", determining the presentation of "small gains". However, it is noted that firms in the "small gains" range, accounted for deferred taxes in a manner consistent with the need to increase income, suggesting that deferred taxes may have been one of the items used to achieve that goal.

It is also observed that companies that are more dependent on bank financing seek to reduce their deferred tax and thus increase income. However, contrary to expectations, the accounting discretion appears to be exercised through deferred tax liabilities, rather than through deferred tax assets.

Índice

Índice de tabelas	iii
Lista de abreviaturas	iv
1. Introdução	1
2. Os impostos diferidos em Portugal	5
2.1 O imposto sobre o rendimento nas normas do SNC	5
2.2 Os conceitos da NCRF 25	9
2.3 A determinação do imposto sobre o rendimento à luz do CIRC	12
2.4 A contabilização de situações típicas de impostos diferidos	15
2.4.1 <i>Perdas por imparidade não aceites fiscalmente</i>	17
2.4.2 <i>Provisões não aceites fiscalmente</i>	21
2.4.3 <i>Reporte de prejuízos fiscais não utilizados</i>	22
2.4.4 <i>Reconhecimento de excedentes de revalorização em ativos fixos tangíveis depreciáveis</i>	24
2.4.5 <i>Subsídios não reembolsáveis relacionados com ativos fixos tangíveis</i>	26
2.4.6 <i>Lucros não distribuídos de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos</i>	28
2.5 Evidência empírica sobre impostos diferidos em empresas portuguesas	29
3. Manipulação dos resultados	33
3.1 Conceito	33
3.2 Incentivos	34
3.3 Metodologias de deteção	35
3.4 Manipulação dos resultados em empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa: evidência empírica	39

4. Estudo empírico.....	43
4.1 Os impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados	43
4.2 Revisão da literatura sobre a utilização dos impostos diferidos na manipulação dos resultados.....	45
4.3 Questão de investigação.....	52
4.4 Desenho da investigação	53
4.4.1 <i>Variável dependente</i>	54
4.4.2 <i>Variáveis independentes</i>	55
4.4.3 <i>Modelos</i>	57
4.5 Seleção da amostra e estatísticas descritivas	60
4.6 Resultados	65
4.6.1 <i>Análise univariada</i>	65
4.6.2 <i>Análise multivariada</i>	67
5. Conclusões	71
6. Bibliografia	73

Índice tabelas

Tabela 1 – Aplicação das normas do SNC por categorias de entidades	7
Tabela 2 – Contas relativas à contabilização do imposto sobre o rendimento no SNC	8
Tabela 3 – Apuramento do imposto sobre o rendimento segundo o CIRC	14
Tabela 4 – Evolução da taxa de imposto sobre o rendimento.....	15
Tabela 5 – A contabilização de situações típicas de impostos diferidos em Portugal	16
Tabela 6 – Períodos para reporte de prejuízos	23
Tabela 7 – Definição das variáveis	58-57
Tabela 8 – Seleção da amostra	61
Tabela 9 – Caracterização da amostra.....	61
Tabela 10 - Estatísticas descritivas	63
Tabela 11 - Coeficientes de correlação Pearson.....	64
Tabela 12 – Análise das variáveis no intervalo “pequenos ganhos” versus restante amostra.....	66
Tabela 13 – Resultados da estimação dos modelos	68

Lista de abreviaturas

- AID – Ativos por Impostos Diferidos
- CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
- CNC – Comissão de Normalização Contabilística
- DC – Diretriz(es) Contabilística(s)
- FAQ – Frequent Asked Question
- IAS – International Accounting Standard(s)
- IC – Imposto Corrente
- ID – Imposto Diferido
- IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
- IRP – Imposto sobre o Rendimento do Período
- NC-ME – Normalização Contabilística para Microentidades
- NCRF – Norma Contabilística e de Relato Financeiro
- NCRF-PE – Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades
- NIC – Norma Internacional de Contabilidade
- PEC – Pagamento Especial por Conta
- PID – Passivos por Impostos Diferidos
- PSI – Portuguese Stock Index
- POC – Plano Oficial de Contabilidade
- SNC – Sistema de Normalização Contabilística
- RAI – Resultado Antes de Impostos
- RLP – Resultado Líquido do Período
- SPSS – Statistical Package for the Social Sciences

1. Introdução

Nesta dissertação analisa-se a contabilização dos impostos diferidos em empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa e a sua possível utilização como instrumento de manipulação dos resultados no sentido ascendente. Para tal, utiliza-se uma amostra, retirada da base de dados SABI¹, formada por 2.010 empresas, para os anos de 2011 a 2013.

No âmbito das empresas objeto de estudo neste trabalho, a contabilização dos impostos diferidos segue o preconizado na “Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 25 – Impostos sobre o Rendimento” e as situações que lhes dão origem têm por pano de fundo as diferenças entre as regras contabilísticas, previstas no Sistema de Normalização Contabilística (SNC), e as regras fiscais consubstanciadas no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC).

Com a entrada em vigor do SNC, em 2010, surgem vários estudos sobre o impacto da contabilização dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras das empresas portuguesas. Estes estudos demonstram que a contabilização dos impostos diferidos afeta determinados rácios económico-financeiros e que a dimensão das empresas é um fator determinante do reconhecimento de impostos diferidos (e.g. Fonseca, 2011; Ferreira, 2014).

No que respeita à temática da manipulação dos resultados nas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, os estudos existentes indicam como principais motivações a minimização do imposto sobre o rendimento a pagar e a apresentação de uma boa imagem económico-financeira junto dos financiadores, em particular, os bancos. Tratando-se de dois incentivos que implicam ações opostas sobre os resultados, as empresas mais dependentes de financiamento bancário procuram aumentar os resultados, mas apenas até ao ponto que lhes permitam “evitar perdas”, donde resulta uma frequência elevada nestas empresas de “pequenos ganhos” (e.g. Moreira, 2008).

¹ SABI é o acrónimo de Sistema de Análise de Balanços Ibéricos, base de dados comercializada pelo *Bureau van Dijk*.

A possibilidade dos impostos diferidos serem utilizados como instrumento de manipulação dos resultados foi amplamente estudada nos Estados Unidos da América, no contexto da emissão da “Statement of Financial Accounting Standard (SFAS) n.º 109 – Accounting for Income Taxes”. Os resultados destes estudos sugerem que os gestores utilizam a flexibilidade inerente à contabilização dos impostos diferidos para influenciar o gasto de imposto apresentado na demonstração dos resultados e, dessa forma, atingir determinadas metas para o resultado líquido do período (e.g. Burgstahler et al., 2002; Schrand e Wong, 2003).

Em Portugal, Almeida (2013) analisou a possível utilização dos impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados, através da relação entre o saldo da rubrica de ativos por impostos diferidos e determinados indicadores económico-financeiros. Com exceção do rácio de endividamento, a relação entre os ativos por impostos diferidos reconhecidos e os restantes indicadores analisados, sugere que as empresas em pior situação económico-financeira tendem a reconhecer mais ativos por impostos diferidos.

Da literatura analisada conclui-se que, em Portugal, a rubrica de imposto diferido, perspectivada como uma rubrica que afeta o gasto de imposto e, conseqüentemente, o resultado líquido do período, não tem sido objeto de estudo.

Neste contexto, este trabalho tem como objetivo analisar se a contabilização dos impostos diferidos pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa é determinada somente pela aplicação das regras de contabilização, ou se pode ser influenciada pela presença de incentivos à manipulação dos resultados no sentido ascendente.

Depois desta introdução, a dissertação prossegue com o capítulo 2 onde se aborda o reconhecimento e mensuração dos impostos diferidos à luz da normalização contabilística nacional aplicável às empresas que serão objeto do estudo empírico, concretamente, a NCRF 25. Ainda neste capítulo ilustra-se a contabilização de um conjunto de situações típicas de impostos diferidos, considerando o disposto na NCRF 25 e no CIRC. O capítulo 2

proporciona ainda uma resenha da evidência empírica existente sobre a contabilização dos impostos diferidos em Portugal.

O capítulo 3 é dedicado ao enquadramento dos conceitos, motivações e práticas de manipulação dos resultados, referindo-se também à evidência empírica sobre as motivações e práticas de manipulação dos resultados das empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa.

O capítulo 4 consiste no estudo empírico desta dissertação e começa com a explanação do modo como os impostos diferidos podem ser usados como instrumento de manipulação dos resultados, prosseguindo com uma revisão dos estudos empíricos sobre o tema. O capítulo continua com a formulação da questão de investigação, definição das variáveis, construção dos modelos de análise, seleção da amostra e apresentação dos resultados.

A dissertação termina com o capítulo da Conclusão, onde se sintetizam os principais resultados do estudo realizado, se referem as limitações do mesmo e se deixam sugestões para futura investigação.

2. Os impostos diferidos em Portugal

2.1 O imposto sobre o rendimento nas normas do SNC

O Sistema de Normalização Contabilística (SNC) foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, e entrou em vigor a 1 de janeiro de 2010. Entretanto, o SNC foi objeto de alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, em vigor desde 1 de janeiro de 2016.

O SNC veio revogar o Plano Oficial de Contabilidade (POC), aprovado através do Decreto-Lei n.º 47/77, de 07 de fevereiro, bem como as 29 Diretrizes Contabilísticas em vigor até 2009. Tal como é referido no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, com este novo sistema pretendeu-se alinhar as normas de contabilidade de âmbito nacional com as diretivas e regulamentos em matéria contabilística da União Europeia, atendendo às características e necessidades do tecido empresarial português, nomeadamente, à presença de entidades de menor dimensão.

Na vigência do POC o tratamento contabilístico do imposto sobre o rendimento estava previsto na “Diretriz Contabilística (DC) n.º 28 – Impostos sobre o Rendimento” (CNC, 2003). Esta Diretriz surge muito depois da entrada em vigor do POC e assume-se como norma orientadora da contabilização do imposto sobre o rendimento² para as empresas que seguem o POC. Baseada no texto da “Norma Internacional de Contabilidade (NIC) n.º 12 – Impostos sobre o Rendimento”, em vigor à época (CNC, 2003), estabelece a contabilização do imposto sobre o rendimento de acordo com o designado método dos efeitos tributários³. De salientar, que o POC previa a

² A DC n.º 28 é aprovada em 2001 pela Comissão de Normalização Contabilística (CNC), homologada em 2002 pelo Secretário de Estado dos assuntos fiscais e publicada em 2003 em Diário da República.

³ No método dos efeitos tributários, as entidades reconhecem, mensuram, apresentam e divulgam quer o imposto corrente relativo ao período, quer os efeitos, decorrentes das normas fiscais, no imposto sobre o rendimento de períodos futuros. No método do imposto a pagar as entidades apenas reconhecem, mensuram, apresentam e divulgam o imposto sobre o rendimento corrente do período, apurado de acordo com as normas fiscais (Gonçalves, 2012).

contabilização do imposto sobre o rendimento de acordo com o método do imposto a pagar, estipulando que as situações que afetassem impostos futuros fossem divulgadas no Anexo ao Balanço e à Demonstração dos Resultados.

As empresas sujeitas ao SNC⁴ podem, dependendo da sua dimensão, seguir o conjunto completo de Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF), a Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades (NCRF-PE) ou a Normalização Contabilística para Microentidades (NC-ME). Na Tabela 1 apresentam-se os critérios que definem a categoria, em termos de dimensão, em que uma empresa se enquadra e o tipo de normas que pode ou deve seguir. O enquadramento na categoria ocorre se a empresa, à data do balanço, não ultrapassar dois dos três limites definidos para a categoria.

O SNC apresenta o tratamento dos impostos diferidos na “NCRF 25 – Impostos sobre o Rendimento” (CNC, 2015b). A NCRF 25, tal como já acontecia com a DC n.º 28, baseia-se na “Norma Internacional de Contabilidade (NIC) n.º 12 – Impostos sobre o Rendimento” (CNC, 2009) e tem subjacente a contabilização do imposto sobre o rendimento segundo o método dos efeitos tributários.

A NC-ME e a NCRF-PE prevêm como método de contabilização do imposto sobre o rendimento, o método do imposto a pagar. Porém, a NCRF-PE estabelece que nos casos em que seja utilizado o modelo de revalorização em ativos fixos tangíveis, o imposto sobre o rendimento deve ser tratado de acordo com o método dos efeitos tributários, ou seja, seguindo a NCRF 25.

⁴ Excluem-se desta análise as empresas que seguem as Normas Internacionais de Contabilidade (por opção ou obrigação) à luz do artigo 4.º do Decreto-Lei que aprovou o SNC.

Tabela 1 – Aplicação das normas do SNC por categorias de entidades

Categoria de Entidade	SNC até 31/12/2015	SNC a partir de 01/01/2016
Microentidades	Total balanço: 500.000 € Total de vendas líquidas e outros rendimentos: 500.000 € N.º médio de empregados: 5	Total balanço: 350.000 € Volume negócios líquido: 700.000 € N.º médio de empregados: 10
	Pese embora lhes seja indicada a aplicação da Norma Contabilística para Microentidades, podem optar pela aplicação das NCRF ou da NCRF-PE. São obrigadas a seguir as NCRF se por razões legais ou estatutárias estiverem sujeitas a certificação legal de contas ou integrem o perímetro de consolidação de uma entidade obrigada a apresentar contas consolidadas.	Pese embora lhes seja indicada a aplicação da NC-ME, podem optar pela aplicação das NCRF ou da NCRF-PE.
Pequenas Entidades	Total balanço: 1.500.000 € Total de vendas líquidas e outros rendimentos: 3.000.000 € N.º médio de empregados: 50	Total balanço: 4.000.000 € Volume negócios líquido: 800.000 € N.º médio de empregados: 50
	Podem optar pela aplicação das NCRF ou da NCRF-PE. São obrigadas a seguir as NCRF se por razões legais ou estatutárias estiverem sujeitas a certificação legal de contas ou integrem o perímetro de consolidação de uma entidade que apresente contas consolidadas.	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 de empregados: 250 Devem aplicar as NCRF.
Grandes entidades		Todas as que ultrapassem dois dos limites definidos para a médias entidades. Devem aplicar as NCRF.

Fonte: Elaboração própria com base no Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, com as alterações do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho.

Na Tabela 2 apresentam-se as rubricas do quadro de contas do SNC (CNC, 2015a) relacionadas com a contabilização do imposto sobre o rendimento.

Tabela 2 – Contas relativas à contabilização do imposto sobre o rendimento no SNC

24 Estado e Outros Entes Públicos
241 Imposto sobre o rendimento
27 Outras contas a receber e a pagar
274 Impostos diferidos
2741 Ativos por impostos diferidos
2742 Passivos por impostos diferidos
58 Excedentes de revalorização em ativos fixos tangíveis e intangíveis
581 Reavaliações decorrentes de diplomas legais
5811 Antes de imposto sobre o rendimento
5812 Impostos diferidos
589 Outros excedentes
5891 Antes de imposto sobre o rendimento
5892 Impostos diferidos
59 Outras variações no capital próprio
593 Subsídios
5931 Subsídios atribuídos
5932 Ajustamentos em subsídios
81 Resultado líquido do período
811 Resultado antes de impostos
812 Imposto sobre o rendimento do período
8121 Imposto estimado para o período
8122 Imposto diferido
818 Resultado líquido

Fonte: Elaboração própria com base no Quadro de Contas do SNC (CNC, 2015a).

No método do imposto a pagar a relevação do imposto sobre o rendimento passa apenas pelas rubricas “241 Estado e Outros Entes Públicos – Imposto sobre o rendimento” e “8121 Imposto sobre o rendimento do período – Imposto estimado para o período”. No método dos efeitos tributários a contabilização do imposto sobre o rendimento passa pelas rubricas anteriores e ainda pelas seguintes: “2741 Ativos por impostos diferidos”, “2742 Passivos por impostos diferidos”, “8122 Imposto sobre o rendimento do período – Imposto diferido” e, no caso dos impostos diferidos advirem de revalorizações ou subsídios, as rubricas 5812, 5892 e 5932. A movimentação destas rubricas será ilustrada na secção 2.4.

2.2 Os conceitos da NCRF 25

Segundo a NCRF 25 (§5) o **imposto corrente** consiste na “quantia a pagar (a recuperar) de impostos sobre o rendimento respeitantes ao lucro tributável (perda) tributável de um período”. Quando o imposto corrente para períodos correntes ou passados não sejam pagos, devem ser reconhecidos como passivos. Por sua vez, se a quantia já paga com respeito a períodos correntes e anteriores exceder a quantia devida para esses períodos, o excesso deve ser reconhecido como um ativo. Os ativos (passivos) por impostos correntes dos períodos correntes e anteriores devem ser mensurados pela quantia que se espera que seja paga (recuperada de) às autoridades fiscais, usando as taxas fiscais (e leis fiscais) aprovadas à data de balanço.

Quanto aos **impostos diferidos**, a NCRF 25 refere que os mesmos traduzem as consequências fiscais futuras, em termos de um maior ou menor pagamento de imposto, associadas (i) à recuperação futura (ou liquidação) da quantia escriturada de ativos (ou passivos) que sejam reconhecidos no balanço de uma entidade, e (ii) a transações e outros acontecimentos do período que sejam reconhecidos nas demonstrações financeiras de uma entidade. Daqui resulta que uma entidade deve reconhecer um passivo (ou ativo) por impostos diferidos, se for provável que a liquidação ou recuperação daquela quantia escriturada, ou a ocorrência de determinados acontecimentos no período, implique pagamentos futuros de impostos maiores (ou menores) do que os que existiriam se tais recuperações, liquidações ou acontecimentos não tivessem consequências fiscais.

Nesta linha, a NCRF 25 define **ativos por impostos diferidos** como as quantias de impostos sobre o rendimento recuperáveis em períodos futuros respeitantes a: (i) diferenças temporárias dedutíveis; (ii) reporte de prejuízos fiscais não utilizados; e (iii) reporte de créditos tributáveis não utilizados. E define **passivos por impostos diferidos** como as quantias de impostos sobre o rendimento pagáveis em períodos futuros com respeito a diferenças temporárias tributáveis.

Importa aqui referir os conceitos de diferenças temporárias dedutíveis e diferenças temporárias tributáveis previstos na NCRF 25. Estes conceitos traduzem diferenças entre a base contabilística (quantia escriturada) de um ativo ou passivo e a sua base fiscal (quantia atribuída a esse ativo ou passivo para efeitos fiscais).

As **diferenças temporárias dedutíveis** originam em períodos futuros quantias dedutíveis na determinação do lucro tributável (prejuízo fiscal) quando a quantia escriturada do ativo ou passivo seja recuperada ou liquidada. Deste modo, as diferenças temporárias dedutíveis decorrem de situações em que a quantia escriturada de um ativo (passivo) é menor (maior) do que a sua base fiscal.

As **diferenças temporárias tributáveis** originam em períodos futuros quantias tributáveis na determinação do lucro tributável (prejuízo fiscal) quando a quantia escriturada do ativo ou passivo seja recuperada ou liquidada. Assim, as diferenças temporárias tributáveis decorrem de situações em que a quantia escriturada de um ativo (passivo) é maior (menor) do que a sua base fiscal.

Algumas diferenças temporárias surgem quando gastos ou rendimentos refletidos no resultado contabilístico de um período afetam o lucro tributável (prejuízo fiscal) de um período diferente. Este tipo de diferenças é também designado de **diferenças tempestivas**.

Neste contexto, há ainda a referir a existência de um outro tipo de diferenças, as **diferenças permanentes ou definitivas**, que não são abordadas na NCRF 25. Estas diferenças resultam de gastos ou rendimentos que afetam o resultado contabilístico, sem nunca afetar o lucro tributável (prejuízo fiscal), ou que afetam o lucro tributável (prejuízo fiscal) sem nunca afetar o resultado contabilístico. Estas diferenças apenas afetam o imposto corrente, não dando origem a impostos diferidos.

Em termos de **reconhecimento de passivos por impostos diferidos**, a NCRF 25 estabelece que deve ser reconhecido um passivo por impostos diferidos para todas as diferenças temporárias tributáveis. São exceção a esta regra, não dando lugar ao reconhecimento de passivos por impostos

diferidos as diferenças resultantes do reconhecimento inicial de *Goodwill*; e determinadas diferenças resultantes do reconhecimento inicial de um ativo ou passivo numa transação que não seja uma concentração de atividades empresariais e não afete, no momento da transação, nem o lucro contabilístico, nem o lucro tributável (ou prejuízo fiscal).

Relativamente ao **reconhecimento de ativos por impostos diferidos** o tratamento previsto na NCRF 25 é mais prudente. De facto, a norma determina que deve ser reconhecido um ativo por impostos diferidos para todas as diferenças temporárias dedutíveis, apenas até ao ponto que seja provável que exista lucro tributável relativamente ao qual a diferença temporária dedutível possa ser usada. No caso do reporte de prejuízos fiscais não utilizados e de créditos tributáveis não utilizados, o reconhecimento de ativos por impostos diferidos deve ocorrer apenas até ao ponto em que seja provável que lucros tributáveis futuros estarão disponíveis, contra os quais possam ser utilizados os prejuízos fiscais não utilizados e/ou os créditos tributáveis não utilizados.

Quanto a exceções, para as quais nunca deve ser reconhecido qualquer ativo por impostos diferidos têm-se: diferenças que resultem do reconhecimento inicial de um ativo ou passivo numa concentração de atividades empresariais; e reconhecimento inicial de ativos ou passivos em que a transação não afete nem o lucro contabilístico, nem o lucro tributável (ou prejuízo fiscal).

A quantia escriturada dos ativos por impostos diferidos deve ser revista à data de cada balanço, e reduzida até ao ponto em que deixe de ser provável que lucros tributáveis suficientes estarão disponíveis, para permitir que o benefício de todo ou parte desse ativo seja utilizado.

O reconhecimento de ativos e passivos por impostos diferidos deve ser consistente com a própria contabilização das transações ou de outros acontecimentos que lhe estão subjacentes, ou seja, o efeito fiscal de transações reconhecidas nos resultados deve também ser reconhecido nos resultados e o efeito fiscal de operações reconhecidas no capital próprio deve ser reconhecido no capital próprio.

Como exemplos de situações que dão lugar ao reconhecimento de ativos ou passivos por impostos diferidos, a NCRF 25 enumera:

- A adoção do modelo do justo valor ou do modelo de revalorização, originando diferenças entre a quantias escrituradas e as bases fiscais dos respetivos ativos;
- O reconhecimento inicial de ativos ou passivos em transações que afetam o resultado contabilístico e o resultado fiscal em períodos diferentes;
- O reconhecimento inicial de um imóvel por valor inferior ao seu valor patrimonial tributário;
- O 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;
- 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.
- A existência de prejuízos fiscais não usados e créditos tributáveis não usados.

Quanto à **mensuração dos ativos e passivos por impostos diferidos** a NCRF 25 prevê que os mesmos sejam mensurados pelas taxas fiscais que se espera que sejam de aplicar no período em que seja realizado o ativo ou seja liquidado o passivo, com base nas taxas fiscais (e leis fiscais) que estejam aprovadas à data do balanço. Os ativos e passivos por impostos diferidos não devem ser descontados, ou seja, devem ser mensurados em termos nominais, sem atualização ou desconto.

2.3 A determinação do imposto sobre o rendimento à luz do CIRC

Em Portugal, a determinação do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas (IRC) deve seguir as disposições do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC). Embora o ponto de

partida para o cálculo do imposto corrente seja o resultado contabilístico, determinado segundo as normas contabilísticas, o CIRC exige que se proceda a um conjunto de ajustamentos ao resultado contabilístico, no sentido de apurar o resultado fiscal, designado de lucro tributável ou prejuízo fiscal (ver Tabela 3).

O CIRC, no n.º 1 do art.º 17.º, estabelece que o **lucro tributável** (ou **prejuízo fiscal**) é "...constituído pela soma algébrica do resultado líquido do período e das variações patrimoniais positivas e negativas verificadas no mesmo período e não reflectidas naquele resultado, determinados com base na contabilidade e eventualmente corrigidos nos termos deste Código".

Deste modo, Portugal consitui um sistema do tipo "*One System Book*", por contraposição ao "*Two System Book*" (Schanz e Schanz, 2010). No "*One System Book*" as empresas apenas possuem um sistema de registo das operações de acordo com as regras contabilísticas, a partir do qual se apura o resultado contabilístico, que serve de base à determinação do resultado fiscal. No "*Two System Book*" as empresas possuem dois sistemas de registo das operações, um para apuramento do resultado contabilístico e outro para o apuramento do resultado fiscal.

Tal como se pode ver na Tabela 3, o resultado contabilístico é ajustado pelas **variações patrimoniais positivas e negativas** (art.º 21.º e 24.º do CIRC) e ainda por um conjunto de **gastos e rendimentos** que (i) estão reconhecidos na contabilidade mas não relevam no apuramento do resultado fiscal, ou (ii) não estão reconhecidos na contabilidade, mas devem ser deduzidos ou acrescidos no apuramento do resultado fiscal (art.º 23.º a 77.º do CIRC).

Estes gastos e rendimentos podem constituir diferenças permanentes ou diferenças tempestivas entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal. As diferenças permanentes, de que são exemplo as multas e as despesas não documentadas (art.º 23.º-A do CIRC), apenas afetam o imposto corrente. As diferenças tempestivas, que serão exemplificadas na secção 2.4, afetam quer o imposto corrente, quer os impostos diferidos.

Tabela 3 – Apuramento do imposto sobre o rendimento segundo o CIRC

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

Fonte: elaboração própria com base no CIRC e na modelo 22, disponíveis em http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal

Caso se obtenha **lucro tributável**, poderão deduzir-se determinados **prejuízos fiscais** de anos anteriores (art.º 52.º CIRC) e determinados benefícios fiscais, apurando-se assim a **matéria coletável**. À matéria coletável é aplicada a **taxa** de IRC (art.º 87.º do CIRC) para apurar a **coleta** (ver na Tabela 4 a evolução das taxas de IRC nos últimos anos). À coleta adiciona-se ainda a derrama estadual (art.º 87-A do CIRC) para obtenção da **coleta total**. À coleta total é deduzida a dupla tributação jurídica internacional e a dupla tributação económica internacional (art.º 91.º e 91.º-A do CIRC), bem como o pagamento especial por conta (art.º 93.º do CIRC) e certos benefícios fiscais, apurando-se o **IRC liquidado**.

Para determinar o **IRC a pagar ou a recuperar** haverá que deduzir ao IRC liquidado as retenções na fonte, os pagamentos por conta e os pagamentos adicionais por conta (art.º 105.º e 105.º-A do CIRC) e adicionar a derrama municipal e as tributações autónomas (art.º 88.º do CIRC).

O conceito de imposto corrente da NCRF 25 corresponderá ao IRC liquidado adicionado da derrama municipal e das tributações autónomas.

Tabela 4 – Evolução da taxa de imposto sobre o rendimento

Anos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Taxa de IRC	Matéria coletável até 12.500€: 12,5%	Matéria coletável até 12.500€: 12,5%	25%	25%	23%	21%	21%
	Matéria coletável superior a 12.500€: 25%	Matéria coletável superior a 12.500€: 25%					

Fonte: Adaptado dos Guias Fiscais de 2010 a 2016, da PWC, disponíveis em <http://www.pwc.pt/pt/pwcinforfisco/guia-fiscal>

2.4 A contabilização de situações típicas de impostos diferidos

Na Tabela 5 sistematizam-se algumas das situações que, à luz do CIRC e da NCRF 25, dão origem ao reconhecimento de ativos ou passivos por impostos diferidos em Portugal.

Nos pontos seguintes explica-se, para cada item apresentado, como são originadas e revertidas as respetivas diferenças temporárias, tendo por base o disposto no CIRC e nas NCRF.

Tabela 5 – A contabilização de situações típicas de impostos diferidos em Portugal

Enquadramento na NCRF 25	Item	Contabilização
Ativos por impostos diferidos	Diferenças Temporárias Dedutíveis (§§ 25 a 42)	Perdas por imparidade não aceites fiscalmente (em ativos fixos tangíveis; em inventários; e em dívidas a receber)
		Provisões não aceites fiscalmente
	Reporte de prejuízos fiscais não utilizados (§ 31 a 33, NCRF 25)	
Passivos por impostos diferidos	Diferenças Temporárias Tributáveis (§§ 15 a 24)	Reconhecimento de excedentes de revalorização em ativos fixos tangíveis depreciáveis
	Subsídios não reembolsáveis relacionados com ativos fixos tangíveis	Reconhecimento: (D) 5932 Ajustamentos em subsídios (C) 2742 Passivos por impostos diferidos ⁵
	Lucros não distribuídos de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	Reconhecimento: (D) 8122 Imposto diferido (C) 2742 Passivos por impostos diferidos

Fonte: Elaboração própria com base na NCRF 25, no CIRC, nas duas versões da FAQ n.º 13 da CNC (CNC, 2010 e 2013) e em Carmo (2013).

⁵ Contrariamente ao previsto na 2.ª versão da “Frequent Asked Question (FAQ) n.º 13” da CNC (a que se fará referência adiante) considera-se que deverá ser esta a rubrica a utilizar, quer se trate de subsídios relacionados com ativos fixos tangíveis depreciáveis ou de subsídios relacionados com ativos fixos tangíveis não depreciáveis, pois em ambas as situações trata-se de um passivo por impostos diferidos.

2.4.1 Perdas por imparidade não aceites fiscalmente

As perdas por imparidade não aceites fiscalmente têm a particularidade de constituírem, por um lado, uma diferença temporária (dedutível) entre a quantia escriturada dos respetivos ativos e a sua base fiscal e, por outro lado, uma diferença tempestiva, uma vez que afetam o resultado contabilístico e o resultado fiscal em períodos diferentes.

Os movimentos de reconhecimento e reversão dos ativos por impostos diferidos associados às perdas por imparidade não aceites fiscalmente, descritos na Tabela 5, devem originar um saldo nessa rubrica correspondente à aplicação da taxa de imposto à diferença temporária dedutível existente ou à diferença tempestiva que afetará no futuro o resultado fiscal.

Em ativos fixos tangíveis

A “NCRF 12 - Imparidade de Ativos” (CNC, 2015b) estabelece o tratamento contabilístico das perdas por imparidade em ativos fixos tangíveis. Segundo esta norma, uma entidade deve avaliar em cada data de relato se há qualquer indicação de que um ativo possa estar com imparidade. Se existir qualquer indicação, a entidade deve estimar a quantia recuperável do ativo, que é a quantia mais alta entre: i) o seu justo valor menos custos de alienação; e ii) e o seu valor de uso (§9, NCRF 12). A perda por imparidade será dada pela diferença entre a quantia escriturada e a quantia recuperável do ativo. Após reconhecer a perda por imparidade, a nova quantia escriturada do ativo é a sua quantia recuperável.

O art.º 31.º-B do CIRC condiciona a aceitabilidade da perda por imparidade como gasto fiscal à comprovação das respetivas causas, bem como à aceitação das mesmas pela Autoridade Tributária e Aduaneira. Daqui resulta que as perdas por imparidade que a empresa reconheça sem obedecer a estes requisitos, constituem uma diferença entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal do período em que são reconhecidas. Contudo, trata-se de uma diferença tempestiva, e não permanente, já que aquele mesmo artigo estipula que as perdas por imparidade de ativos depreciables ou amortizáveis, não aceites fiscalmente, podem ser

consideradas como gastos fiscais, em partes iguais, durante o restante período de vida útil desse ativo.

Deste modo, as perdas por imparidade em ativos fixos tangíveis são diferenças tempestivas originadas no período em que a perda por imparidade não aceite fiscalmente é reconhecida e que revertem ao longo da vida útil remanescente do ativo, à medida que vão sendo aceites como gasto fiscal. Estas perdas por imparidade também constituem uma diferença temporária dedutível entre a quantia escriturada do ativo (a quantia recuperável) e a sua base fiscal (quantia escriturada antes da perda por imparidade). Esta diferença vai revertendo ao longo da vida útil remanescente do ativo, à medida que a quantia escriturada e a base fiscal vão diminuindo.

Em inventários

A “NCRF 18 – Inventários” (CNC, 2015b) estabelece que os inventários “não devem ser reconhecidos por quantias superiores àquelas que previsivelmente resultariam da sua venda ou uso” (NCRF 18, §28). Deste modo, sempre que o valor realizável líquido seja inferior à quantia escriturada, esta deve ser reduzida até ao valor realizável líquido, através de uma perda por imparidade. O valor realizável líquido é definido como sendo “o preço de venda estimado no decurso ordinário da atividade empresarial menos os custos estimados de acabamento e os custos estimados necessários para efetuar a venda” (NCRF 18, §6).

Em termos fiscais e seguindo o art.º 28.º do CIRC, é aceite como dedução ao lucro tributável o montante das perdas por imparidade em inventários até ao limite da diferença entre o custo de aquisição ou de produção dos inventários e o respetivo valor realizável líquido à data do balanço, quando este for inferior àquele. Entende-se por valor realizável líquido o preço de venda, estimado no decurso normal da atividade, deduzido dos custos necessários de acabamento e venda. O art.º 26.º do CIRC estabelece que os preços de venda são os constantes de elementos oficiais ou os últimos que em condições normais tenham sido praticados pelo sujeito passivo ou ainda os que, no termo do período de tributação, forem correntes no mercado, desde que sejam considerados idóneos ou de controlo

inequívoco. O art.º 28.º do CIRC acrescenta que a reversão, parcial ou total, das perdas por imparidade aceites em períodos anteriores, concorre para a formação do lucro tributável.

Embora as regras contabilísticas e as regras fiscais pareçam estar alinhadas no que concerne à quantificação das perdas por imparidade em inventários, caso a entidade não possua os elementos necessários para comprovar o valor realizável líquido, a perda por imparidade reconhecida não é aceite como gasto fiscal nesse período. Uma vez que a sua reversão futura não será também considerada para efeitos fiscais como rendimento, as perdas por imparidade em inventários, cujo gasto não seja aceite fiscalmente num determinado período, constituem uma diferença tempestiva entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal, que reverte quando a perda por imparidade contabilizada for revertida.

Estas perdas por imparidade também originam uma diferença temporária dedutível entre a base contabilística e a base fiscal dos respetivos inventários, no ano em que são reconhecidas. Esta diferença reverte quando os inventários forem desreconhecidos ou quando, por qualquer outro motivo, a respetiva perda por imparidade for revertida.

Em dívidas a receber

De acordo com o §24 da “NCRF 27 – Instrumentos Financeiros” (CNC, 2015b), uma entidade deve, a cada data de relato, avaliar a existência de perdas por imparidade para todos os ativos financeiros que não sejam mensurados ao justo valor através de resultados. Caso exista evidência objetiva de que as mesmas existem, devem ser reconhecidas como gasto. A norma enuncia um conjunto de indícios que tornam evidente que a entidade incorreu numa perda por imparidade. Esta perda traduz a quantia que a entidade considera poder não vir a recuperar, em virtude de incumprimento do devedor ou emitente.

Segundo o art.º 28.º-A do CIRC podem ser deduzidos ao lucro tributável as imparidades de créditos resultantes da atividade normal, incluindo os juros por atraso no cumprimento da obrigação, que, no fim do período de tributação, possam ser considerados de cobrança duvidosa e sejam

evidenciados como tal na contabilidade. O mesmo artigo refere que estas imparidades, quando deixem de existir, ou seja, quando a correspondente perda por imparidade acumulada for revertida, consideram-se componentes positivas do lucro tributável do respetivo período de tributação.

O art.º 28.º-B do CIRC delimita o conceito de “créditos de cobrança duvidosa” considerando como tais aqueles em que o risco de incobrabilidade seja justificado por uma das seguintes situações:

- O devedor tenha pendente um processo de execução, processo de insolvência, processo especial de revitalização ou procedimento de recuperação de empresas por via extrajudicial ao abrigo do Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de agosto;
- Os créditos tenham sido reclamados judicialmente ou em tribunal arbitral;
- Os créditos estejam em mora há mais de seis meses desde a data do respetivo vencimento e existam provas objetivas de imparidade e de terem sido efetuadas diligências para o seu recebimento.

No caso dos créditos em mora, o montante anual acumulado da perda por imparidade não pode ser superior às seguintes percentagens dos respetivos créditos:

- 25% para créditos em mora há mais de 6 meses e até 12 meses;
- 50% para créditos em mora há mais de 12 meses e até 18 meses;
- 75% para créditos em mora há mais de 18 meses e até 24 meses;
- 100% para créditos em mora há mais de 24 meses.

O art.º 28.º-B do CIRC enumera um conjunto créditos que, atendendo ao tipo de devedor em causa, por exemplo, o Estado e as regiões autónomas, não podem ser considerados créditos de cobrança duvidosa.

Do disposto no CIRC conclui-se que não são aceites como gasto para efeitos fiscais as perdas por imparidade que a empresa reconheça sobre: i) créditos que não sejam considerados de cobrança duvidosa (porque o risco de incobrabilidade não está demonstrado, ou porque a entidade não é considerada de “cobrança duvidosa”); ou (ii) sobre créditos considerados de

cobrança duvidosa, mas que excedam as percentagens definidas para a respetiva mora.

As perdas por imparidade não aceites como gasto fiscal originam uma diferença tempestiva entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal do período em que são reconhecidas, bem como uma diferença temporária dedutível entre a base contabilística e a base fiscal dos respetivos créditos. A reversão destas diferenças ocorre quando a perda por imparidade acumulada for desreconhecida (revertida ou anulada contra o respetivo crédito), ou à medida que a mora aumenta e que a perda por imparidade acumulada se vai tornando fiscalmente aceite.

2.4.2 Provisões não aceites fiscalmente

Segundo a “NCRF 21 – Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes” (CNC, 2015b) define provisão como “um passivo de tempestividade ou quantia incerta” (NCRF 21, §8). Esta norma estabelece que o reconhecimento de uma provisão deve ocorrer quando cumulativamente: “a) Uma entidade tenha uma obrigação presente, legal ou construtiva, como resultado de um acontecimento passado; b) Seja provável que um exfluxos de recursos que incorporem benefícios económicos seja necessário para liquidar a obrigação; e c) Possa ser feita uma estimativa fiável da quantia da obrigação” (NCRF 21, §13).

O art.º 39 do CIRC permite a dedução para efeitos fiscais das seguintes provisões:

- As que se destinem a fazer face a obrigações e encargos derivados de processos judiciais em curso por factos que determinariam a inclusão daqueles entre os gastos do período de tributação;
- As que se destinam a fazer face a encargos com garantias a clientes previstas em contratos de venda e prestações de serviços; o montante anual desta provisão é determinado pela aplicação às vendas e prestações de serviços sujeitas a garantia efetuadas no período de tributação, de uma percentagem que não pode ser superior à que resulta da proporção entre a soma dos encargos derivados de garantias a clientes efetivamente suportados nos últimos três períodos de tributação, e a soma das vendas e

prestações de serviços sujeitas a garantia efetuadas nos mesmos períodos.

- As provisões técnicas constituídas no âmbito do setor segurador, não podendo as mesmas ultrapassar os valores mínimos que resultam da aplicação das normas emanadas pela entidade de supervisão.
- As constituídas com o objetivo de fazer face aos encargos com a recuperação dos danos de carácter ambiental dos locais afetos à exploração, sempre que tal seja obrigatório nos termos da legislação aplicável e após a cessação desta; o art.º 40.º do CIRC explicita como deverá esta provisão ser determinada para ser aceite como gasto fiscal.

O art.º 39.º do CIRC refere ainda que as provisões que não devam subsistir por não se terem verificado os eventos a que se reportam e as que forem utilizadas para fins diversos dos expressamente previstos, consideram-se rendimentos do respetivo período de tributação.

As provisões que não sejam aceites como gasto fiscal, por não cumprirem com os requisitos ou por excederem os limites previstos no art.º 39.º e 40.º do CIRC, originam uma diferença tempestiva entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal do período em que são reconhecidas, bem como uma diferença temporária dedutível entre a base contabilística e a base fiscal da respetiva provisão (passivo). A reversão destas diferenças pode ocorrer de duas formas: (i) quando a provisão for revertida, não sendo o correspondente rendimento tributado; e/ou (ii) quando for utilizada, na medida em que o gasto que a mesma compensa possa ser deduzido para efeitos fiscais.

2.4.3 Reporte de prejuízos fiscais não utilizados

De acordo com o §31 da NCRF 25 uma entidade deve reconhecer um ativo por impostos diferidos para o reporte de prejuízos fiscais e créditos fiscais não utilizados, até ao ponto em que seja provável a existência de lucros tributáveis futuros contra os quais esses prejuízos ou créditos possam ser usados. Considera-se que é provável que estes lucros tributáveis futuros estarão disponíveis (§33 da NCRF 25):

- Se existirem diferenças temporárias tributáveis relacionadas com a mesma autoridade fiscal, das quais resultarão quantias tributáveis contra as quais os prejuízos ou créditos fiscais possam ser utilizados antes que se extingam;
- Se for provável que a entidade terá lucros tributáveis antes que os prejuízos fiscais e os créditos fiscais não utilizados expirem; ou
- Se os prejuízos fiscais não usados resultarem de causas identificáveis que provavelmente não se repetirão.

O CIRC regula a dedução de prejuízos fiscais no art.º 52.º. Segundo a atual redação deste artigo, os prejuízos fiscais apurados nos períodos iniciados em ou após 1 de janeiro de 2017, podem ser deduzidos aos lucros tributáveis de um ou mais dos cinco períodos de tributação seguintes (à exceção dos sujeitos passivos que exerçam, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial ou industrial e que estejam abrangidos pelo Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, os quais podem fazê-lo em um ou mais dos doze períodos de tributação posteriores). A dedução efetuada em cada período não pode exceder o montante correspondente a 70% do respetivo lucro tributável, não ficando prejudicada a dedução da parte desses prejuízos que não tenham sido deduzidos, nas mesmas condições e até ao final do respetivo período de dedução.

Tabela 6 – Períodos para reporte de prejuízos

Ano em que o prejuízo foi apurado	Período de reporte	Limite de dedução (% do lucro tributável)
2010	2011 a 2014	2011-s/ Limite; 2012 e 2013-75%; 2014-70%
2011	2012 a 2015	2012 e 2013-75%; 2014 e 2015-70%
2012	2013 a 2017	2013-75%; 2014 a 2017-70%
2013	2014 a 2018	70%
2014	2015 a 2026	70%
2015	2016 a 2027	70%
2016	2017 a 2028	70%
2017	2018 a 2022	70%

Fonte: Adaptado dos Guias Fiscais de 2016, da PWC, disponíveis em <http://www.pwc.pt/pt/pwcinforfisco/guia-fiscal/2016>

Como se pode constatar pela Tabela 6, ao longo dos anos o CIRC tem alterado os períodos e condições de reporte dos prejuízos.

Na medida em que o reporte de prejuízos previsto no CIRC traduz uma possibilidade de poupança de imposto no futuro, o aparecimento de prejuízos reportáveis origina o reconhecimento de um ativo por impostos diferidos. Ao longo dos anos seguintes, a empresa deve aumentar (reconhecer) ou diminuir (reverter) o ativo por impostos diferidos, de tal modo que o seu saldo corresponda à aplicação da taxa de imposto ao montante dos prejuízos acumulados, que se espera poder deduzir dentro do período de reporte estipulado pelo CIRC.

2.4.4 Reconhecimento de excedentes de revalorização em ativos fixos tangíveis depreciáveis

A aplicação do modelo de revalorização, previsto na “NCRF 7 – Ativos Fixos Tangíveis” (CNC, 2015b), pode dar origem ao reconhecimento de um excedente de revalorização, quando a quantia escritura do ativo é aumentada para o seu justo valor⁶. O excedente de revalorização deve ser reconhecido no capital próprio, na rubrica “58 Excedentes de revalorização de ativos fixos tangíveis e intangíveis”. Depois de uma revalorização, um ativo fixo tangível (depreciável) é depreciado com base no justo valor, estando também sujeito ao reconhecimento de perdas por imparidade. As revalorizações devem ser feitas com suficiente regularidade para assegurar que a quantia escriturada não difira materialmente da que se obteria pela aplicação do justo valor à data de relato.

O CIRC, no art.º 18.º, estabelece que os ajustamentos decorrentes da aplicação do justo valor não concorrem para a formação do lucro tributável, sendo imputados como rendimentos ou gastos no período de tributação em que os elementos ou direitos que lhes deram origem sejam alienados, exercidos, extintos ou liquidados (exceção feita a determinados instrumentos

⁶ O justo valor é “a quantia pela qual o ativo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transacção em que não exista relacionamento entre elas.” (§6, NCRF 7)

financeiros). Daqui resulta, que o excedente de revalorização gerado não concorre para o resultado fiscal.

Após reconhecer um excedente de revalorização, e mantendo-se inalterada a vida útil remanescente e o valor residual do ativo, o montante das depreciações futuras aumenta. Relativamente a este aumento, conclui-se, pelo art.º 31.º e 34.º do CIRC, que o mesmo não será aceite como gasto fiscal. O art.º 31.º estabelece que, no método da linha reta, a quota anual de depreciação aceite como gasto do período de tributação é determinada por aplicação das taxas de depreciação definidas no decreto regulamentar⁷, aos seguintes valores: custo de aquisição ou de produção; valor resultante de reavaliação ao abrigo de legislação de carácter fiscal; ou valor de mercado, à data do reconhecimento inicial, para os bens objeto de avaliação para esse efeito, quando não seja conhecido o custo de aquisição ou de produção. E o art.º 34.º reforça dizendo que não são aceites como gasto, as depreciações que excedam os limites estabelecidos nos artigos anteriores.

A não aceitabilidade, como gasto fiscal, do aumento das depreciações futuras, origina, no momento da revalorização, uma diferença temporária tributável entre a quantia escriturada do ativo (o seu justo valor) e a sua base fiscal (a quantia escriturada antes da revalorização), ou seja, correspondente ao montante do excedente de revalorização. Esta diferença equivale ao somatório das depreciações futuras não aceites como gasto, revertendo à medida que as mesmas vão sendo reconhecidas e que a quantia escriturada e a base fiscal do ativo vão diminuindo. O saldo do passivo por impostos diferidos deve corresponder, no final de cada período, à aplicação da taxa de imposto à diferença tributável existente⁸.

⁷ Decreto-Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro, alterado pelo Decreto-Regulamentar n.º 4/2015, de 22 de abril.

⁸ O Decreto-Regulamentar n.º 25/2009, estabelece que, no caso de reavaliações ao abrigo de diplomas de carácter fiscal, não é aceite como gasto, para efeitos fiscais, o produto de 0,4 pela importância do aumento das depreciações resultantes dessas reavaliações. Neste caso, a diferença temporária tributável originada no momento da reavaliação é de 40% do “excedente de revalorização” gerado.

2.4.5 Subsídios não reembolsáveis relacionados com ativos fixos tangíveis

A “NCRF 22 – Contabilização dos subsídios do governo e divulgação de apoios do Governo” (CNC, 2015b) estabelece que os subsídios não reembolsáveis relacionados com ativos fixos tangíveis sejam inicialmente reconhecidos no capital próprio. A rubrica do quadro de contas a utilizar para esse efeito será a “593 Outras variações no capital próprio – Subsídios”.

Os subsídios relacionados com ativos fixos tangíveis depreciables, devem ser, posteriormente, imputados numa base sistemática como rendimentos durante os períodos necessários para balanceá-los com os gastos relacionados que se pretende que eles compensem. Por regra, esta imputação ocorre de forma sistemática com a depreciação, ao longo da vida útil do ativo.

Para os subsídios relacionados com ativos fixos tangíveis não depreciables, caso não seja possível determinar uma base razoável de imputação, são mantidos nos capitais próprios, exceto se a respetiva quantia for necessária para compensar qualquer perda por imparidade.

O tratamento fiscal destes subsídios encontra-se definido no art.º 22 do CIRC. Quando os subsídios respeitem a ativos fixos tangíveis depreciables, deve ser incluída no lucro tributável uma parte do subsídio atribuído, independentemente do recebimento, na mesma proporção da depreciação calculada sobre o custo de aquisição ou de produção, devendo a proporção a imputar ter como limite mínimo a correspondente à quota mínima de depreciação ou amortização.

Quando os subsídios respeitem a ativos fixos tangíveis não depreciables, devem ser incluídos no lucro tributável, em frações iguais, durante os períodos de tributação em que os elementos a que respeitam sejam inalienáveis, nos termos da lei ou do contrato ao abrigo dos quais os mesmos foram concedidos, ou, nos restantes casos, durante 10 anos, sendo o primeiro o do recebimento do subsídio.

No caso de subsídios relativos a ativos fixos tangíveis depreciables, caso a empresa siga o previsto no Decreto-Regulamentar n.º 25/2009 para os limites mínimos e máximos das depreciações, poder-se-á afirmar que o

critério fiscal e o critério contabilístico de imputação do subsídio a rendimentos é idêntico, não resultando daí qualquer diferença entre a quantia escriturada e a base fiscal do respetivo ativo.

Porém, como referia a CNC na versão de maio de 2010 da “Frequent Asked Question (FAQ) n.º 13” (1.ª versão desta FAQ) “A existência de subsídios atribuídos à entidade não traduz um aumento do capital próprio absoluto, uma vez que os mesmos são sujeitos a tributação. Consequentemente, a quantia contratualizada com a entidade gera um enriquecimento da mesma quanto à parcela líquida de imposto e também a necessidade de efectuar o reconhecimento do passivo fiscal (passivo por imposto diferido) que lhe está associado.”

Contrariamente ao que a CNC veio a defender na 2.ª versão daquela FAQ (de abril de 2013), parece tratar-se do reconhecimento de um passivo por impostos diferidos sem que haja uma diferença entre a quantia escriturada e a base fiscal de um ativo⁹. Esta situação não está prevista na NCRF 25, talvez pelo facto das NIC (em que se basearam as NCRF) não preverem este tipo de tratamento contabilístico para os subsídios (reconhecimento inicial no capital próprio, com subsequente imputação a rendimentos).

Nesta linha de pensamento, o passivo por impostos diferidos deve ser reconhecido no momento do reconhecimento no capital próprio do subsídio relacionado com ativos fixos tangíveis depreciáveis. Este passivo é revertido à medida que o subsídio é imputado a rendimentos e, consequentemente, tributado.

No que respeita à obtenção de subsídios relacionados com ativos fixos tangíveis não depreciáveis, no caso de não existir uma base de imputação a rendimentos ou dessa imputação ser diferente do que resulta do critério

⁹ A 2.ª versão da FAQ n.º 13 da CNC considera que, no caso de ativos fixos tangíveis depreciáveis, por não existir uma diferença entre a quantia escriturada e a base fiscal do ativo, não deve ser reconhecido um passivo por impostos diferidos, devendo esse “passivo” ser refletido na rubrica “278 Outros devedores e credores” e não na rubrica “2742 Passivos por impostos diferidos”. Na linha da solução proposta por Carmo (2013) considera-se que, em ambas as situações, a rubrica deverá ser “2742 Passivos por impostos diferidos”.

fiscal, a mesma origina uma diferença temporária tributável entre a quantia escriturada e a base fiscal do ativo. Esta diferença origina o reconhecimento do correspondente passivo por impostos diferidos no momento da obtenção do subsídio, e a subsequente reversão à medida que o subsídio vai sendo imputado ao resultado fiscal.

No final de cada período, o saldo do passivo por impostos diferidos deve corresponder à aplicação da taxa de imposto ao subsídio por imputar ou tributar.

2.4.6 Lucros não distribuídos de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos

De acordo com a “NCRF 13 – Interesses em empreendimentos conjuntos e investimentos em associadas” e com a “NCRF 15 – Investimentos em subsidiárias e consolidação” (CNC, 2015b) as partes de capital em subsidiárias e associadas devem ser mensuradas, nas contas individuais, pelo método da equivalência patrimonial (salvo as exceções aí previstas). O método da equivalência patrimonial também será de aplicação obrigatória na mensuração de investimentos em entidades conjuntamente controladas, quando o empreendedor esteja sujeito à elaboração de contas consolidadas.

De acordo com o método da equivalência patrimonial, o investimento é inicialmente reconhecido pelo custo (sendo o *goodwill* respetivo apresentado separadamente) e posteriormente ajustado em função das alterações verificadas, após a aquisição, na quota-parte do investidor ou empreendedor nos ativos líquidos da investida ou da entidade conjuntamente controlada. Uma destas alterações prende-se com a imputação ao saldo do investimento da quota-parte do investidor ou empreendedor no resultado líquido do período da subsidiária, associada ou empreendimento conjunto. Esta imputação é feita por contrapartida dos resultados do investidor ou empreendedor. As distribuições que venham a ocorrer reduzem a quantia escriturada do investimento.

No seu art.º 18.º o CIRC estabelece que os rendimentos e gastos, assim como quaisquer outras variações patrimoniais, relevados em consequência da utilização do método da equivalência patrimonial, não concorrem para a determinação do lucro tributável, devendo os rendimentos provenientes dos lucros distribuídos ser imputados ao período de tributação em que se adquire o direito aos mesmos. Daqui resulta que, para efeitos de determinação do resultado fiscal, dever-se-á deduzir a quota-parte do lucro imputada ao investimento nesse período. Este lucro será tributado quando e na medida em que for atribuído, devendo nesse(s) período(s) ser acrescido para efeitos de determinação do resultado fiscal¹⁰.

Os lucros não distribuídos, e suscetíveis de virem a ser tributados quando forem distribuídos, constituem uma diferença tempestiva entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal, bem como uma diferença temporária tributável entre a quantia escriturada do investimento e a sua base fiscal, que surge no período em que os lucros são gerados e imputados ao investimento e reverte à medida em que os lucros forem distribuídos e tributados. O saldo do passivo por impostos diferidos deve refletir a aplicação da taxa de imposto à diferença temporária existente, ou seja, aos lucros não distribuídos, e suscetíveis de virem a ser tributados quando o forem.

2.5 Evidência empírica sobre impostos diferidos em empresas portuguesas

De entre as situações que originam o reconhecimento de impostos diferidos em empresas portuguesas, a evidência proporcionada pelos estudos existentes, e que a seguir se descrevem, indica como mais frequentes as diferenças temporárias dedutíveis associadas ao reconhecimento de perdas por imparidade em clientes, o reporte de prejuízos fiscais não utilizados e as diferenças temporárias tributáveis associadas ao reconhecimento de excedentes de revalorização.

¹⁰ Exclui-se desta explicação a possibilidade destes lucros se enquadrarem no regime da eliminação da dupla tributação económica, previsto no art.º 51.º do CIRC. Neste caso, por não serem tributados, não originam passivos por impostos diferidos.

Fonseca (2011) fez um estudo de caso em 10 pequenas e médias empresas portuguesas, para o ano de 2010, das quais o autor era contabilista. Estas empresas foram selecionadas de entre a sua carteira de clientes, por serem as maiores em termos do total do ativo e do volume de negócios, naquele ano. Das 10 empresas analisadas, 9 eram sociedades anónimas e como tal, sujeitas a certificação legal de contas. O estudo teve como objetivo analisar o impacto do reconhecimento de impostos diferidos, decorrente da entrada em vigor do SNC em 2010, num conjunto de rácios económico-financeiros. A análise consistiu em comparar esses rácios com e sem o reconhecimento de impostos diferidos. Os rácios analisados foram: solvabilidade (capital próprio/passivo); endividamento (passivo/ativo); autonomia financeira, (capital próprio/ativo); estrutura do endividamento (passivo de curto prazo/passivo); e o endividamento a longo prazo (passivo de médio e longo prazo/passivo).

O autor concluiu que o reconhecimento de ativos (passivos) por impostos diferidos afeta positivamente (negativamente) os rácios de estrutura financeira e de autonomia financeira das empresas analisadas. O estudo demonstrou que os impostos diferidos analisados resultavam essencialmente do reconhecimento de excedentes de revalorização em ativos fixos tangíveis e da existência de prejuízos fiscais reportáveis.

Almeida (2013) analisou, para o ano 2010, uma amostra composta por 6.302 empresas não financeiras, com volume de negócios superior a 3.000.000 euros, retiradas da base de dados SABI com o intuito de testar se a contabilização dos ativos por impostos diferidos era realizada no estrito cumprimento da NCRF 25 ou se era utilizada como instrumento de “manipulação dos resultados”. Para tal, estimou um modelo de regressão linear onde a variável dependente era o saldo da rubrica ativos por impostos diferidos (deflacionado pelo total do ativo) e as variáveis independentes eram os rácios de autonomia financeira (capital próprio/ativo), endividamento (passivo/ativo), rentabilidade do ativo (resultado antes de impostos/ativo) e a dimensão da empresa, obtida pelo logaritmo do total do ativo. Os resultados obtidos evidenciaram uma relação negativa entre os ativos por impostos diferidos e os rácios de autonomia financeira e rentabilidade do ativo,

sugerindo que as empresas em pior situação económico-financeira tendem a reconhecer mais ativos por impostos diferidos. Contrariamente às expectativas, a variável endividamento apresentou um coeficiente negativo. No que respeita à dimensão, a relação encontrada foi a esperada, ou seja, positiva.

Pereira (2013) analisou, para o período 2009 a 2011 e com base numa amostra de 38 entidades do PSI¹¹ geral, se a dimensão, o endividamento e a rentabilidade eram fatores determinantes do reconhecimento de ativos e passivos por impostos diferidos. Os resultados apenas evidenciaram a dimensão como fator determinante do reconhecimento daquelas rubricas, com as empresas de maior dimensão a evidenciarem maiores montantes de ativos e passivos por impostos diferidos.

O estudo de Pereira (2013) também analisou as práticas de divulgação de informação sobre impostos diferidos. Os resultados não evidenciaram diferenças significativas entre o nível de divulgação, quer de caráter obrigatório, quer de caráter voluntário, nas contas individuais e nas contas consolidadas. Quando se comparou o nível de divulgação de empresas que seguiram nas contas individuais o SNC, com o de empresas que seguiram as IAS/IFRS, conclui-se que o nível de divulgação de informação de caráter voluntário é maior nas empresas que seguem as IAS/IFRS. Por fim, observou-se que a dimensão, contrariamente ao endividamento e à rentabilidade, era um fator determinante do nível de divulgação, sendo as empresas de maior dimensão as que evidenciavam maiores níveis de divulgação, quer de caráter obrigatório, quer de caráter voluntário.

Lopes (2014) estudou uma amostra composta por 17 pequenas e médias empresas dos distritos de Bragança e Vila Real, cujas demonstrações financeiras estavam sujeitas a revisão legal de contas, para o período de 2010 a 2012. A análise efetuada permitiu concluir que, das 17 empresas analisadas, apenas 7 reconheceram impostos diferidos. As empresas que reconheceram impostos diferidos caracterizavam-se por ser de maior dimensão e dependentes de financiamento externo. Nas empresas

¹¹ PSI é o acrónimo de *Portuguese Stock Index*.

analisadas observou-se que os passivos por impostos diferidos eram de maior montante comparativamente com os ativos por impostos diferidos. Os passivos por impostos diferidos reconhecidos resultavam de subsídios ao investimento e excedentes de revalorização. Quanto aos ativos por impostos diferidos, o seu reconhecimento estava associado a prejuízos fiscais reportáveis, a ajustamentos de alteração de normativo e a perdas por imparidade em clientes e em inventários.

Ferreira (2014) testou se a dimensão das empresas influenciava o reconhecimento de impostos diferidos. Para tal analisou empresas de três grupos de dimensão, para o ano 2012, retiradas da base de dados SABI: 1.028 microempresas, 3.857 pequenas e médias empresas e 328 grandes empresas. Para cada um destes grupos contou o número de empresas que reconheceram ativos e/ou passivos por impostos diferidos. O autor concluiu que à medida que a dimensão da empresa aumentava, também a proporção de empresas que reconhecia impostos diferidos, no respetivo grupo, aumentava. Desta forma, o estudo corroborou a ideia de que a dimensão afeta a decisão de reconhecer ou não impostos diferidos.

Gomes (2015) decidiu estudar qual a opinião dos técnicos oficiais de contas sobre o reconhecimento de impostos diferidos. Para tal, realizou um questionário direccionado aos técnicos oficiais de contas ao qual obteve 512 respostas. Após analisar os dados, a autora chegou à conclusão que 79% dos inquiridos eram da opinião de que se deveria reconhecer impostos diferidos.

3. Manipulação dos resultados

3.1 Conceito

A expressão “manipulação (ou gestão) dos resultados” provém da tradução de “*earnings management*” e encontra equivalente em expressões, tais como, “contabilidade criativa” ou “*window dressing*” (Osma et al., 2005).

Osma et al. (2005, p. 1002) definem manipulação dos resultados (“*earnings management*”) como qualquer “prática levada a cabo intencionalmente pela gestão, com fins oportunistas e/ou informativos, com vista a reportar os resultados desejados, distintos dos reais”.

Segundo 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”.

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”.

Como se pode constatar, nem todas as definições são unânimes quanto ao entendimento de “*earnings management*”: Será “manipulação” dos resultados, ou seja, terá apenas uma finalidade oportunista? Ou será “gestão” dos resultados, com carácter informativo?

Ronen e Yaari (2010) consideram existir três perspetivas sobre a manipulação dos resultados: (i) a perspetiva clara, segundo a qual a manipulação dos resultados consiste em “retirar vantagem da flexibilidade na escolha de práticas contabilísticas para sinalizar a informação privada dos gestores sobre os fluxos de caixa futuros da empresa”; (ii) a perspetiva cinzenta, onde a manipulação dos resultados consiste na “escolha de um tratamento contabilístico que é oportunista (apenas maximiza a utilidade do

gestor) ou é economicamente eficiente”; e a perspectiva opaca que considera a manipulação dos resultados como “a prática de truques para deturpar ou reduzir a transparência das demonstrações financeiras”.

Neste trabalho, o entendimento de manipulação dos resultados aproxima-se da perspectiva cinzenta, uma vez que tem como objetivo maximizar a utilidade do gestor e/ou da empresa.

De salientar que a manipulação dos resultados se distingue da fraude, pois ocorre dentro da legalidade, usando unicamente a flexibilidade permitida pelas regras contabilísticas, o que não acontece com a fraude que passa por falsificação, distorção ou omissão de factos materialmente relevantes para que o utilizador altere a sua decisão (Cunha, 2013).

3.2 Incentivos

A manipulação dos resultados, ao constituir uma prática discricionária do gestor, tem subjacente determinados incentivos ou motivações.

A descrição dos possíveis incentivos à manipulação dos resultados exige, primeiro, que se faça referência à Teoria Positiva da Contabilidade de Watts e Zimmermann (1986). A Teoria Positiva da Contabilidade formula três hipóteses, no sentido de prever e explicar as escolhas contabilísticas dos gestores, a partir dos incentivos com que se defrontam (Moreira, 2009a):

- A hipótese do contrato de dívida (“*the debt covenant hypothesis*”): prevê que, tudo o resto constante, quanto mais próximo uma empresa estiver de violar um contrato de dívida, baseado em indicadores contabilísticos, mais provável será que o gestor adote políticas contabilísticas que antecipem resultados de períodos seguintes.
- A hipótese do plano de compensação (“*the bonus plan hypothesis*”): 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.
- A hipótese dos custos políticos (“*the political costs hypothesis*”): prevê que, tudo o resto constante, quanto maiores os custos políticos defrontados pela empresa, mais provável será que o gestor

adote políticas contabilísticas que difiram resultados do período corrente para períodos futuros.

Os incentivos à manipulação dos resultados podem ser sistematizados em três categorias (e.g. Healy e Wahlen, 1999; Osma et al., 2005):

- Incentivos contratuais: explicados pela hipótese dos contratos de dívida e pela hipótese do plano de compensação e que se traduzem, por regra, em práticas de manipulação dos resultados no sentido do seu aumento¹²;
- Incentivos políticos e de regulamentação: explicados pela hipótese dos custos políticos, traduzem-se em práticas de manipulação dos resultados no sentido da sua diminuição;
- Incentivos associados ao mercado de capitais: associados ao objetivo de maximização do valor da empresa, de uma forma continuada ou em torno de determinados eventos (por exemplo, quando ocorre uma emissão de novas ações). Traduzem-se em diversas práticas de manipulação dos resultados: alisamento dos resultados; evitar apresentar resultados negativos (perdas); evitar apresentar diminuições dos resultados; e apresentar resultados que vão de encontro ou excedem as previsões dos analistas financeiros.

A estas três categorias juntamos uma quarta (Baralexis, 2004; Moreira, 2008):

- Incentivos associados à minimização do imposto sobre o rendimento, que se traduzem em práticas de manipulação dos resultados no sentido descendente e pressupõem um forte alinhamento entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal.

3.3 Metodologias de deteção

Seguindo Moreira (2008) podem apontar-se três métodos de deteção de práticas de manipulação de resultados:

- Análise de rácios;
- Modelos de *accruals*;

¹² No caso dos incentivos associados à existência de planos de compensação, quando o resultado se situa muito abaixo ou acima do limite definido para a compensação, os gestores podem ter incentivos a reduzir o resultado (prática designada de “*big bath*”), transferindo resultados para os períodos futuros, possibilitando aí atingir os referidos limites (Osma et al., 2005).

- Análise gráfica (histograma) da frequência de empresas em intervalos de resultados.

Análise de rácios

Determinados rácios económico-financeiros seguem uma tendência regular ao longo de vários períodos de relato. Se essa regularidade for interrompida, sem um motivo económico relevante, tal pode ser considerado como um indicador da presença de práticas de manipulação dos resultados (Cunha, 2013). Por exemplo, uma redução do rácio entre as vendas e a variação do crédito líquido a clientes, no final do ano, pode indiciar que a empresa encetou uma campanha agressiva de vendas, com o objetivo de reconhecer rendimentos e atingir determinado nível de resultado para esse ano. Para aliciar os clientes, a empresa terá alargado o prazo de pagamento, o que origina um aumento do crédito líquido a clientes, proporcionalmente maior ao aumento das vendas (Moreira, 2008).

Este método, apesar de simples, torna-se de complexa aplicação em amostras formadas por um elevado número de empresas, nomeadamente, porque exige conhecer as empresas em profundidade, a fim de distinguir se a variação em determinados rácios tem uma explicação económica plausível ou se traduz efetivamente práticas de manipulação (Moreira, 2008).

Modelos de *accruals*

Os *accruals*, que em português se traduzem nas variações do capital circulante ou variações do fundo de maneio, são um dos métodos mais disseminados na deteção empírica de práticas de manipulação (Moreira, 2008; Cunha, 2013). Os *accruals* resultam da discrepância entre o momento do fluxo de caixa (pagamentos e recebimentos) e o momento do reconhecimento dos correspondentes rendimentos e gastos. O resultado é composto por fluxos de caixa e por *accruals*, pelo que o resultado operacional (RO_{it}) de uma empresa i para um período t , é igual à soma do fluxo de caixa operacional (CFO_{it}) com os *accruals* (ACC_{it}), ou seja:

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

De entre os dois componentes do resultado, os *accruals* são mais vulneráveis à discricionariedade do gestor, pois não dependem de terceiros, e

são de mais difícil deteção pelos destinatários da informação financeira (Moreira, 2008).

O modelo de Jones (1991) é considerado o modelo basilar na literatura empírica de manipulação de resultados baseada em *accruals* (Cunha, 2013). Este modelo, a seguir representado, permite determinar os *accruals* normais ou não discricionários:

$$ACC_{it} = \alpha_i + \beta_{1i} \cdot \Delta VND_{it} + \beta_{2i} \cdot AFT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Onde ΔVND_{it} é a variação das vendas da empresa i no ano t , AFT_{it} é o total dos ativo fixos tangíveis da empresa i no ano t e ε_{it} é o erro do modelo, sendo todas as variáveis deflacionadas pelo total do ativo do ano $t-1$. É de esperar que β_{1i} seja positivo pois está relacionado com crescimento das vendas, com o qual se estimaria um aumento dos *accruals*. E espera-se que β_{2i} seja negativo, pois está relacionado com as depreciações, logo com uma diminuição dos *accruals*. A diferença entre os valores estimados e os valores reais, ou seja, o erro U_{it} , traduz a componente discricionária dos *accruals*, sendo assim representada:

$$U_{it} = ACC_{it} - (b_{1i} \cdot \Delta VND_{it} + b_{2i} \cdot AFT_{it})$$

Onde b_{1i} e b_{2i} são os valores estimados para os parâmetros β_{1i} e β_{2i} .

Quanto U_{it} é significativamente diferente de zero, significa que os *accruals* foram manipulados.

A deteção da manipulação dos resultados com base em modelos de *accruals* apresenta como principal vantagem não ser necessário conhecer previamente a variável utilizada como instrumento de manipulação. Não obstante, esta metodologia pode ser utilizada na deteção de práticas de manipulação através de *accruals* específicos, como por exemplo, perdas por imparidade em dívidas de clientes (e.g. McNichols e Wilson, 1988, citado por Moreira, 2008). Como desvantagens, os modelos de *accruals* apresentam: a possibilidade de contaminação dos resultados por manipulação de anos anteriores; escolhas inadequadas de variáveis explicativas; o facto dos modelos não controlarem alterações de estrutura nas empresas; e dificuldade de obtenção de dados em série temporal (Moreira, 2008; Cunha, 2013).

Análise gráfica (histogramas) da frequência de empresas em cada intervalo de resultados

Como se explicou na secção 3.2, os incentivos à manipulação dos resultados associados aos mercados de capitais, podem traduzir-se em práticas tendentes a evitar apresentar resultados negativos ou diminuições de resultados. Neste contexto, é expectável que empresas com resultados preliminares negativos ténues, utilizem práticas de manipulação dos resultados que lhes permitam um relato de resultados positivos (Cunha, 2013).

A análise gráfica, através de histogramas, da frequência de empresas em cada intervalo de resultados, destina-se a detetar este tipo de práticas de manipulação. Esta metodologia foi proposta por Burgstahler e Dichev (1997) e consiste em construir um histograma-distribuição, para as frequências de observações empresa-ano, por intervalo da variável resultados (deflacionados pelo total do ativo). Na ausência de manipulação, essa distribuição é lisa. Na presença de manipulação para evitar perdas, observar-se-á uma anormalmente reduzida frequência de empresas à esquerda do valor zero para os resultados (pequenas perdas) e uma anormalmente elevada frequência de empresas à direita do zero (pequenos ganhos) (Moreira, 2008).

Este método apresenta como principais vantagens a não necessidade de uma medida direta de manipulação e o facto de captar, de forma imediata, todas as formas de manipulação dos resultados. Como principais desvantagens tem-se o pressuposto de que a descontinuidade é apenas explicada pela existência de práticas de manipulação dos resultados, o que pode não ser verdade, e a não identificação de quais os métodos de manipulação dos resultados utilizados, sendo necessário uma outra análise para concluir quais as variáveis que estão a ser manipuladas. Acresce ainda o facto de não ser fácil, através desta metodologia, identificar práticas de manipulação dos resultados com o objetivo de atingir metas específicas para o resultado (Cunha, 2013).

3.4 Manipulação dos resultados em empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa: evidência empírica

Antes de descrever a evidência empírica existente sobre as práticas e incentivos à manipulação dos resultados, em empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, importa caracterizar o contexto que as envolve. Seguindo Moreira (2008), poder-se-á referir como principais características desse contexto, as seguintes:

- O tecido empresarial é composto, maioritariamente, por pequenas e médias empresas em que a gestão e a propriedade se confundem;
- A contabilidade e a fiscalidade estão intrinsecamente ligadas, e as demonstrações financeiras são a base de cálculo do imposto sobre o rendimento;
- O mercado de capitais é incipiente e o financiamento alheio das empresas é obtido, quase exclusivamente, junto dos bancos.

Neste quadro, a minimização do imposto a pagar assume-se como um importante incentivo à adoção de políticas contabilísticas que permitam diminuir os resultados. No entanto, este incentivo pode ser condicionado por incentivos de sentido oposto, nomeadamente, a necessidade de obter financiamento e, como tal, evidenciar maiores resultados ou pelo menos resultados positivos (evitar perdas).

Foi esta a ideia que Moreira (2008) testou, com base numa amostra de empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, para o período de 1998 a 2004. Os resultados obtidos demonstraram que as empresas, de uma forma geral, manipularam os resultados para evitar perdas, evidencia dada pelo reduzido número de empresas que reportou pequenas perdas e o elevado número de empresas que relatou pequenos ganhos. O autor também constatou que esta prática tendia a ser mais frequente nas empresas com maiores necessidades de financiamento, concluindo que o incentivo “fiscal” à redução do resultado terá sido estrangido pela necessidade de apresentar uma boa imagem económico-financeira junto dos bancos.

Oliveira (2008) analisou se as empresas com graves dificuldades financeiras manipularam os seus resultados no sentido ascendente, com o

objetivo de obterem financiamento bancário. Para tal, utilizou uma amostra de empresas portuguesas, com processos de recuperação, falência ou insolvência, apresentados em tribunal, para o período de 2000 a 2005. Os resultados obtidos permitiram concluir que aquelas empresas manipularam os seus resultados operacionais, no sentido ascendente, dois anos antes do seu processo entrar no tribunal. A manipulação terá ocorrido, sobretudo, através da redução dos gastos operacionais.

Moreira (2009b) estudou até que ponto a introdução do Pagamento Especial por Conta (PEC), motivou as empresas portuguesas a manipularem os resultados no sentido de apresentar lucros. De salientar, que o Pagamento Especial por Conta, introduzido em 1998 na legislação fiscal portuguesa, se baseia no volume de negócios do ano anterior e tem como objetivo que todas as empresas paguem, pelo menos, um valor mínimo de imposto. Este pagamento, inicialmente fixado entre um mínimo de 498,80 euros e um máximo de 1.496,39 euros, é obrigatório e pode ser reavido em casos muito particulares, descontando-o à coleta de IRC desse ano ou dos quatro anos seguintes, não sendo cobrado às empresas em início de atividade. Relativamente aos valores do PEC que não sejam reavidos nos termos anteriores, pode a empresa solicitar o respetivo reembolso à Autoridade Tributária, mas tal implicará uma ação inspetiva por parte daquela entidade, o que parece dissuadir este pedido. Neste contexto, após a introdução do PEC, as empresas passaram a ter uma menor vantagem na apresentação de prejuízos consecutivos, pois o PEC será, nesse caso, o imposto a pagar.

Os resultados obtidos por Moreira (2009b), tendo por base o período de 1999 a 2006, demonstraram que a introdução do PEC influenciou os resultados antes de impostos reportados pelas empresas. As empresas que reportavam prejuízos consecutivos passaram a apresentar pequenos lucros e as empresas que apresentavam lucro, ajustaram os seus resultados para um nível que lhes permitia reaver o PEC.

Marques et al. (2011) retomaram a análise da manipulação dos resultados motivada pela minimização do PEC, agora no contexto da alteração introduzida no Orçamento de Estado para 2003. Esta alteração consistiu em aumentar os limites mínimo e máximo para o montante do PEC,

que passaram a ser, respetivamente, de 1.250 euros e 200.000 euros. A análise foi realizada com base numa amostra de empresas portuguesas, para o período 2001 a 2002.

Os resultados obtidos por Marques et al. (2011) demonstraram que as empresas cuja estimativa do PEC se situava dentro dos limites mínimo e máximo, evidenciavam maiores *accruals* discricionários, comparativamente com as empresas acima daqueles limites, o que é consistente com a presença de práticas de manipulação tendentes a reduzir o volume de negócios para, desse modo, reduzir o PEC.

Alves (2011) partiu da ideia de que a realização de suprimentos pelos sócios visa injetar na empresa fundos que, devido à subfaturação, não entram formalmente na tesouraria da empresa, para testar a presença de manipulação dos resultados por subfaturação. A subfaturação é uma prática de manipulação dos resultados no sentido descendente, de carácter fraudulento, cuja motivação se prende com a minimização do imposto sobre o rendimento. Para este estudo, foi utilizada uma amostra de empresas portuguesas, sem valores cotados em bolsa, para o período 1998 a 2007. As empresas foram classificadas em manipuladoras (ou não) por subfaturação, com base na relação entre as vendas e o custo das mercadorias vendidas. Os resultados obtidos evidenciaram uma relação positiva entre os acréscimos verificados nos suprimentos e a classificação das empresas como manipuladoras, corroborando as expectativas.

* * *

A evidência empírica analisada nesta secção, corrobora a existência de dois importantes incentivos à manipulação dos resultados nas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa: a minimização do imposto a pagar, que motiva práticas de manipulação dos resultados no sentido descendente; e a apresentação de uma boa imagem económico-financeira junto da banca, que pressupõe o comportamento oposto. Quando as empresas têm elevadas necessidades de financiamento, o segundo daqueles incentivos parece sobrepôr-se ao primeiro.

4. Estudo empírico

4.1 Os impostos diferidos como instrumento de manipulação dos resultados

O Resultado Líquido do Período (RLP) determina-se por diferença entre o Resultado Antes de Impostos (RAI) e o Imposto sobre o Rendimento do Período (IRP) (ver a desagregação da rubrica “81 – Resultado líquido do período” na Tabela 2).

Nas empresas que contabilizam o IRP pelo método dos efeitos tributários, ou seja, que reconhecem impostos diferidos, o IRP traduz o gasto de imposto do período, compreendendo o imposto corrente (ou estimado) para o período e o imposto diferido (ver a desagregação da rubrica “812 – Imposto sobre o rendimento do período” na Tabela 2).

Na figura seguinte representa-se a movimentação das subcontas da rubrica “812 – Imposto sobre o rendimento do período”:

812 – Imposto sobre o rendimento do período

8121 – Imposto estimado para o período			
Imposto corrente			
8122 – Imposto diferido		8122 – Imposto diferido	
Aumento de passivos por ID			Aumento de ativos por ID
Diminuição de ativos por ID			Redução de passivos por ID

Fonte: Carmo (2016)

Como se exemplificou na secção 2.4, os movimentos na rubrica “8122 Imposto diferido” têm como contrapartida as rubricas “2741 Ativos por impostos diferidos” e “2742 Passivos por impostos diferidos”.

De salientar que a rubrica “8122 Imposto diferido” apenas acolhe os movimentos em ativos e passivos por impostos diferidos reconhecidos em

resultados, devendo os movimentos associados a transações com reflexo nos capitais próprios ser reconhecidos em rubricas de capital próprio (vejam-se as situações ilustradas na Tabela 5).

Do esquema de movimentação da rubrica IRP resulta que, após reconhecer o imposto corrente (ou estimado) do período, a contabilização dos impostos diferidos pode originar um aumento ou uma diminuição do resultado obtido até este momento. Este efeito dependerá do saldo líquido de dois tipos de movimentos:

- Movimentos que permitem um maior resultado: o aumento (onde se inclui o reconhecimento inicial) de ativos por impostos diferidos e a redução de passivos por impostos diferidos.
- Movimentos que permitem um menor resultado: o aumento (onde se inclui o reconhecimento inicial) de passivos por impostos diferidos e a redução de ativos por impostos diferidos.

Sendo o objeto de análise deste estudo as empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa e uma vez que a contabilização dos impostos diferidos não altera o imposto sobre o rendimento a pagar, os impostos diferidos poderão ser utilizados para manipular o RLP no sentido ascendente e, dessa forma, melhorar a imagem da empresa junto dos seus financiadores.

Perante esta motivação, importarão os movimentos na rubrica “8122 Imposto diferido” que permitem um maior resultado, ou seja, o aumento de ativos por impostos diferidos e a diminuição de passivos por impostos diferidos. De salientar que, o aumento de ativos por impostos diferidos parece ser aquele que oferece maior discricionariedade ao gestor, por exigir um maior grau de intervenção do julgamento profissional. Como se explicou na secção 2.2, a NCRF 25 exige prudência no reconhecimento e mensuração de ativos por impostos diferidos, em particular os associados ao reporte de prejuízos fiscais não utilizados.

4.2 Revisão da literatura sobre a utilização dos impostos diferidos na manipulação dos resultados

A evidência empírica sobre a utilização dos impostos diferidos na manipulação dos resultados provém, em grande medida, de uma linha de estudos que analisam a utilização da “*valuation allowance*” para atingir vários tipos de objetivos relativamente ao resultado líquido do período: evitar perdas; alisar resultados; evitar diminuições dos resultados; evitar falhar as previsões dos analistas relativamente aos resultados; ou originar um “*big bath*”.

Estes estudos são realizados tendo por base empresas americanas com valores cotados em bolsa e o contexto da aplicação da “Statement of Financial Accounting Standard (SFAS) n.º 109 – Accounting for Income Taxes” (FASB, 1992). De forma diferente da NIC n.º 12 e da NCRF 25, esta norma prevê o reconhecimento de ativos por impostos diferidos para as todas as diferenças temporárias dedutíveis e prejuízos fiscais acumulados, exigindo o reconhecimento de um ajustamento a esse ativo (a “*valuation allowance*”) sempre que seja provável (probabilidade superior a 50%) que uma parte do ativo possa não ser realizada. Em termos práticos, o ativo por impostos diferidos é reconhecido em termos brutos, sendo depois ajustado para menos através de uma espécie de “perda por imparidade”, a designada “*valuation allowance*”, que traduz a parte do ativo por impostos diferidos que pode não vir a ser recuperada.

Behn et al. (1998), com base numa amostra de empresas americanas e para o ano de 1993, analisaram os determinantes da contabilização da “*valuation allowance*”, no sentido de aferir o grau de cumprimento da SFAS n.º 109. Apesar de não se centrar na deteção da manipulação dos resultados, a evidência proporcionada por este estudo permitiu identificar variáveis, que vieram a ser utilizadas em estudos posteriores, para controlar a parte não discricionária daquela rubrica.

Miller e Skinner (1998) analisaram os determinantes da “*valuation allowance*” à luz das regras de contabilização previstas na SFAS n.º 109 e testaram a utilização daquela rubrica como instrumento de manipulação dos

resultados. Para tal, selecionaram uma amostra de empresas americanas, durante os anos 1992 a 1994, com elevados montantes de ativos por impostos diferidos, uma vez que estas empresas teriam potencialmente maiores valores na “*valuation allowance*”. A SFAS n.º 109 estabelece que o valor desta rubrica deve ser determinado em função da probabilidade de realização dos ativos por impostos diferidos, a qual depende das expectativas dos gestores acerca dos lucros fiscais futuros, bem como dos passivos por impostos diferidos cujas diferenças temporárias tributáveis possam reverter nos mesmos períodos das diferenças temporárias dedutíveis. Uma vez que as regras fiscais colocam restrições à obtenção de benefícios associados ao reporte de prejuízos e à utilização de créditos fiscais, a “*valuation allowance*” estará positivamente relacionada com a proporção dos ativos por impostos diferidos resultantes daquelas situações.

A evidência obtida por Miller e Skinner (1998) foi consistente com o cumprimento das regras de contabilização previstas na SFAS n.º 109, constatando-se que a “*valuation allowance*” apresentava valores mais elevados em empresas com mais ativos por impostos diferidos e valores menores em empresas onde eram esperados resultados fiscais futuros elevados. As variáveis com maior poder de explicar a “*valuation allowance*” foram os prejuízos fiscais a reportar e os créditos fiscais, o que se revela consistente com o facto dos ativos por impostos diferidos associados a estes itens serem aqueles cuja realização é mais difícil. Não foi encontrada evidência que suportasse que os gestores utilizaram a “*valuation allowance*” para manipular os resultados.

Perante os resultados obtidos, Miller e Skinner (1998) consideraram que os testes realizados não foram suficientemente poderosos, pois a amostra analisada foi selecionada tendo em conta a magnitude dos ativos por impostos diferidos e não circunstâncias económicas que pudessem constituir incentivos à manipulação. Daqui resultou pouco provável que todas as empresas selecionadas tivessem os mesmos incentivos à manipulação dos resultados. Os autores acrescentam que, embora alguns gestores pudessem ter utilizado a “*valuation allowance*” como uma reserva oculta para alisar os resultados, à data da realização do estudo, a SFAS n.º 109 apenas tinha dois

anos de implementação, período manifestamente insuficiente para testar a hipótese de alisamento.

Visvanathan (1998) analisa a relação entre a variação na “*valuation allowance*” e a variação nos resultados, no sentido de testar a presença de práticas de manipulação destes. Para tal, baseou-se numa amostra de empresas retiradas do índice *Standard & Poor’s* (S&P), para o período 1992 a 1994. Os resultados obtidos não corroboraram a hipótese do alisamento, nem a hipótese do plano de bônus, nem foi encontrada uma relação direta entre a variação na “*valuation allowance*” e o rácio de endividamento da empresa. Contrariamente ao previsto na hipótese do alisamento, a evidência obtida demonstrou uma relação negativa entre a variação nos resultados antes de impostos e a variação na “*valuation allowance*”, sugerindo possíveis práticas de “*big bath*”. Porém, estas práticas não foi testada pelo autor dado o reduzido período de tempo analisado.

Bauman et al. (2001) testaram a utilização da “*valuation allowance*” como instrumento de manipulação dos resultados, tendo por base uma amostra de empresas retiradas do *ranking Fortune 500*, para o período de 1995 a 1997. Este estudo veio alargar a evidência existente de três formas. Primeira, concluiu que o efeito nos resultados de uma variação na “*valuation allowance*” nem sempre pode ser determinado a partir das divulgações efetuadas, pelo que se sugerem algumas melhorias na informação a divulgar. Segunda, os estudos anteriores utilizaram a variação líquida na “*valuation allowance*” como indicador do efeito das variações nesta rubrica no resultado líquido. Este trabalho demonstrou que o montante divulgado nas notas anexas na determinação da taxa de tributação efetiva é uma medida melhor daquele efeito e que pode originar diferentes conclusões. Terceira, enquanto os estudos anteriores utilizaram modelos de regressão “*cross-sectional*” com o intuito de efetuar generalizações sobre a manipulação dos resultados, neste estudo utilizou-se uma abordagem contextual com o objetivo de avaliar se as variações na “*valuation allowance*” eram consistentes com diferentes motivações para a manipulação dos resultados. Com base nas divulgações sobre a reconciliação entre o gasto de imposto, impostos correntes e impostos diferidos, os autores testaram a utilização da rubrica “*valuation*

allowance” na manipulação dos resultados para: evitar perdas; evitar uma diminuição dos resultados; provocar um “*big bath*” e atingir ou exceder as previsões dos analistas. Os resultados obtidos apenas evidenciaram aquelas práticas para um número muito reduzido de empresas. De salientar, que a seleção da amostra não teve em conta a presença de incentivos para as práticas testadas.

Burgstahler et al. (2002) analisaram a utilização da “*valuation allowance*” como instrumento de manipulação dos resultados visando evitar perdas através do seu aumento. Para isso analisaram uma amostra de empresas americanas, para o período de 1993 a 1998. A evidência obtida demonstrou que as empresas com “pequenos ganhos” diminuem, relativamente ao ano anterior, a “*valuation allowance*” mais do que as empresas com “pequenas perdas”, o que é consistente com a utilização daquela rubrica para evitar perdas.

Schrand e Wong (2003) analisaram a utilização da “*valuation allowance*” como instrumento de manipulação dos resultados, tendo por base uma amostra formada por bancos americanos cotados em bolsa, no ano 1993, primeiro ano de aplicação da SFAS n.º 109. O teste realizado visou verificar se aquela rubrica foi utilizada para alisar o resultado líquido do período, fazendo-o convergir para dois tipos de objetivos: as previsões dos analistas e os resultados de períodos anteriores. A evidência obtida corroborou a utilização da rubrica para atingir aqueles dois tipos de metas.

Dhaliwal et al. (2004), com base numa amostra de empresas americanas e para o período de 1986 a 1999, analisaram a utilização da rubrica imposto sobre o rendimento como um todo (imposto corrente e imposto diferido) como instrumento de manipulação dos resultados, no sentido de atingir as previsões dos analistas. A evidência obtida foi consistente com a presença de práticas tendentes a diminuir o imposto sobre o rendimento quando o resultado antes de impostos se situava abaixo das previsões dos analistas. Embora de forma menos evidente, a evidência obtida também revelou o efeito oposto, ou seja, a presença de práticas tendentes a aumentar o imposto sobre o rendimento quando o resultado antes de impostos se situava acima das previsões dos analistas.

Frank e Rego (2006) tentaram colmatar as limitações de estudos anteriores que utilizaram amplas amostras e não encontraram evidência de manipulação dos resultados com recurso à “*valuation allowance*” (e.g. Miller e Skinner, 1998; Visvanathan, 1998; Bauman et al., 2001) e, de certa forma, corroborar os resultados obtidos por Schrand e Wong (2003), que encontraram evidência daquele tipo de manipulação com base numa amostra mais homogénea, formada apenas por bancos. Para tal, utilizaram uma amostra heterogénea de empresas americanas, para o período de 1993 a 2002, e testaram três comportamentos de manipulação típicos do contexto dos mercados de capitais: atingir determinadas metas para os resultados; alisamento dos resultados e induzir um “*big bath*”.

Frank e Rego (2006) testaram estes comportamentos em torno de três metas: resultado positivo, resultado do ano anterior e média das previsões dos analistas. Os resultados obtidos foram consistentes com a utilização da “*valuation allowance*” para alisar resultados em torno da média das previsões dos analistas. Porém, não foi encontrada evidência que corroborasse a utilização da rubrica para: alisar o resultado no sentido da obtenção de um resultado positivo ou próximo do resultado do período anterior; ou para induzir um “*big bath*”. Os resultados também demonstraram que a rubrica foi utilizada para atingir as três metas, descritas acima, sendo que a meta mais frequentemente atingida foi a média das previsões dos analistas. Em grande medida esta evidência deveu-se ao facto do resultado antes de manipulação estar mais próximo desta meta comparativamente com as restantes.

Christensen et al. (2008) testaram a utilização da rubrica “*valuation allowance*” na prática de manipulação “*big bath*”, tendo por base uma amostra de empresas americanas que reconheceram perdas por imparidade e/ou provisões para reestruturações, durante o período 1996 a 1998. De referir que, o reconhecimento de elevados montantes nestas rubricas, por si, já indicia a prática de “*big bath*”, uma vez que permitem reduzir drasticamente o resultado antes de impostos. Por se tratarem de gastos contabilísticos não aceites fiscalmente, estas rubricas constituem diferenças temporárias dedutíveis, originando ativos por impostos diferidos. O reconhecimento da respetiva “*valuation allowance*” de acordo com a SFAS n.º 109, permite aos

gestores tornar aquele “*big bath*” ainda maior (como dizem os autores um “*bigger bath*”) isto porque o reconhecimento desta rubrica aumenta o gasto de imposto, tornando o resultado líquido do período ainda menor.

Para a amostra descrita, Christensen et al. (2008) analisaram a reversão da “*valuation allowance*”, nos dois anos a seguir ao reconhecimento das perdas por imparidade e/ou provisões, no sentido de aferir se esta reversão permitiu atingir certas metas para o resultado líquido do período. Os resultados obtidos não evidenciaram a utilização da reversão da “*valuation allowance*” para transformar um resultado negativo num resultado positivo, mas indicaram a utilização daquela reversão para atingir as previsões dos analistas para o resultado líquido.

Fora do contexto americano e da utilização da “*valuation allowance*” os estudos são mais escassos e têm sido, sobretudo, realizados no Reino Unido.

Gordon e Joos (2004) testaram, com base numa amostra de empresas com valores cotados do Reino Unido, e para o período de 1993 a 1998, se a contabilização dos impostos diferidos é utilizada para manipular o rácio de endividamento e/ou para alisar os resultados. Os resultados obtidos sugerem que os gestores utilizaram a sua discricionariedade na contabilização dos impostos diferidos no sentido de influenciar o rácio de endividamento, mas não para alisar os resultados. Esta evidência é consistente com o facto daquele rácio, no contexto analisado, ser determinante na contratação de financiamento.

Holland e Jackson (2004) analisaram a utilização dos impostos diferidos como instrumento de manipulação, em empresas com valores cotados do Reino Unido, nos anos 1991 e 1992. Os anos analisados correspondem a um período de reduzido crescimento económico no país, o que é considerado um contexto propício à manipulação dos resultados pelas empresas. A seleção das empresas foi efetuada de modo a reter aquelas cujas divulgações sobre os impostos diferidos indicavam que os mesmos foram subavaliados ou sobreavaliados. Os resultados obtidos demonstraram que: i) as empresas que apresentaram um resultado antes de impostos positivo, sobreavaliaram o

imposto diferido no sentido de diminuir o resultado líquido do período; e ii) as empresas que apresentaram um resultado antes de impostos negativo, subavaliaram o imposto diferido no sentido de aumentar o resultado líquido do período. Esta evidência é consistente com a utilização dos impostos diferidos como instrumento de alisamento dos resultados.

Herbohn et al. (2010) tendo por base uma amostra de empresas australianas cotadas em bolsa, e o período de 1999 e 2005, testaram a utilização do reconhecimento de ativos por impostos diferidos associados ao reporte de prejuízos, como instrumento de manipulação para atingir as previsões dos analistas. Os resultados obtidos demonstraram que os gestores de empresas onde os resultados antes de impostos se encontravam abaixo das previsões dos analistas, foram mais otimistas no reconhecimento de ativos por impostos diferidos, conseguindo atingir valores para o resultado líquido acima daquelas previsões. No entanto a evidência encontrada apenas corroborou a presença de práticas de manipulação do resultado no sentido ascendente, não se tendo observado o efeito oposto quando o resultado antes de impostos estava acima das previsões dos analistas.

* * *

Os estudos analisados nesta secção podem ser sistematizados em dois tipos (Herbohn e Tutticci, 2010):

- estudos que têm subjacente incentivos contratuais (e.g. Miller e Skinner, 1998; Visvanathan, 1998; Bauman et al., 2001; Gordon e Joos, 2004; Holland e Jackson, 2004); e
- estudos que têm subjacente incentivos relacionados com o mercado de capitais (Burgstahler et al., 2002; Schrand e Wong, 2003; Dhaliwal et al., 2004; Frank e Rego, 2006; Christensen et al., 2008; Herbohn et al.; 2010).

A abordagem seguida nos estudos que têm subjacente incentivos contratuais é a de analisar se a contabilização dos impostos diferidos é realizada no estrito cumprimento das regras contabilísticas, sendo apenas afetada por fatores operacionais da empresa, ou se está relacionada com determinados incentivos à manipulação dos resultados. Com exceção do estudo de Holland e Jackson (2004), a evidência obtida nestes estudos não

corroborar a existência de uma relação entre a contabilização dos impostos diferidos e a presença de incentivos à manipulação dos resultados.

Os estudos sobre incentivos relacionados com o mercado de capitais, testam se os gestores utilizam a sua discricionariedade na contabilização dos impostos diferidos, por forma a atingir determinadas metas para o resultado. A evidência encontrada tem corroborado as expectativas, embora não seja unânime quanto às metas que os gestores procuram atingir.

4.3 Questão de investigação

Como se explicou na secção 3.4, a manipulação dos resultados pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa é, sobretudo, motivada por dois tipos de incentivos: a necessidade obter boas condições de financiamento bancário e a minimização do imposto sobre o rendimento a pagar. Os estudos que proporcionam esta evidência têm subjacente que a manipulação dos resultados ocorre “acima” da linha do Resultado Antes de Impostos.

Na secção anterior analisaram-se estudos, realizados noutros países, que demonstram que a contabilização dos impostos diferidos pode ser utilizada para manipular o Resultado Líquido do Período, sugerindo que o imposto diferido (rubrica 8122) é um *accrual* que pode ser manipulado.

O estudo de Almeida (2013), apresentado na secção 2.5, procurou testar se as empresas portuguesas contabilizaram os impostos diferidos no estrito cumprimento da NCRF 25 ou se utilizaram a sua discricionariedade como instrumento de “manipulação dos resultados”. Com exceção do rácio de endividamento, os restantes rácios testados (autonomia financeira e rentabilidade) evidenciaram o tipo de relação esperada com o montante de ativos por impostos diferidos apresentados no balanço, indicando que as empresas em pior situação económico-financeira evidenciaram maior tendência para reconhecer ativos por impostos diferidos.

Tanto quanto se conhece, não existe nenhum estudo realizado em Portugal que analise a utilização da rubrica de imposto diferido como instrumento de manipulação do Resultado Líquido do Período. O estudo

empírico realizado neste trabalho, ao qual é dedicado este capítulo, visa colmatar esta lacuna.

Sendo o contexto analisado o das empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, as regras de contabilização dos impostos diferidos são as previstas na NCRF 25, tal como se explanou no capítulo 2. No que respeita aos incentivos à manipulação dos resultados, como se referiu na secção 3.4, os mesmos são de dois tipos e de sentidos opostos: a minimização do imposto sobre o rendimento a pagar, que pressupõe manipular os resultados no sentido descendente, e a apresentação de uma boa situação económico-financeira junto dos financiadores, que exige a manipulação no sentido ascendente. Uma vez que a contabilização dos impostos diferidos não afeta o imposto sobre o rendimento a pagar, não será pertinente considerar a motivação para a manipulação dos resultados no sentido descendente.

Neste contexto, formula-se a seguinte questão de investigação:

A contabilização dos impostos diferidos pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa é apenas determinada pela aplicação das normas de contabilidade ou é influenciada pela presença de incentivos à manipulação dos resultados no sentido ascendente?

4.4 Desenho da investigação

Para responder à questão de investigação formulada utilizar-se-ão três modelos, apresentados na secção 4.4.3. Estes modelos têm como variável dependente o imposto diferido ou os movimentos ocorridos nesta rubrica, apresentados na secção 4.1. No que respeita às variáveis independentes, seguem-se os estudos analisados na secção 4.2 (e.g. Miller e Skinner, 1998; Schrand e Wong 2003; Holland e Jackson 2004; Gordon e Joos, 2004; Frank e Rego, 2006) incluindo-se nos modelos dois tipos de variáveis:

- Variáveis que explicam a variação não discricionária do imposto diferido e que são função das respetivas regras de contabilização previstas na NCRF 25.

- Variáveis que explicam a variação discricionária do imposto diferido e que traduzem as motivações e práticas subjacentes à manipulação dos resultados nas empresas analisadas.

4.4.1 Variável dependente

A base de dados a utilizar, a que se fará referência adiante, apenas contém informação sobre a rubrica Imposto sobre o Rendimento do Período (IRP) apresentada na demonstração dos resultados e sobre os ativos por impostos diferidos e passivos por impostos diferidos, à data do balanço obtidos, respetivamente, do saldo das rubricas “2741 Ativos por impostos diferidos” e “2742 Passivos por impostos diferidos”. Uma vez que não se dispõe de informação sobre os movimentos na rubrica “8122 Imposto diferido”, os mesmos são estimados com base na variação dos saldos das rubricas “2741 Ativos por impostos diferidos” (AID) e “2742 Passivos por impostos diferidos” (PID), entre duas datas de balanço consecutivas. Segue-se, assim, o seguinte raciocínio:

- $RLP = RAI - (\text{Imposto corrente} + \text{Imposto diferido})$

Ou seja:

- $RLP = RAI - \text{Imposto corrente} - \text{Imposto diferido}$

Sabendo que:

- $\text{Imposto diferido} = \text{débitos na 8122} - \text{créditos na 8122}$

Ou seja:

- $\text{Imposto diferido} = + \text{diminuições de AID} + \text{aumentos de PID} - \text{aumentos de AID} - \text{diminuições de PID}$

E reordenando:

- $\text{Imposto diferido} = - (\text{aumentos de AID} - \text{diminuições de AID}) + (\text{aumentos de PID} - \text{diminuições de PID})$

Tem-se:

- $\text{Imposto diferido} = - \text{variação líquida nos AID} + \text{variação líquida nos PID}$

Daqui conclui-se que:

- Quanto menor for o imposto diferido maior será o RLP.
- Quanto maior for a variação líquida nos AID, menor será o ID e maior será o RLP.
- Quanto maior for a variação líquida nos PID, maior será o ID e menor será o RLP.

Esta forma de cálculo do imposto diferido através da variação das rubricas de balanço “2741 Ativos por impostos diferidos” e “2742 Passivos por impostos diferidos” é uma aproximação ao imposto diferido refletido na conta “8122 Imposto diferido”, não representado exatamente o saldo daquela rubrica uma vez que capta o imposto diferido reconhecido diretamente nos capitais próprios, nomeadamente, o imposto diferido associado ao reconhecimento inicial de passivos por impostos diferidos relacionados com excedentes de revalorização e com subsídios não reembolsáveis relacionados com ativos fixos tangíveis.

4.4.2 Variáveis independentes

À luz da NCRF 25 a rubrica de ativos por impostos diferidos varia em função do aparecimento ou reversão de diferenças temporárias dedutíveis; do aparecimento ou utilização de prejuízos fiscais e créditos fiscais; da alteração da probabilidade de recuperabilidade do próprio ativo por impostos diferidos; e do efeito das alterações da taxa de imposto. No que respeita à rubrica passivos por impostos diferidos a mesma varia em função do aparecimento ou reversão de diferenças temporárias tributáveis e do efeito das alterações da taxa de imposto.

A evidência empírica descrita na secção 2.5 sugere como situações frequentemente associadas ao reconhecimento de impostos diferidos pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, as perdas por imparidade em clientes e o reporte de prejuízos, para ativos por impostos diferidos, e os excedentes de revalorização, para os passivos por impostos diferidos.

Tendo em conta o exposto e o facto da base de dados a utilizar não possibilitar a obtenção de informação acerca das diferenças temporárias e prejuízos fiscais não utilizados que estiveram na base dos movimentos nas rubricas de ativos e passivos por impostos diferidos, utilizar-se-ão as seguintes “proxies”:

- Para as diferenças temporárias dedutíveis originadas e revertidas no período, tomar-se-ão as perdas por imparidade em dívidas a receber reconhecidas ou revertidas no período, apresentadas na demonstração dos resultados na rubrica “Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)”.
- Para as diferenças temporárias tributáveis originadas ou revertidas no período tomar-se-á a variação na rubrica “Excedentes de revalorização” entre duas datas de balanço consecutivas.
- Para os prejuízos fiscais recorre-se ao “Resultado Antes de Impostos” (RAI) apresentado na demonstração dos resultados, no pressuposto de que é mais provável que o resultado fiscal seja igualmente negativo nas empresas que apuram um RAI negativo.

Como variáveis explicativas da variação discricionária do imposto diferido, utilizar-se-ão as seguintes:

- Uma variável dicotómica que assume o valor 1 quando a observação se encontra na zona de “pequenos ganhos” e assume o valor 0 se o contrário. Seguindo a metodologia de deteção da manipulação dos resultados para evitar perdas através da distribuição de frequências (histogramas) da variável resultado (e.g. Burgstahler e Dichev, 1997) e tomando a distribuição da variável Resultado Líquido do Período deflacionado pelo total do ativo do ano anterior, a zona de “pequenos ganhos” consiste no primeiro intervalo à direita de zero. Esta amplitude é determinada seguindo a fórmula de Degeorge et al. (1999), ou seja: $2 \times (q3 - q1) / N^{1/3}$, onde $q1$ é o valor que a variável assume no primeiro quartil, $q3$ é o valor que a variável assume no terceiro quartil e N é o número total de observações. A amplitude assim calculada foi de 0,006. Esta variável é considerada pelo facto de a manipulação para evitar perdas, apresentando pequenos ganhos, ser uma prática consistente com o tipo de motivações à manipulação dos resultados das empresas portuguesas (e.g. Moreira, 2008).
- O imposto corrente, obtido pela diferença entre o imposto sobre o rendimento apresentado na demonstração dos resultados e o imposto diferido (determinado como se explicou na secção anterior). Esta variável justifica-se pelo facto de se considerar que a discricionarieidade que o gestor exercerá sobre o imposto diferido,

depende do montante do imposto corrente, uma vez que é o efeito combinado destas duas rubricas que determina o efeito final no Resultado Líquido do Período (e.g. Dhaliwal et al., 2004).

- As necessidades de financiamento, considerando-se que as empresas mais dependentes de financiamento bancário terão maiores incentivos à manipulação dos resultados no sentido ascendente (e.g. Moreira, 2008).

Os modelos incluirão também as seguintes variáveis de controlo:

- A dimensão, na medida em que esta variável tem sido identificada em estudos anteriores como determinante da proporção de impostos diferidos reconhecidos pelas empresas nos seus balanços (e.g. Pereira, 2013).
- Variáveis dicotómicas identificativas dos anos a que pertencem as observações.

Na secção seguinte apresentam-se os modelos de análise e na Tabela 7 descreve-se com maior detalhe a construção das variáveis e os sinais esperados para os respetivos coeficientes.

4.4.3 Modelos

O **modelo 1** tem como variável dependente o imposto diferido, tal como definido na secção 4.4.1:

$$ID_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 IMPAR_{i,t} + \beta_2 \Delta REVAL_{i,t} + \beta_3 dRAI_{i,t} + \beta_4 dPeqGanhos_{i,t} + \beta_5 IC_{i,t} + \beta_6 FIN_{i,t} + \beta_7 DIM_{i,t} + \beta_8 d2012 + \beta_9 d2013 + \varepsilon_{i,t}$$

O **modelo 2** tem como variável dependente apenas a componente do imposto diferido relativa à variação dos ativos por impostos diferidos. Como tal, exclui-se das variáveis independentes a variação do excedente de revalorização:

$$\Delta AID_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 IMPAR_{i,t} + \beta_2 dRAI_{i,t} + \beta_3 dPeqGanhos_{i,t} + \beta_4 IC_{i,t} + \beta_5 FIN_{i,t} + \beta_6 DIM_{i,t} + \beta_7 d2012 + \beta_8 d2013 + \varepsilon_{i,t}$$

O **modelo 3** tem como variável dependente apenas a componente do imposto diferido relativa à variação dos passivos por impostos diferidos. Como tal, excluem-se das variáveis independentes as perdas/reversões em perdas por imparidade em dívidas de clientes e a variável identificativa dos prejuízos fiscais:

$$\Delta PID_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta REVAL_{i,t} + \beta_2 dPeqGanhos_{i,t} + \beta_3 IC_{i,t} + \beta_4 FIN_{i,t} + \beta_5 DIM_{i,t} + \beta_6 d2012 + \beta_7 d2013 + \varepsilon_{i,t}$$

Os modelos serão estimados através do método dos mínimos quadrados, recorrendo ao programa *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). As definições das variáveis dos modelos e os sinais esperados para os respetivos coeficientes são apresentadas na Tabela 7.

Tabela 7 – Definição das variáveis

	Variáveis	Definição
Variável dependente	$ID_{i,t}$	Imposto diferido da empresa i no ano t calculado através da variação das rubricas AID e PID entre o ano $t-1$ e o ano t , deflacionada pelo total do ativo do ano $t-1$.
	$\Delta AID_{i,t}$	Variação da rubrica AID entre o ano $t-1$ e o ano t , deflacionada pelo total do ativo do ano $t-1$.
	$\Delta PID_{i,t}$	Variação da rubrica PID entre o ano $t-1$ e o ano t , deflacionada pelo total do ativo do ano $t-1$.
Variáveis independentes que explicam a variação não discricionária dos impostos diferidos (regras de contabilização)	$IMPAR_{i,t}$	Perdas por imparidade (líquidas de reversões) em dívidas a receber, reconhecidas pela empresa i no ano t , deflacionadas pelo total do ativo do ano $t-1$. O reconhecimento de perdas por imparidade origina um aumento dos AID e as reversões originam diminuições dos AID. Quanto maior for o valor desta rubrica, maior será a variação líquida dos AID e menor será o imposto diferido. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal negativo no modelo 1 e um sinal positivo no modelo 2.
	$REVAL_{i,t}$	Excedente de revalorização reconhecido ou revertido pela empresa i no ano t , obtido pela variação daquela rubrica entre o ano $t-1$ e o ano t , deflacionada pelo total do ativo do ano $t-1$. O reconhecimento de excedentes de revalorização está associado ao aumento de PID e a sua reversão origina uma diminuição dos PID. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal positivo no modelo 1 e no modelo 3.
	$dRAI_{i,t}$	Variável dicotómica que assume o valor 1 quando o RAI da empresa i no ano t é negativo e o valor 0 se o contrário. Considera-se que existe uma associação positiva entre a obtenção de um RAI negativo e a existência de prejuízos fiscais. A existência de prejuízos fiscais tende a originar o reconhecimento de AID. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal negativo no modelo 1 e um sinal positivo no modelo 2.

(continua na página seguinte)

Tabela 7 (continuação) – Definição das variáveis

Variáveis independentes que explicam a variação discricionária dos impostos diferidos (incentivos à manipulação dos resultados)	$dPeqGanhos_{i,t}$	<p>Variável dicotómica que assume o valor 1 quando o RLP da empresa i no ano t está na zona de “pequenos ganhos” e o valor 0 se o contrário. Considerando que as empresas cujo RLP está na referida zona terão incentivos para encetar práticas de manipulação do RLP no sentido ascendente, o incentivo à diminuição do imposto diferido (para obter um maior RLP) será maior nas empresas situadas nesta zona. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal negativo no modelo 1 e no modelo 3 e um sinal positivo no modelo 2.</p>
	$IC_{i,t}$	<p>Imposto corrente da empresa i no ano t, obtido pela diferença entre o IRP apresentado na demonstração dos resultados e o imposto diferido, deflacionado pelo total do ativo do ano $t-1$. Considera-se que o incentivo à diminuição do imposto diferido (para obter um maior RLP) será maior quanto maior for o imposto corrente. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal negativo no modelo 1 e no modelo 3 e um sinal positivo no modelo 2.</p>
	$FIN_{i,t}$	<p>Dependência do financiamento bancário da empresa i no ano t, dado pelo rácio entre o total dos financiamentos obtidos (correntes e não correntes) e o total do ativo. Considera-se que o incentivo à diminuição do imposto diferido (para obter um maior RLP) será maior quanto maior for a dependência da empresa relativamente ao financiamento bancário. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal negativo no modelo 1 e no modelo 3 e um sinal positivo no modelo 2.</p>
Outras variáveis independentes (variáveis de controlo)	$DIM_{i,t}$	<p>Dimensão da empresa i no ano t, determinada através do logaritmo do respetivo total do ativo. Para o sinal do coeficiente desta variável é esperado um sinal positivo nos modelos 2 e 3, indicando que as variações líquidas nos ativos e nos passivos por impostos diferidos aumentam à medida que aumenta a dimensão da empresa. Não se formula nenhuma expectativa para o sinal desta variável no modelo 1, já que o imposto diferido agrega os efeitos de ambas as variações.</p>
	$d2012$ $d2013$	<p>Variáveis dicotómicas que assumem o valor 1 quando a observação relativa à empresa i pertence ao ano e o valor 0 se o contrário. Estas variáveis controlam fatores que afetam a contabilização dos impostos diferidos de todas as empresas do mesmo modo, para um determinado ano, como acontece com a variação na taxa de imposto. Considerando que a taxa de IRC diminuiu durante o período analisado espera-se um sinal negativo para o coeficiente destas variáveis nos modelos 2 e 3, não se formulando qualquer expectativa para este sinal no modelo 1.</p>

4.5 Seleção da amostra e estatísticas descritivas

A amostra a utilizar no estudo foi retirada da base de dados SABI (Sistema de Análise de Balanços Ibéricos) comercializada pelo *Bureau Van Dijk*, na sua versão n.º 59, de 03/09/2014, atualização n.º 181. A versão consultada da base de dados contempla dados gerais e informação proveniente do balanço e da demonstração dos resultados por naturezas, de empresas portuguesas, para o período 2006 a 2013.

O estudo centra-se no período de 2010 a 2013, que corresponde ao período de vigência do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) para o qual a base de dados utilizada continha informação.

A seleção da amostra processou-se da seguinte forma. Primeiro, selecionaram-se as empresas em atividade, com a forma jurídica de sociedade anónima ou de sociedade por quotas, sem valores cotados em bolsa e com contas disponíveis para todos os anos do período referido, o que totalizou 165.504 empresas. Posteriormente, retiraram-se as empresas do setor financeiro, segurador, imobiliário e do setor público, o que resultou em 111.503 empresas. Retiraram-se ainda as empresas que apresentam capitais próprios negativos, donde resultaram 81.974 empresas, que correspondem a 327.896 observações.

Uma vez que o aspeto central da análise se relaciona com a manipulação dos resultados através dos impostos diferidos, e sendo a margem para discricionariedade do gestor maior na contabilização dos ativos por impostos diferidos, exigiu-se que as empresas analisadas apresentassem para esta rubrica saldo diferente de zero em todos os anos do período analisado. Esta condição reduziu a amostra a 8.456 observações. Por fim, retiveram-se apenas as empresas com informação disponível para determinar todas as variáveis utilizadas na análise, donde resultaram 8.040 observações. Após o desfasamento das variáveis em um período obtiveram-se 6.030 observações, correspondentes a 2.010 empresas e ao período 2011 a 2013. O processo de seleção da amostra é sistematizado na Tabela 8.

Tabela 8 – Seleção da amostra

	N.º de empresas	N.º de obs.
Observações relativas a empresas com a forma jurídica de sociedade anónima ou por quotas; sem valores cotados em bolsa; com contas disponíveis para todos os anos do período 2010 a 2013.	165.504	662.016
Observações após retirar as pertencentes ao setores financeiro, segurador, imobiliário e setor público.	111.503	446.012
Observações após retirar aquelas que apresentam capitais próprios negativos em algum dos anos do período analisado.	81.974	327.896
Observações após reter apenas aquelas que apresentavam saldo diferente de zero na rubrica de ativos por impostos diferidos em todos os anos do período analisado.	2.114	8.456
Observações com informação disponível para determinar todas as variáveis necessárias à análise.	2.010	8.040
Observações após desfasamento das variáveis em um período (anos 2011 a 2013).	2.010	6.030

Na Tabela 9 são apresentadas as estatísticas de algumas variáveis que permitem caracterizar a amostra.

Tabela 9 – Caracterização da amostra

Valores em milhares de euros	Primeiro quartil (25%)	Média	Mediana	Terceiro quartil (75%)
Total do ativo	3.393	51.737,77	9.286,50	26.551,5
RAI	-36	1.589,48	105,50	805
RLP	-35,75	1.165,62	73	630
IRC	1	423,86	31	194
Ativos por impostos diferidos	12	782,42	53	263
Passivos por impostos diferidos	0	708,15	1	137,75

Como se pode observar da análise à Tabela 9, as empresas da amostra apresentam um total do ativo, em termos médios de 51.736,77 milhares de euros, valor que é superior ao terceiro quartil, o que indica a presença na amostra de um conjunto de empresas, ainda que em número reduzido, de grande dimensão. Estes valores, a par das restantes estatísticas desta

variável, evidenciam uma grande dispersão da dimensão das empresas analisadas. De salientar que, tomando apenas como critério o total do ativo e considerando os limites previstos no SNC até 31/12/2015 (ver Tabela 1), a maioria das empresas cai na categoria de média e grande empresa. Este facto é consistente com o critério de selecção da amostra aplicado, associado à obrigatoriedade de contabilização de impostos diferidos apenas para empresas de maior dimensão.

A análise ao RAI e ao RLP permite concluir que cerca de 25% das 6.030 observações da amostra têm resultados negativos. No primeiro quartil do RAI e do RLP, ambos são negativos, sendo que o RLP assume um valor superior ao RAI. Isto sugere que, tal como previsto, as empresas com RAI negativo muito provavelmente terão também prejuízo fiscal, reconhecendo ativos por impostos diferidos, donde resulta um RLP superior ao RAI. Em termos médios, o IRC representa cerca de 27% do RAI (423,86/1.589,48), o que é consistente com as taxas de IRC do período analisado (ver a Tabela 4).

Como resultado do critério de selecção da amostra, todas as empresas evidenciam valores na rubrica de ativos por impostos diferidos, mas cerca de 25% não evidencia valores na rubrica de passivos por impostos diferidos. A análise ao terceiro quartil destas variáveis evidencia valores maiores para os ativos por impostos diferidos, comparativamente com os passivos por impostos diferidos.

Na Tabela 10 são apresentadas estatísticas descritivas das variáveis dos modelos.

Como se pode observar na Tabela 10, a variável ID é, em termos médios, negativa e a sua mediana é igual a zero, o que indica que cerca de 50% das observações terão valores negativos ou iguais a zero para esta variável. Como se explicou na secção 4.4.1, quanto menor for o ID, maior será o RLP. Deste modo, pode concluir-se que, em menos de 50% das observações, a contabilização dos impostos diferidos permite obter um RLP superior ao que existiria se apenas fosse reconhecido o imposto corrente.

Tabela 10 - Estatísticas descritivas

Variáveis dos modelos	Primeiro quartil (25%)	Média	Mediana	Terceiro quartil (75%)	Desvio-padrão
ID	-0,0032	-0,0006	0,0000	0,0017	0,0149
ΔAID	-0,0017	0,0003	-0,0001	0,0014	0,0109
ΔPID	-0,0006	-0,0004	0,0000	0,0000	0,0116
IMPAR	0,0000	0,0038	0,0000	0,0033	0,0158
REVAL	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000	0,0335
IC	0,0009	0,0096	0,0043	0,0149	0,0203
FIN	0,0716	0,2816	0,2608	0,4364	0,2288
DIM	8,1295	9,2340	9,1363	10,1868	1,6618
N.º de observações com RAI negativo (dRAI=1)			1.773		
N.º de observações na zona “pequenos ganhos” (dPeqGanhos=1)			813		

As variáveis seguem as definições da Tabela 7.

Relativamente aos dois componentes do ID, em termos médios a Δ AID é positiva e a Δ PID é negativa, o que explica o valor médio negativo do ID. Porém, quando se analisam as medianas destas variáveis e os valores do primeiro e terceiro quartil, conclui-se que: em mais de 50% das observações, a Δ AID é negativa; e em mais de 50% das observações a Δ PID é zero ou positiva. Daqui resulta que o efeito global no ID se deve à presença de um número reduzido de observações com elevados valores positivos na variável Δ AID e a um número elevado de observações com valor negativo ou zero na variável Δ PID.

As variáveis IMPAR e REVAL têm média positiva e mediana igual a zero. A análise do primeiro e terceiro quartil destas variáveis sugere que apenas um reduzido número de empresas reconhece perdas por imparidade em dívidas a receber e excedentes de revalorização.

O IC evidencia valores positivos em todos os quartis, o que é consistente com a própria natureza do imposto corrente.

A variável FIN indica que, em termos médios, o financiamento bancário representa cerca de 28% do ativo das empresas analisadas.

Quanto à variável DIM, o seu desvio-padrão corrobora a conclusão retirada da análise da Tabela 9, ou seja, a grande dispersão, em termos de dimensão, das empresas analisadas.

Na linha do analisado na Tabela 9, cerca de 29% (1.773/6.030) das observações evidenciam um RAI negativo. O número de observações situadas na zona de “pequenos ganhos” é de cerca de 14% (813/6.030).

Na Tabela 11 são apresentados os coeficientes de correlação de Pearson para as variáveis dos modelos, com exceção das variáveis dicotómicas dRAI e DPeqGanhos.

Tabela 11 - Coeficientes de correlação Pearson

	<i>ID</i>	ΔAID	ΔPID	<i>IMPAR</i>	<i>REVAL</i>	<i>IC</i>	<i>FIN</i>	<i>DIM</i>
<i>ID</i>	1							
ΔAID	-0,6382***	1						
ΔPID	0,6860***	0,1224***	1					
<i>IMPAR</i>	-0,0580***	0,0965***	0,0165	1				
<i>REVAL</i>	0,2970***	0,0320**	0,4131***	0,0116	1			
<i>IC</i>	-0,4417***	0,0576***	-0,5149***	0,0233*	-0,2413***	1		
<i>FIN</i>	-0,0149	0,0268**	0,0061	-0,0298**	0,0098	-0,2238***	1	
<i>DIM</i>	-0,0095	0,0124	0,0005	-0,0393***	0,0011	0,0497***	0,0983***	1

***, ** e * indicam significância estatística a menos de 1%, 5% e 10%, respetivamente. As variáveis seguem as definições da Tabela 7.

A variável ID evidencia correlações elevadas e estatisticamente significativas com as variáveis ΔAID e ΔPID . Estas correlações evidenciam um sinal consistente com a própria definição das variáveis, apresentada na secção 4.4.1. O sinal negativo para o coeficiente de correlação com a variável ΔAID indica que, quanto maior for a ΔAID , menor será o ID. O sinal positivo para o coeficiente de correlação com a variável ΔPID indica que, quanto maior for a ΔPID , maior será o ID.

No que respeita à correlação entre a variável ID e as variáveis explicativas do modelo 1 (*IMPAR*, *REVAL*, *IC*, *FIN* e *DIM*), constata-se que a mesma é estatisticamente significativa e evidencia os sinais esperados para todas as variáveis, com exceção das variáveis *FIN* e *DIM*, onde a correlação não é estatisticamente significativa.

Relativamente à correlação entre a variável ΔAID e as variáveis explicativas do modelo 2 (IMPAR, IC, FIN e DIM), constata-se que a mesma é estatisticamente significativa e evidencia os sinais esperados para todas as variáveis, com exceção da variável DIM, onde a correlação não é estatisticamente significativa.

Para a correlação entre a variável ΔPID e as variáveis explicativas do modelo 3 (REVAL, IC, FIN e DIM), constata-se que a mesma é estatisticamente significativa e evidencia os sinais esperados para todas as variáveis, com exceção das variáveis FIN e DIM, onde a correlação não é estatisticamente significativa.

O coeficiente de correlação entre as variáveis independentes REVAL e IC, evidencia o valor mais elevado, ou seja, -0,2413. Para testar a presença de multicolinearidade utilizou-se o Fator de Inflação de Variância que apresentou valores entre 1 e 2, ou seja, muito inferiores ao considerado crítico (entre 5 e 10), permitindo concluir pela não existência de multicolinearidade entre as variáveis independentes.

Estes resultados sugerem que a contabilização dos impostos diferidos nas empresas analisadas segue o previsto na NCRF 25. A dimensão não parece ser um fator determinante da contabilização dos impostos diferidos. A dependência de financiamento bancário parece apenas influenciar a contabilização dos ativos por impostos diferidos.

4.6 Resultados

4.6.1 Análise univariada

A questão de investigação formulada na secção 4.3 é a de saber se a contabilização dos impostos diferidos, pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, é apenas determinada pela aplicação das normas de contabilidade ou se é influenciada pela presença de incentivos à manipulação dos resultados no sentido ascendente.

No sentido de obter uma resposta a esta questão, realizou-se uma análise, apresentada na Tabela 12, às variáveis dos modelos, no intervalo “pequenos ganhos” e na restante amostra.

Tabela 12 – Análise das variáveis no intervalo “pequenos ganhos” versus restante amostra

Variáveis dos modelos	Intervalo “pequenos ganhos” (N=813)		Restante amostra (N=5.217)		Teste às médias	Teste às medianas
	Média	Mediana	Média	Mediana	Pr> t	Pr> z
<i>ID</i>	0,0068	0,0000	-0,0009	0,0000	0,0002	0,0000
<i>ΔAID</i>	-0,0011	-0,0004	0,0005	0,0000	0,0000	0,0000
<i>ΔPID</i>	-0,0004	0,0000	-0,0004	0,0000	0,9660	0,0749
<i>IMPAR</i>	0,0033	0,0000	0,0038	0,0000	0,3533	0,7390
<i>REVAL</i>	-0,0002	0,0000	0,0005	0,0000	0,6267	0,0044
<i>IC</i>	0,0022	0,0019	0,0107	0,0051	0,0000	0,0000
<i>FIN</i>	0,3095	0,3131	0,2772	0,2473	0,0000	0,0000
<i>DIM</i>	8,9445	8,7858	9,2791	9,1999	0,0000	0,0000
N.º de observações com RAI negativo (dRAI=1)	30		1.743			

Pr>|t| indica o nível de significância resultante do teste t realizado à diferença entre as médias de cada variável, no intervalo “pequenos ganhos” e na restante amostra. Pr>|z| indica o nível de significância resultante do teste de Wilcoxon realizado à diferença entre as medianas de cada variável, no intervalo “pequenos ganhos” e na restante amostra. As variáveis seguem as definições da Tabela 7.

A análise à Tabela 12 permite concluir que as variáveis dependentes ID e ΔAID são, em termos médios, estatisticamente diferentes nos dois grupos analisados. A variável ΔPID não é, em termos médios, estatisticamente diferente nos dois grupos. O ID é, em termos médios, positivo no intervalo “pequenos ganhos” e negativo na restante amostra. A variável ΔAID é, em termos médios, negativa no intervalo “pequenos ganhos” e positiva na restante amostra. A variável ΔPID é, em termos médios, negativa em ambos os grupos. Isto significa que no intervalo “pequenos ganhos”, tendem a prevalecer as diminuições de ativos por impostos diferidos e as diminuições de passivos por impostos diferidos, sendo aquelas superiores a estas, já que o efeito global é o de um imposto diferido positivo. Na restante amostra, tendem a prevalecer os aumentos de ativos por impostos diferidos e as diminuições de passivos por impostos diferidos, com um efeito global que origina um imposto diferido negativo.

Estes resultados sugerem que não terá sido a contabilização de impostos diferidos, em particular de ativos por impostos diferidos, o factor que permitiu às empresas evitar apresentar perdas. Se assim fosse, as empresas situadas no intervalo “pequenos ganhos” evidenciariam valores médios para a variável ID negativos e estatisticamente diferentes da restante amostra.

Os valores médios das variáveis que captam a aplicação das regras de contabilização (IMPAR e REVAL) não são estatisticamente diferentes nos dois grupos analisados, indicando que aquelas regras são aplicadas do mesmo modo por todas as empresas.

Por sua vez, os valores médios das variáveis que captam os incentivos à manipulação (IC e FIN) são estatisticamente diferentes nos grupos analisados. O imposto corrente (IC) é, em termos médios, inferior no intervalo dos “pequenos ganhos” o que indica que estas empresas apresentam resultados fiscais reduzidos. A dependência de financiamento bancário (FIN) é, em termos médios, superior no intervalo dos “pequenos ganhos”, comparativamente com a restante amostra, corroborando a ideia de que a obtenção de financiamento é um forte incentivo para evitar perdas e apresentar “pequenos ganhos”.

4.6.2 Análise multivariada

Na Tabela 13 são apresentados os resultados da estimação dos modelos. A análise à estatística F demonstra que o teste realizado é globalmente significativo, em todas as estimações realizadas. O R^2 Ajustado está acima dos 35% nos modelos 1 e 3. No modelo 2 o R^2 Ajustado é de cerca de 10%, indicando um poder explicativo muito inferior para este modelo.

Os resultados da estimação do modelo 1 evidenciam coeficientes estatisticamente significativos e com o sinal esperado para todas as variáveis. A variável dimensão (DIM), relativamente à qual não se havia formulado nenhuma expectativa para o respetivo sinal neste modelo, evidencia um sinal negativo e estatisticamente significativo. Isto indica que, à medida que a dimensão aumenta, o imposto diferido diminui. Nos modelos 2

e 3, os sinais dos coeficientes da variável DIM são positivos e estatisticamente significativos, indicando, tal como esperado, que à medida que a dimensão aumenta, também aumentam os ativos por impostos diferidos e os passivos por impostos diferidos reconhecidos. Porém, o efeito do aumento dos ativos deve ser superior ao efeito do aumento dos passivos, donde resulta que o imposto diferido diminui à medida que a dimensão aumenta.

Tabela 13 – Resultados da estimação dos modelos

	Modelo 1 (ID)		Modelo 2 (Δ AID)		Modelo 3 (Δ PID)	
	Sinal esperado	coeficiente (Estatística t)	Sinal esperado	coeficiente (Estatística t)	Sinal esperado	coeficiente (Estatística t)
constante	?	0,0117*** (8,22)	?	-0,0055*** (-4,81)	?	0,0033*** (3,81)
IMPAR	-	-0,0404*** (-2,85)	+	0,0587*** (4,20)		
REVAL	+	0,0749*** (3,29)			+	0,1038*** (4,23)
dRAI	-	-0,0119*** (-19,17)	+	0,0077*** (17,06)		
dPeqGanhos	-	-0,0054*** (-10,55)	+	0,0016*** (4,59)	-	-0,0020*** (-5,33)
IC	-	-0,4015*** (-11,92)	+	0,0890*** (6,55)	-	-0,2690*** (-7,99)
FIN	-	-0,0043*** (-5,04)	+	-0,0001 (-0,10)	-	-0,0054*** (-6,36)
DIM	?	-0,0003** (-2,26)	+	0,0003*** (3,12)	+	0,0002** (2,41)
d2012	?	-0,705 (-0,80)	-	-0,0004 (-1,55)	-	-0,0009*** (-3,93)
d2013	?	-1,072 (-1,15)	-	-0,0019*** (-6,59)	-	-0,0024*** (-8,89)
N	6.030		6.030		6.030	
R² Ajustado	35,26%		10,25%		37,44%	
Estatística F	364,23***		86,05***		515,94***	

*** e ** indicam significância estatística a menos de 1% e 5%, respetivamente. As variáveis seguem as definições da Tabela 7.

No que respeita ao modelo 2, os resultados da estimação evidenciam coeficientes estatisticamente significativos e com o sinal esperado para todas as variáveis, com exceção do FIN que não evidencia um coeficiente estatisticamente significativo. Relativamente ao modelo 3, a estimação evidencia coeficientes estatisticamente significativos e com o sinal esperado para todas as variáveis.

Quanto às variáveis identificativas dos anos a que pertencem as observações (d2012 e d2013), embora não se tenha formulado qualquer previsão para o sinal dos respetivos coeficientes, constata-se que os mesmos

são negativos e estatisticamente significativos em alguns dos casos, sugerindo a presença de um efeito temporal, que afeta todas as empresas em determinado ano na contabilização dos impostos diferidos. Este efeito é negativo e pode dever-se à diminuição das taxas de imposto ao longo do período analisado (ver Tabela 4).

Os resultados obtidos na estimação de cada um dos modelos, para os coeficientes das variáveis IMPAR, REVAL e dRAI sugerem que a contabilização dos impostos diferidos pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa segue as regras de contabilização, nomeadamente, no que respeita ao reconhecimento de ativos por impostos diferidos relativos a perdas por imparidade em dívidas a receber e a prejuízos fiscais não utilizados e ao reconhecimento de passivos por impostos diferidos associados ao reconhecimento de excedentes de revalorização.

Relativamente à variável dPeqGanhos, a análise efetuada não permite afirmar que foi a contabilização dos impostos diferidos que permitiu atingir o RLP positivo (“pequeno ganho”). Porém, a evidência obtida indica que a contabilização dos impostos diferidos nestas empresas foi consistente com o objetivo de aumentar o RLP, o que sugere que os impostos diferidos poderão ter sido utilizados como instrumento de manipulação, em conjunto com outras rubricas.

A variável IC também evidencia, para os seus coeficientes, sinais consistentes com a consideração conjunta do efeito no IRP e, conseqüentemente, no RLP, quer do imposto diferido, quer do imposto corrente. Tudo o resto constante, observa-se que, quanto maior é o IC, menor é o ID (e maior o ΔAID e menor o ΔPID).

No que respeita à variável FIN, os resultados sugerem que as empresas mais dependentes do financiamento bancário procuram diminuir o seu imposto diferido e, dessa forma, aumentar o RLP. Porém, e contrariamente ao que seria expectável, a discricionariedade não é exercida na contabilização dos ativos por impostos diferidos, mas sim sobre os passivos por impostos diferidos.

5. Conclusões

Este trabalho teve como objetivo responder à questão de investigação formulada e que foi a seguinte: A contabilização dos impostos diferidos pelas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa é apenas determinada pela aplicação das normas de contabilidade ou é influenciada pela presença de incentivos à manipulação dos resultados no sentido ascendente?

Para responder a esta questão construíram-se três modelos, que tiveram como variável dependente o imposto diferido ou os movimentos ocorridos nesta rubrica, separados em variações líquidas nos ativos por impostos diferidos e variações líquidas nos passivos por impostos diferidos. As variáveis independentes consideradas foram de dois tipos: variáveis que traduzem o efeito da aplicação das regras contabilísticas e variáveis que captam motivações e práticas inerentes à manipulação dos resultados. Os modelos incluíram ainda, como variáveis de controlo, a dimensão e variáveis dicotómicas identificativas dos anos a que pertenciam as observações. A estimação dos modelos foi realizada pelo método dos mínimos quadrados e com base numa amostra de 2.010 empresas sem valores cotados em bolsa, retirada da base de dados SABI, para o período 2011 a 2013.

Os resultados obtidos para as variáveis que captam o cumprimento das regras de contabilização dos impostos diferidos, demonstraram que as empresas aplicam a NCRF 25 no reconhecimento de ativos e passivos por impostos diferidos resultantes de perdas por imparidade em dívidas a receber, prejuízos fiscais reportáveis e excedentes de revalorização.

No que concerne às variáveis que representam incentivos ou práticas de manipulação dos resultados no sentido ascendente, os resultados não permitiram afirmar que as empresas evitaram perdas, isto é, apresentaram “pequenos ganhos”, através da contabilização dos impostos diferidos. Porém, as empresas situadas neste intervalo contabilizaram os impostos diferidos de uma forma consistente com a necessidade de aumentar o resultado líquido do período, sugerindo que os impostos diferidos podem ter sido, em conjunto com outras rubricas, um dos instrumentos utilizados para atingir aquele objetivo. Os resultados obtidos para a variável relativa à dependência de

financiamento bancário demonstraram que as empresas mais dependentes da banca procuraram diminuir o seu imposto diferido e, dessa forma, aumentar o RLP. Mas, ao contrário do que era esperado, a discricionariedade não terá sido exercida na contabilização dos ativos por impostos diferidos, mas sim sobre os passivos por impostos diferidos.

Pese embora o contributo dos resultados obtidos com este trabalho, para a literatura sobre a contabilização dos impostos diferidos e a manipulação dos resultados, nas empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa, o mesmo não está liberto de limitações. Uma delas advém da forma (indireta) como se obtiveram os valores para a rubrica de imposto diferido, e que foi através das variações dos saldos das rubricas de ativos por impostos diferidos e de passivos por impostos diferidos. Como já se havia referido, no caso dos passivos por impostos diferidos, a variação do saldo desta rubrica capta também movimentos de impostos diferidos reconhecidos nos capitais próprios.

Uma sugestão de investigação futura seria testar o cumprimento das regras de contabilização dos impostos diferidos, com base em informação recolhida diretamente do anexo às demonstrações financeiras, quer para a rubrica de impostos diferidos, quer para as diferenças temporárias e prejuízos fiscais que lhe servem de base, no sentido de aferir a validade das *proxies* aqui utilizadas. Dadas as limitações das bases de dados existentes sobre empresas portuguesas, um estudo desta natureza deveria ser realizado para uma amostra de empresas, com ou sem valores cotados em bolsa, para as quais se pudesse obter relatórios e contas completos. Este estudo também poderia contribuir para encontrar variáveis explicativas da variação líquida dos ativos por impostos diferidos, que ajudassem a aumentar o poder explicativo do modelo.

A variável *dPeqGanhos* apenas permite testar de que forma as empresas situadas no primeiro intervalo de resultados, à direita do zero, terão atuado sobre os impostos diferidos. Uma sugestão de investigação futura seria a de analisar outros intervalos de frequência de resultados, no sentido de aferir outras motivações que possam levar os gestores a exercer a sua discricionariedade na contabilização dos impostos diferidos.

6. Bibliografia

- Almeida, J. (2013). Impostos diferidos como instrumento de manipulação das demonstrações financeiras. Dissertação de mestrado. FEP-Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Alves, J. M. A. (2011). Ensaio sobre relações entre a manipulação dos resultados contabilísticos e o financiamento das empresas. Tese de doutoramento. FEP-Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Bauman, C. C., Bauman, M. P. & Halsey, R. F. (2001). "Do firms use the deferred tax asset valuation allowance to manage earnings?". *The Journal of American Taxation Association*, 23, 27–48.
- Baralexis, S. (2004). "Creative accounting in small advanced countries". *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 440-461.
- Behn, B. K., Eaton, T. V. & Williams, J. R. (1998). "The determinants of the deferred tax allowance account under SFAS N.º 109". *Accounting Horizons*, 12(1), 63–78.
- Burgstahler, D. & Dichev, I. (1997). "Earnings management to avoid earnings decreases and losses". *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99-126.
- Burgstahler, D., Elliott, W. B. & Hanlon, M. (2002). "How firms avoid losses: evidence of use of the net deferred tax asset account". Working Paper.
- Christensen, T. E., Paik, G. H. & Stice, E. K. (2008). "Creating a bigger bath using the deferred tax valuation allowance". *Journal of Business, Finance & Accounting*, 35(5), 601–625.
- Carmo, C. M. R. (2013). "Impostos diferidos em subsídios ao investimento – Um comentário à FAQ n.º 13 da CNC". *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, 430 (jan/fev), 11-12.
- Carmo, C. M. R. (2016). Apresentações em powerpoint do Capítulo 17.1 Imposto sobre o rendimento: corrente e diferido. Curso de Preparação para o Exame de Acesso à Ordem dos Contabilistas Certificados.
- CNC (2003). "Diretriz Contabilística n.º 28 – Impostos sobre o Rendimento", publicada no Diário de República, II Série, n.º 8, de 10 de janeiro de 2003. Disponível em http://www.cnc.min-financas.pt/siteantigo/Directrizes/Dir28_ir_impuestos%20sobre%20rendimento.pdf.
- CNC (2010 e 2013). "Respostas à Frequent Asked Question n.º 13 – Os subsídios relacionados com ativos originam passivos por impostos diferidos?". Disponível em http://www.cnc.min-financas.pt/faqs_empresarial.html.
- CNC (2015a). "Código de Contas", publicado no Diário da República, I Série, n.º 142, de 23 de julho. Disponível em http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/SNC/2016/Portaria_218_2015_23Jul_CContas.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.min-financas.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.
- Cunha, M. R. (2013). “Métodos empíricos para detetar práticas de manipulação de resultados”. *Revisores E Auditores*, 63, 15-23.
- Decreto-Lei n.º 47/77, de 07 de julho, que aprovou o Plano Oficial da Contabilidade. D.R. N.º 31, Serie I.
- Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, que aprovou o Sistema de Normalização Contabilística (SNC). D.R. n.º 133, Serie I.
- Decreto-Lei n.º 98/2015, de 02 de junho, que aprovou as alterações ao Sistema de Normalização Contabilística. D.R. n.º 106, Serie I.
- Decreto-Lei n.º 47/2016, de 22 de agosto, última atualização ao Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. D.R. n.º 160, Serie I.
- Decreto-Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro, que estabelece o Regime das Depreciações e Amortizações (com as alterações do Decreto-Regulamentar n.º 4/2015, de 22 de abril). Disponível em http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/legislacao/outros_diplomas/decretos_regulamentares.htm
- DeGeorge, F., Patel, J. & Zeckhauser, R. (1999). “Earnings management to meet thresholds”. *Journal of Business*, 72 (1), 1-33.
- Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A. & Mills, L. F. (2004). “Last-chance earnings management: using the tax expense to meet analysts’ forecasts”. *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 431-459.
- FASB (1992). “Statement of Financial Accounting Standard n.º 109 – Accounting for income taxes”. Connecticut, Estados Unidos da América.
- Ferreira, H. (2014). *Impostos diferidos - Uma análise à sua contabilização mediante a dimensão das empresas*. Dissertação de mestrado. ISCAP-Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Fonseca, A. (2011). *O impacto do reconhecimento de impostos diferidos nas demonstrações financeiras de empresas não cotadas - estudo caso de 10 empresas do gabinete de contabilidade-Audifirb, Lda*. Dissertação de mestrado. ISCAL- Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa
- Frank, M. M. & 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.

- Gonçalves, C. (2012). Sebenta do ensino à distancia. Impostos diferidos. OTOC curso DIS0712. Disponível em http://www.lmfbusiness.com/dupliconta/d-admin/_ANEXOS/Sebenta_DIS0712.pdf.
- Gordon, E. A. & Joos, P. R. (2004). "Unrecognized deferred taxes: evidence from the U.K.". *The Accounting Review*, 79 (1), 97-124.
- Gomes, L. (2015). O reconhecimento dos impostos diferidos em Portugal. Dissertação de mestrado. ISEG-Lisboa School of Economics & Management.
- Guias Fiscais da Pricewaterhousecoopers (PWC). Disponíveis em <http://www.pwc.pt/pt/pwcinfisco/guia-fiscal>.
- Healy, P. & Wahlen, J. (1999). "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting". *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Herbohn, K., Tutticci, I. & Khor, P. S. (2010). "Changes in unrecognised deferred tax accruals from carry-forward losses: earnings management or signalling?" *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(7,8), 763–791.
- Holland, K. & Jackson, R. H. G. (2004). "Earnings management and deferred tax". *Accounting and Business Research*, 34(2), 101–123.
- Jones, J. (1991). "Earnings management during import relief investigations". *Journal of Accounting Research*, 29 (2), 193-228.
- Lopes, M. (2014). Impostos diferidos no Balanço: Estudo Caso. Dissertação de mestrado. Instituto Politécnico de Bragança.
- Marques, M., Rodrigues, L. L. & Craig, R. (2011). "Earnings management induced by tax planning: the case of portuguese private firms". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20, 83-96.
- Miller, G. S. & Skinner, D. J. (1998). "Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109". *The Accounting Review*, 73(2), 213-233.
- Moreira, J. A. C. (2008). "A manipulação dos resultados nas empresas: um contributo para o estudo do caso português". *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, 373, 112-120 e 374, 144-153.
- Moreira, J. A. C. (2009a). "Investigação em contabilidade financeira: três contribuições seminais". In Major, M. J. & Vieira, R. (Eds.). *Contabilidade e Controlo de Gestão Teoria, Metodologia e Prática*, Lisboa, Escolar Editora, 89–127.
- Moreira, J. A. C. (2009b). "O PEC e outros 'sinais' fiscais: impacto sobre a manipulação dos resultados. Um estudo para o caso de empresas portuguesas com prejuízos consecutivos". *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, 386, 155-169.
- Oliveira, M. (2008). Manipulação dos resultados por empresas em dificuldades financeiras: Estudo para um caso português. Dissertação de mestrado. FEP-Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

- Osma, B., Noguera, B. & Clemente, A. (2005). "La investigación sobre earnings managements. Research on earnings management". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 127, 1001-1033.
- Pereira, E. (2013). O reconhecimento e a divulgação dos impostos diferidos em Portugal: Análise às entidades cotadas no PSI geral durante os anos de 2009 a 2011. Dissertação de mestrado. ISCAL-Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- Ronen, J. & Yaari, V. (2010). *Earnings management - Emerging insights in theory, practice, and research*. New York, Springer.
- Schanz, D. & 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). "Earnings management". *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102.
- Schrand, C. M. & Wong, M. H. F. (2003). "Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS N.º 109". *Contemporary Accounting Research*, 20(3), 579–611.
- Visvanathan, G. (1998). "Deferred tax valuation allowances and earnings management". *Journal of Financial Statement Analysis*, 3(4), 6–10.
- Watts, R. & Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.