

MESTRADO
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS
EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

ANA RAFAELA MARTINHO RIBEIRO

NOVEMBRO 2020

MESTRADO EM
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS
EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

ANA RAFAELA MARTINHO RIBEIRO

ORIENTAÇÃO:

PROFESSORA DOUTORA CRISTINA BELMIRA GAIO MARTINS DA SILVA

NOVEMBRO 2020

Resumo

Ao longo da literatura são vários os estudos que investigam as causas e as consequências da gestão de resultados, no entanto, os estudos que relacionam os impostos diferidos com a gestão de resultados são escassos. Neste seguimento, o presente estudo pretende investigar a relação entre os impostos diferidos e a gestão de resultados, ao nível do reporte de decréscimo de resultados e de prejuízos. Para o efeito, com base nos estudos de Burgstahler e Dichev (1997), Phillips, Pincus e Rego (2003) e Noor, Mastuki e Aziz (2007) foram construídos dois modelos com amostras específicas. Para modelo (1), relativo aos decréscimos de resultados, utilizou-se uma amostra composta por 8.535 observações referentes a 2.000 empresas de 2007 a 2019 e para o modelo (2), relativo aos prejuízos, utilizou-se 5.949 observações referentes a 1.811 empresas de 2006 a 2019, ambas com empresas europeias pertencentes aos primeiros 15 países da União Europeia. Os resultados obtidos sugerem que as empresas europeias utilizam os impostos diferidos para evitar reportar prejuízos, mas não para evitar o reporte de decréscimos de resultados. De modo a complementar este estudo e a avaliar a robustez dos resultados obtidos foram realizadas duas análises. Na primeira análise retirou-se as empresas do Reino Unido (país com maior representatividade nas amostras) e na segunda análise, retirou-se as empresas do setor K – “Industrial” (setor com maior representatividade nas amostras). No entanto, os resultados obtidos foram semelhantes aos resultados obtidos nos modelos principais.

Palavras-chave: impostos diferidos; gestão de resultados; *accruals*.

Abstract

There are several studies that investigate the causes and consequences of earnings management in the literature, however, studies that relate deferred taxes to earnings management are scarce. In this context, the present study intends to investigate the relationship between deferred taxes and earnings management, in terms of reporting earnings decline and losses. For this purpose, based on the studies of Burgstahler and Dichev (1997), Phillips, Pincus and Rego (2003) and Noor, Mastuki and Aziz (2007), two models were built with specific samples. In the model (1), it was used a sample composed of 8,535 observations referring to 2,000 companies from 2007 to 2019 to study earnings decline and in the model (2), it was used a sample composed by 5,949 observations referring to 1,811 companies from 2006 to 2019 to study losses, both with European companies belonging to the first 15 countries of the European Union. The results obtained suggest that European companies use deferred taxes to avoid reporting losses, but not to avoid reporting earnings decline. In order to complement this study and assess the robustness of the results obtained, two analyses were performed. In the first analysis, companies from the United Kingdom (country with greater representativeness in the samples) were removed and in the second analysis, the companies of sector K - "Industrial" (sector with greater representativeness in the samples) were removed. However, the results obtained were similar to the results obtained in the main models.

Keywords: deferred taxes; earnings management; accruals.

Agradecimentos

À minha orientadora, Professora Doutora Cristina Gaio, agradeço seu apoio, orientação e sugestões que foram essenciais para o desenvolvimento deste estudo.

À minha família, agradeço o seu apoio incondicional, motivação e compreensão durante a realização deste estudo.

Índice de Tabelas

Tabela I - Definição de Ativos e Passivos por Impostos Diferidos.....	5
Tabela II - Formação da amostra	14
Tabela III - Estatísticas descritivas do modelo (1) - <i>GR1</i>	21
Tabela IV - Estatísticas descritivas do modelo (2) - <i>GR2</i>	23
Tabela V - Matrizes de correlação de Pearson	24
Tabela VI - Resultados obtidos dos modelos	25

Índice de Figuras

Figura I - Distribuição das variações de resultados das observações da variável <i>GR1</i> . 18	
Figura II - Distribuição de resultados das observações da variável <i>GR2</i>	19

Índice de Anexos

Anexo I - Composição das amostras, por país	36
Anexo II - Composição da amostra, por setor de atividade.....	37
Anexo III - Descrição das variáveis estudadas	38
Anexo IV - Resultados obtidos do modelo (1) - <i>GRI</i>	39
Anexo V - Resultados obtidos do modelo (2) - <i>GR2</i>	40
Anexo VI - Efeitos parciais do modelo (1) - <i>GRI</i>	41
Anexo VII - Efeitos parciais do modelo (2) - <i>GR2</i>	41
Anexo VIII - Resultados obtidos do modelo (1) - <i>GRI</i> - Análise adicional.....	42
Anexo IX - Efeitos parciais do modelo (1) - <i>GRI</i> - Análise adicional	42
Anexo X - Resultados obtidos do modelo (2) - <i>GR2</i> - Análise adicional	43
Anexo XI - Efeitos parciais do modelo (2) - <i>GR2</i> - Análise adicional	43

Abreviaturas

CNC	Comissão de Normalização Contabilística
GR	Gestão de resultados
ID	Impostos diferidos
IAS	<i>International Accounting Standard</i>
IASC	<i>International Accounting Standards Committee</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
LGT	Lei Geral Tributária
ISEG	Instituto Superior de Economia e Gestão
NAICS	<i>North America Industrial Classification</i>
UE15	Europa dos 15

Índice

Resumo	i
Abstract	ii
Agradecimentos	iii
Índice de Tabelas	iv
Índice de Figuras	iv
Índice de Anexos	v
Abreviaturas	vi
Índice	vii
1. Introdução	1
2. Enquadramento Normativo	3
2.1. <i>Impostos Diferidos</i>	3
2.1.1. <i>Reconhecimento</i>	3
2.1.2. <i>Mensuração</i>	5
2.1.3. <i>Apresentação e divulgação</i>	5
3. Revisão de Literatura	7
3.1. <i>Gestão de Resultados</i>	7
3.2. <i>Relação entre a Gestão de Resultados e os Impostos Diferidos</i>	10
4. Metodologias de Investigação	14
4.1. <i>Descrição da amostra</i>	14
4.2. <i>Modelos Empíricos</i>	16
4.2.1. <i>Variáveis dependentes</i>	17
4.2.2. <i>Variável independente</i>	20
4.2.3. <i>Variáveis de controlo</i>	20
5. Análise de Resultados	21
5.1. <i>Estatísticas Descritivas</i>	21
5.2. <i>Matrizes de Correlação de Pearson</i>	23
5.3. <i>Resultados Empíricos</i>	25
5.4. <i>Análise Adicional e de Robustez</i>	27
6. Conclusão, limitações do estudo e investigação futura	29
Referências Bibliográficas	31
Anexos	36

1. Introdução

“A tributação incide sobre a realidade económica constituída pelo lucro, é natural que a contabilidade, como instrumento de medida e informação dessa realidade, desempenhe um papel essencial como suporte da determinação do lucro tributável” (Decreto-Lei n.º 442-B/88 de 30 de novembro). Assim, dependendo da relação que a fiscalidade tenha com a contabilidade, seja ela de autonomia, de dependência parcial ou de dependência total, o modo de apuramento do lucro tributável pode diferir de país para país. Em Portugal, a relação entre estas duas ciências é de dependência parcial, em que a partir do resultado contabilístico se determina o resultado fiscal (Santos, 2017).

No entanto, pode haver divergências entre estas duas ciências, uma vez que os seus objetivos podem não coincidir. Sendo o resultado contabilístico baseado em critérios e princípios contabilísticos geralmente aceites, o objetivo da contabilidade é disponibilizar aos utilizadores da informação financeira, uma imagem verdadeira e apropriada das empresas. Enquanto que o objetivo da fiscalidade é satisfazer as necessidades financeiras do Estado e de outras entidades públicas e por outro lado, promover uma justa repartição dos rendimentos e da riqueza, de acordo com artigo 5º nº 1 da Lei Geral Tributária (LGT). Quando estes dois objetivos divergem pode criar diferenças permanentes (que se esgotam num período) ou temporárias (quando vão sendo compensadas em períodos futuros) que dão origem a impostos diferidos (ID).

Assim, o resultado de diferenças entre as normas contabilísticas (resultado contabilístico) e as normas fiscais (resultado tributário) que será compensado em períodos futuros denomina-se de ID. Partindo dos estudos de Burgstahler e Dichev (1997), Phillips et al. (2003), Noor et al. (2007) e Utari e Widiastuti (2016), neste estudo procura-se estudar a relação entre os ID e a gestão de resultados (GR).

GR é o termo utilizado para descrever a influência dos gestores nos resultados contabilísticos, de forma atingir metas pré-estabelecidas, sendo que de modo a atingir estes objetivos, os gestores podem utilizar os ID. Algumas das metas impostas pelo mercado impulsionam os gestores a evitar reportar decréscimos de resultados e prejuízos, sendo este o foco deste estudo.

Assim, foram realizadas duas análises: a relação dos ID e a GR utilizada de forma a evitar o reporte de decréscimos de resultados e a relação entre os ID e a GR utilizada de forma a evitar o reporte de prejuízos.

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Para o efeito, foram desenvolvidos dois modelos e usadas duas amostras distintas. No primeiro modelo para testar a relação entre os ID e a GR para evitar o reporte de decréscimos de resultados foram estudadas 2.000 empresas e no segundo modelo para estudar a relação entre os ID e GR para evitar o reporte de prejuízos foram analisadas 1.811 empresas, todas europeias pertencentes aos primeiros 15 países da União Europeia (UE15).

Os principais resultados deste estudo sugerem que as empresas europeias utilizam os ID para evitar reportar prejuízos. No entanto, não foi encontrada evidência de que as empresas usem os ID para evitar reportar decréscimos de resultados, o que é consistente com os resultados obtidos por Noor et al. (2007). Ou seja, os gestores gerem resultados de forma ascendente de forma a evitar reportar prejuízos, mas não de forma a evitar apresentar decréscimo de resultados.

Embora escassos, existem alguns estudos que analisam a GR via o reconhecimento de ID para evitar o reporte de prejuízos e decréscimo de resultados, tais como os de Phillips et al. (2003) e Noor et al. (2007), em que o primeiro analisa empresas dos Estados Unidos e o segundo, empresas da Malásia. Este estudo contribui para a literatura na medida em que alarga a análise a um contexto que ainda não tinha sido investigado, o contexto europeu.

Os resultados podem ser do interesse de diferentes *stakeholders*. Nomeadamente, os resultados deste estudo podem proporcionar informação relevante que irá permitir aos utilizadores de informação avaliar se uma empresa que tenha ID faz ou não GR através do seu reconhecimento e mensuração.

Este estudo está organizado em seis capítulos, sendo eles: o primeiro capítulo, a presente introdução; o capítulo 2, um enquadramento da norma internacional IAS 12 – “Impostos sobre o Rendimento”, focando nos ID; o capítulo 3, a revisão da literatura; o capítulo 4, a caracterização da amostra e apresentação da metodologia utilizada; o capítulo 5, análise dos resultados obtidos e o capítulo 6, exposição das conclusões e limitações deste estudo.

2. Enquadramento Normativo

2.1. Impostos Diferidos

Em julho de 1979, foi aprovada a norma contabilística internacional IAS 12 – “Contabilização dos Impostos sobre os Lucros” pelo *International Accounting Standards Committee* (IASC)”, com entrada em vigor em janeiro de 1981. Ao longo dos anos, esta norma tem sofrido algumas alterações não substanciais, mas em outubro de 1996, o Conselho aprovou a primeira revisão desta norma, com alterações significativas e com uma nova denominação IAS 12 – “Impostos sobre o Rendimento”, com entrada em vigor a partir de 1 de janeiro de 1998.

2.1.1. Reconhecimento

No parágrafo 5 da IAS 12 define-se impostos diferidos (ID), como o resultado de diferenças entre as normas contabilísticas (resultado contabilístico) e as normas fiscais (resultado fiscal, determinado de acordo com as regras estabelecidas pela legislação fiscal), mais concretamente, entre os valores contabilísticos dos ativos e passivos e as respetivas bases fiscais.

As diferenças podem ser permanentes/definitivas, quando se esgotam no próprio período, ou temporárias/tempestivas (tributáveis ou dedutíveis), quando os valores vão sendo compensados em períodos futuros e dando origem a ativos ou passivos por impostos diferidos. A IAS 12 original mencionava três tipos de diferenças: permanentes, temporárias e tempestivas.

Mais concretamente, as diferenças permanentes são diferenças que são consideradas, ou no resultado fiscal, ou no contabilístico, mas nunca nos dois resultados e não revertem em períodos subsequentes, não gerando ID, como por exemplo, multas, donativos e coimas (Poterba, Rao, & Seidman, 2007).

Define-se diferenças tempestivas, como as diferenças entre os lucros contabilísticos e os lucros tributários que surgem num período e revertem num ou mais períodos. Por outro lado, as diferenças temporárias são diferenças suscetíveis de compensação em períodos futuros entre a quantia escriturada de um ativo ou de um passivo (quantia no balanço) e sua base tributária, incluindo as diferenças que têm origem num período e que são revertidas em um ou mais períodos futuros. Na IAS 12 original refere-se que todas as diferenças tempestivas são diferenças temporárias, mas existem certas circunstâncias previstas na mesma, que não dão origem a diferenças tempestivas,

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

dado que nem todas as diferenças entre a quantia escriturada de um ativo ou de um passivo e a sua base tributária têm reflexos ao nível dos resultados do exercício. É importante realçar que com a revisão da IAS 12 deixou-se de se mencionar as diferenças tempestivas e as permanentes.

O único método permitido pela IAS 12 (revista) para a contabilização dos ID é o método de passivo, muitas vezes conhecido por método de passivo com base no balanço, que foca nas diferenças temporárias. Estas diferenças são resultado de disparidades no período de imputação, o que provoca um resultado contabilístico diferente do tributário, originando ID (Poterba et al., 2007).

Este tipo de diferenças distingue-se em dois tipos: tributáveis e dedutíveis. De acordo com a IAS 12 parágrafo 5, as primeiras resultam de quantias tributárias que surgem no futuro na determinação do resultado fiscal, quando a quantia escriturada do ativo ou passivo associado seja liquidada ou recuperada. Estas quantias estão associadas a situações que ocorreram no presente que deram origem a imposto a pagar no futuro, sendo desse modo contabilizado um passivo por imposto diferido. Pelo contrário, as segundas diferenças causam um imposto a pagar no presente que será dedutível no futuro, provocando uma diminuição do imposto a pagar, através da contabilização de um ativo por imposto diferido no presente.

Para se poder compreender os ID, é necessário por um lado perceber os impostos correntes, estes impostos definem-se como a quantia de imposto sobre o rendimento a pagar (ou a recuperar), relativa ao lucro (ou perda tributável) do ano corrente, enquanto que os ID são o valor que é expectável receber ou pagar no futuro (Noor et al., 2007).

Segundo o parágrafo 12 da IAS 12, são reconhecidos como passivos, os impostos correntes para períodos corrente e anteriores que não se encontram pagos. Pelo contrário, se a quantia já se encontra paga e exceder a quantia devida para esses períodos, esse excesso é reconhecido como um ativo. Também é reconhecido como um ativo, o benefício fiscal relacionado com uma perda fiscal que quando reportada possibilite recuperar os impostos correntes de um determinado período anterior.

A tabela I apresenta a definição dos ativos e passivos por impostos diferidos, presente na IAS 12 (parágrafos 5 e 15).

Tabela I - Definição de Ativos e Passivos por Impostos Diferidos

Ativos por impostos diferidos	Passivo por impostos diferidos
Quantias de imposto sobre o rendimento	
Recuperáveis	Pagáveis
em períodos futuros respeitantes a:	
<p>(a) diferenças temporárias dedutíveis;</p> <p>(b) reporte de perdas fiscais não utilizadas; e</p>	<p>(a) diferenças temporárias tributáveis, exceto até ao ponto em resulte de:</p> <p>(i) goodwill, relativo pelo qual não seja dedutível amortização para finalidades tributáveis; ou (ii) o 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 (perda fiscal); e</p>
<p>(c) reporte de créditos tributáveis não utilizados”</p>	<p>(b) diferenças temporárias associadas com investimentos em subsidiárias, sucursais e associadas e interesses em empreendimentos conjuntos.</p>

2.1.2. Mensuração

Os ativos e passivos referentes aos impostos diferidos devem ser mensurados pelas taxas fiscais em vigor, no momento da realização do ativo ou liquidado o passivo, com base nas taxas fiscais (e leis fiscais) que tenham sido decretadas ou substantivamente decretadas à data do Balanço (parágrafos 46 e 47 da IAS 12; Vieira, 2019).

2.1.3. Apresentação e divulgação

Conforme o parágrafo 69 da IAS 12, os ativos e passivos por impostos devem-se apresentar separados dos outros ativos e passivos no balanço. Caso a empresa opte por fazer a distinção entre ativos (passivos) corrente e não correntes, os ativos (passivos) por impostos diferidos não devem ser classificados como correntes.

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Ao nível da compensação, “uma empresa deve compensar os ativos por impostos diferidos e passivos por impostos diferidos se, e somente se:

- (a) tiver um direito legalmente executável de compensar ativos por impostos diferidos por impostos correntes contra passivos por impostos correntes; e
- (b) os ativos por impostos diferidos e os passivos por impostos diferidos se relacionarem com impostos sobre o rendimento lançados pela mesma autoridade fiscal sobre ou: (i) a mesma entidade tributável; ou (ii) diferentes entidades tributáveis que pretendam ou liquidar passivos e ativos por impostos correntes numa base líquida, ou realizar os ativos e liquidar os passivos simultaneamente, em cada período futuro em que as quantias significativas de passivos ou ativos por impostos diferidos se esperem que sejam liquidadas ou recuperadas”.
(parágrafo 74 da IAS 12).

Ao nível da divulgação, as principais componentes de gastos ou rendimentos de impostos têm de ser divulgadas separadamente.

3. Revisão de Literatura

A contabilidade é uma ciência que tem como finalidade, o estudo das variações quantitativas e qualitativas do património das empresas e informar os seus utilizadores, de modo a facilitar o seu processo de decisão (Araújo, 2009). As normas contabilísticas foram criadas para permitirem assegurar a comparabilidade, transparência e confiabilidade da informação disponibilizada (Lourenço & Morais, 2018). No entanto, os gestores aproveitam-se da flexibilidade destas normas para fazerem GR.

3.1. Gestão de Resultados

Muitos são os utilizadores de informação financeira que utilizam as demonstrações financeiras como principal fonte de informação e ferramenta para a tomada de decisão, dado que através destas, obtêm informação sobre o desempenho e a posição financeira de uma empresa. Os utilizadores dessa informação exigem que essa informação seja real e atempada (Aguar, 2017). No entanto, a informação fornecida é muitas vezes assimétrica o que provoca potenciais problemas para os seus utilizadores, uma vez que estes confiam e baseiam as suas decisões nessa informação, proporcionando aos gestores o poder de influenciar as suas decisões em torno dos seus objetivos (Bjurman & Afroza, 2014). Gestão de resultados (GR, *earnings management*) é o termo utilizado para descrever a influência dos gestores nos resultados contabilísticos, de forma atingir metas pré-estabelecidas.

De acordo com Healy e Wahlen (1999, p.4), “estamos perante práticas de GR, quando os gestores utilizam o seu juízo de valor de forma a alterar a estruturação das operações reais e os relatórios financeiros, com o intuito de transparecer para os *stakeholders*, um desempenho económico da empresa diferente do real ou quando influenciam os resultados contratuais que se encontram dependentes de números contabilísticos divulgados”¹. Apesar de a definição de estes autores ser aceite, importa realçar que na literatura, a definição e mensuração de GR não é consensual, uma vez a intenção de gerir os resultados por parte dos gestores não é observável, através da análise dos dados contabilísticos (Dechow & Skinner, 2000).

As práticas de GR podem servir para ajudar os gestores a cumprir os objetivos preestabelecidos pelos seus acionistas ou influenciar as decisões dos seus investidores.

¹ Tradução da afirmação dos autores Healy e Wahlen.

Segundo Rahman e Ali (2006), a GR ocorre dentro dos princípios contabilísticos geralmente aceites e que a intenção pode ser de natureza eficiente (ou informativa) ou oportunista. A literatura distingue estas duas intenções em duas perspetivas: informativa e oportunista.

A perspetiva informativa é a de que os gestores de uma empresa conseguem tornar os seus resultados mais atrativos, através do alisamento de resultados e da sinalização do mercado, transmitindo informação interna sobre fluxos de caixa futuros que não se prevê com base no histórico nem com a informação disponibilizada pela empresa (Subramanyam, 1996). Define-se alisamento de resultados como uma forma de GR, com o objetivo de reduzir a divergência entre os resultados reportados e os resultados considerados normais ou esperados para a empresa em questão (Moses, 1987). Os resultados são um dos sinais utilizados pelos *stakeholders* para tomar decisões ou fazer julgamentos, sendo que qualquer oscilação do que é considerado “normal” pode levar os seus *stakeholders* a perder confiança na empresa (Schipper, 1989).

Por outro lado, a perspetiva oportunista é quando os gestores de uma empresa gerem e distorcem os seus resultados, de forma a iludirem os seus *stakeholders*, para conseguirem atingir os seus objetivos e a maximizarem o seu bem-estar e riqueza pessoal (Dechow & Skinner, 2000; Badertscher, Collins & Lysc, 2012; Aguiar, 2017). O objetivo da GR oportunista é maximizar a utilidade dos gestores (benefício próprio), em detrimento da maximização da utilidade dos *stakeholders*, como por exemplo, a GR de forma a evitar o reporte de prejuízos ou o declínio dos resultados (Garcez, 2017).

A GR pode assumir diferentes formas como *earnings smoothing*, *big bath*, *bump up* ou *cookie jar reserves*. Como referido anteriormente, *earnings smoothing* (alisamento de resultados) permite reduzir a volatilidade dos resultados ao longo dos anos (Martinez & Castro, 2008). Existem diversos tipos de alisamento de resultados, “natural” (*Naturally Smooth*) derivado do processo contabilístico, “intencional” (*Intentionally Smooth*) quando praticado de forma deliberada pela gestão, “artificial” (*Artificial Smoothing*) através do uso de estimativas e escolha de procedimentos contabilísticos e “real” (*Real Smoothing*) com a alteração do *timing* de decisões reais ou próprias, praticado pelos gestores sobre eventos económicos da empresa (Carlin, 2009).

Big Bath é uma forma não ética de piorar os resultados de forma propositada para que no futuro, os seus *stakeholders* tenham a perceção de uma grande melhoria de resultados (Moreira, 2019) Em relação do *bump up*, acontece quando os gestores estão

próximos de atingir as suas metas, então sentem-se fortemente motivados a ultrapassá-las, utilizando alguma forma de GR para melhorar o seu desempenho (Burgstahler & Dichev, 1997).

Cookie jar reserves são situações em que se apura previamente que a meta será ultrapassada, as empresas podem possuir incentivos para o decréscimo de resultados, de forma a trazer benefícios no futuro, como por exemplo, o montante que se encontrar acima da meta pode ser utilizado para aumentar um resultado que se encontre abaixo da meta e desta forma, previne-se o aumento de expectativas no mercado que a empresa pode não conseguir cumprir (Castro, 2008).

Segundo Healy & Wahlen (1999), El Diri (2017) e Moreira (2019), existem diversos métodos que os gestores podem utilizar para gerir os resultados:

- Escolha e utilização de diferentes princípios e métodos ou estimativas contabilísticas que dependem do juízo de valor dos gestores (Baber, Kang, & Li, 2011), através da aplicação de estratégias de *accrual-based earnings management* ou gestão de resultados pelos *accruals*. Define-se *accruals* (ajustamentos contabilísticos), como a diferença entre o resultado líquido e o *cash flow* das atividades operacionais (Martinez, 2008). Tendo presente que a gestão possa influenciar o valor dos *accruals* por motivos alheios à realidade do negócio, houve a necessidade de decompor os *accruals totais* (*accruals* discricionários e *accruals* não discricionários). A parte não discricionária relacionada com a atividade normal do negócio e a parte discricionária ligada às intenções dos gestores em gerir os resultados de modo a atingirem os efeitos desejados (Jones, 1991; Dechow, Sloan & Sweeney, 1995; Moreira, 2006). Os gestores podem optar por qual o método contabilístico mais vantajoso a utilizar para relatar as transações económicas (como exemplo, o método a utilizar ao nível das depreciações ou inventários (FIFO (First In, First Out), LIFO (Last In, First Out) e custo médio ponderado)) (Healy & Wahlen, 1999);
- Discricionariedade da classificação dos itens financeiros (correntes ou não correntes) nas demonstrações financeiras. McVay (2006) caracteriza este método como “*classification shifting*”, refere que esta ação não altera o resultado obtido, mas pode ter grande impacto nas expectativas e decisões dos investidores e utilizadores desta informação;

- Decisões económicas que influenciam os *cash flows* e os resultados obtidos, conhecidas como estratégias de *Real Earnings Management* ou gestão através de operações reais. Com base na literatura existente, é possível verificar que a gestão de topo, na sua tomada de decisão, prefere obter resultados estáveis em detrimento do seu valor económico. De forma a manter os seus *cash flows* estáveis e a não aumentar as expectativas dos seus *stakeholders* tornando-as alcançáveis, a gestão está disposta a sacrificar uma pequena parte do seu valor económico (Graham, Harvey, & Rajgopal, 2005). Por outro lado, Sugata Roychowdhury (2006) sugere que os gestores através das suas decisões económicas conseguem induzir as partes interessadas a acreditar que determinadas metas preestabelecidas foram cumpridas no curso normal das operações da empresa.

3.2. Relação entre a Gestão de Resultados e os Impostos Diferidos

Healy e Wahlen (1999) referem que as principais motivações e incentivos para a GR são os incentivos políticos e regulamentares, as metas/exigências dos *stakeholders*, o distanciamento da gestão e dos acionistas e os incentivos dos mercados de capitais.

A teoria da agência, uma das teorias mais conhecidas para definir o distanciamento da gestão e dos acionistas, retrata a separação entre a propriedade e controlo da empresa, em que por um lado, temos os proprietários ou os acionistas e por outro, temos os gestores que gerem as operações da empresa (Soliman & Ali, 2020). Esta teoria pode levar a gestão a intervir ou até manipular a informação da empresa, de forma a maximizar os seus interesses e demonstrar aos seus *stakeholders* que a empresa tem uma posição estável no mercado graças à sua intervenção.

Soliman e Ali (2020), referem que os ID podem ser utilizados como um instrumento para a gestão atingir estes objetivos. Os gestores podem gerir os seus resultados, alterando diretamente ou indiretamente as rubricas dos ativos ou passivos por impostos diferidos para seu benefício, uma vez que num dado período proporcionam à gestão a oportunidade de aumentar os seus lucros sem ter de aumentar os seus gastos, isto é, os seus impostos (Soliman & Ali, 2020). Luluk Ifada e Wulandari (2015) afirmam que o passivo (ativo) por impostos diferidos aumenta, quando as empresas “aceleram” o reconhecimento dos seus rendimentos (da sua carga fiscal) ou “suspendem” o reconhecimento da sua carga fiscal (diferem os seus rendimentos), em termos contabilísticos. Neste seguimento, a empresa irá reportar um resultado contabilístico

superior (inferior) ao resultado tributário, criando ou aumentando o passivo (ativo) por imposto diferido.

Na ótica da GR, os impostos são uma das formas existentes que potenciam a diminuição do lucro obtido, é um entendimento comum que os impostos são gastos a minimizar, dado que as empresas podem não obter qualquer benefício com o seu pagamento ao Estado. Assim, uma empresa para maximizar a sua riqueza e criar valor para os seus acionistas, procura reduzir os seus encargos fiscais (Ifada & Wulandari, 2015). A procura contínua da situação fiscal mais favorável, dentro dos termos legais, através da eliminação, redução ou diferimento de pagamento dos encargos fiscais, é frequentemente denominada planeamento fiscal (“*tax planning*” ou “*tax sheltering*”) (Afonso, 2015; Suandy, 2003). O estudo de Ulfah (2013) comprova que há relação positiva entre os ID e o planeamento fiscal realizado pelas práticas de GR, o que significa que um aumento na rubrica de ID provocado por práticas de gestão de resultados irá aumentar o lucro obtido pela empresa.

Ao longo da literatura são diversos os autores que investigam a relação entre a GR e os ID, tais como Phillips et al. (2003), Noor et al. (2007) e Utari e Widiastuti (2016), que procuraram investigar até que ponto os gestores utilizam os ID de forma a: evitar o reporte do decréscimo de resultados, evitar o reporte de resultados negativos e atingir as previsões de resultados realizadas por analistas (mas não ultrapassá-las).

De acordo com Burgstahler e Dichev (1997), para os gestores atingirem os seus *targets* estabelecidos pelos investidores e pelos analistas, deparam-se com certos incentivos à GR:

- Evitar o reporte de decréscimos de resultados;
- Registrar uma tendência de crescimento de resultados;
- Reportar resultados positivos; e
- Evitar reportar prejuízos.

Burgstahler e Dichev (1997) referem que os gestores gerem os seus resultados de forma ascendente de modo a não perder a confiança dos seus investidores e analistas. Ou seja, estes incentivos estimulam a gestão a reportarem resultados que não defraudem as expectativas fixadas no mercado, porque caso não as satisfação poderá causar um bola de neve que irá provocar a redução da cotação das ações, maior dificuldade em serem reconhecidos pelo seu trabalho e também poderá afetar os bónus salariais dos gestores envolvidos.

Neste seguimento, Burgstahler e Dichev (1997) com métodos baseados na observação e análise da distribuição dos resultados relatados, procuram testar duas hipóteses: até que ponto os resultados são geridos para evitar reportar o decréscimo de resultados (em que são analisadas as variações de resultados) e para evitar o reporte de prejuízos (em que são analisados os resultados). O modelo utilizado por estes autores consiste na análise da distribuição dos resultados procurando irregularidades, comparando o número de observações efetivo num determinado intervalo com o número esperado para esse intervalo.

Partindo do pressuposto que na ausência de GR, a distribuição dos resultados apresenta uma distribuição normal com média zero e desvio padrão unitário, Burgstahler e Dichev (1997) verificaram que a distribuição das variações de resultados (divididas pelo ativo total) apresenta um formato irregular de um sino (em pico), com uma distribuição diferente do que estavam à espera. Verificaram menor número de observações de variações negativas (com menor número de observações efetivas face às esperadas), e um maior número de observações próximas do zero, e do lado positivo (com maior número de observações efetivas face às esperadas), evidenciando indícios de GR para evitar o decréscimo de resultados. Ou seja, ao se verificar uma existência de uma grande número de variações de resultados pequenas, próximas de zero, positivas, comparando com as pequenas variações negativas, considera-se que as empresas gerem os seus resultados de forma a não apresentarem reduções de resultados e por outro lado, trabalham de forma a manter o crescimento esperado por parte do mercado (suportando a hipótese da GR para evitar o reporte de diminuições de resultados) (Sousa & Bressan, 2018).

Ao nível da distribuição do valor dos resultados (divididos pelo ativo total), os autores observaram resultados semelhantes, maior parte das observações concentram-se em valores pequenos e positivos, o que levaram Burgstahler e Dichev (1997) a concluir que existe indícios de GR para evitar o reporte de prejuízos.

Tendo em conta estes resultados, Phillips, Pincus e Rego (2003) adaptaram o modelo de Burgstahler e Dichev (1997) introduzindo os ID, de forma a estudar se para além das medidas de *accruals*, as empresas dos Estados Unidos utilizam os ID para fazer GR. Neste estudo foram utilizados três tipos de testes de *accruals* (*total accruals* (Healy P., 1985), *modified Jones model abnormal accruals* (Dechow et al. 1995) e *forward-looking abnormal accruals* (Dechow, Richardson, & Tuna, 2003)) e com base nos seus resultados, chegaram à conclusão de que através dos ID, as empresas fazem GR para obter

dois dos três *targets* apresentados anteriormente (evitar reportar o decréscimo de resultados e evitar reportar prejuízos). Para além disso, confirmaram um dos resultados obtidos por Mills e Newberry (2001), que existe uma relação entre o reporte contabilístico e fiscal (“*book and tax reporting*”) e os incentivos para proceder a atividades de GR.

Noor, Mastuki e Ariz (2007) partiram do estudo de Phillips et al. (2003) e replicaram o mesmo para as empresas da Malásia, utilizando os seguintes modelos de *accruals*: Burgstahler e Dichev (1997) *earnings distribution approach*, Healy (1985) *total accruals* e Dechow et al (1995) *Modified Jones model abnormal accruals*. Ao analisarem os resultados obtidos verificaram que as empresas utilizam os ID para evitar o reporte de prejuízos, no entanto, ao nível do reporte de decréscimos de resultados, os resultados não suportam essa hipótese, logo não corroboram com os de Phillips et al. (2003). Este estudo também evidenciou que existe uma tendência para as empresas registarem um saldo credor na rubrica de ID, o que quer dizer que as empresas apuram um resultado contabilístico superior ao tributário, dando origem a um passivo por imposto diferido (Noor et al., 2007). Este facto também indica que as empresas estão a utilizar estratégias de planeamento fiscal agressivo através do reporte de rendimentos mais elevados para os seus *shareholders* e mais baixos para a autoridade fiscal (Hanlon, 2002).

No seguimento destes estudos, é possível verificar que existe uma predominância que aponta para os ID como uma forma de GR, desse modo, formulou-se as seguintes hipóteses para serem estudadas:

H1: As empresas utilizam os impostos diferidos para evitar o reporte de decréscimos de resultados, para além das medidas de *accruals*.

H2: As empresas utilizam os impostos diferidos para evitar o reporte de prejuízos, para além das medidas de *accruals*.

4. Metodologias de Investigação

4.1. Descrição da amostra

A amostra utilizada para fazer esta análise foi extraída da base de dados Thomson Reuters Eikon no mês de agosto. Para fazer esta extração foram selecionadas todas as empresas cotadas pertencentes aos primeiros 15 países da União Europeia (UE15) (Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido (que atualmente já não é pertencente) e Suécia) de 2005 a 2019 (15 anos), obtendo uma amostra com 106.110 observações referentes a 7.074 empresas. A escolha deste horizonte temporal é justificada pela adoção obrigatória das IAS/IFRS na União Europeia pelas sociedades cujos títulos sejam negociados em mercados europeus (empresas cotadas) a partir de 1 de janeiro de 2005².

A tabela II apresenta como foi constituída a amostra e as razões que levaram a eliminar observações da amostra inicial.

Tabela II - Formação da amostra

Amostra	(A) - GR1	(B) - GR2
Amostra inicial	106.110	106.110
Eliminação de observações de empresas financeiras e de administração pública	- 14.805	- 14.805
Eliminação de observações sem a informação necessária para o cálculo das variáveis ($ID_{i,t}$, $AccT_{i,t}$ e $\Delta CFO_{i,t}$) e os <i>outliers</i>	- 41.809	- 41.823
Eliminação de 2 anos/1 ano do horizonte temporal escolhido	- 6.769	- 3.384
Eliminação de observações devido aos pressupostos de cálculo das variáveis dependentes (intervalo de cálculo)	- 34.192	- 40.149
Total	8.535	5.949

² Artigo 4º do Regulamento CE nº 1606 (2002): “Em relação a cada exercício financeiro com início em ou depois de 1 de janeiro de 2005, as sociedades regidas pela legislação de um Estado-Membro devem elaborar as suas contas consolidadas em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (...)”.

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Conforme referido nesta tabela, à amostra foram retiradas as empresas pertencentes ao setor financeiro e ao setor público (*Finance and Insurance* e *Public Administration*), pelo facto de estas empresas terem especificidades contabilísticas e regulamentares próprias (Zang, 2012; Roychowdhury, 2006; Phillips et al., 2003). Também se procedeu à eliminação de observações associadas ao cálculo das variáveis, primeiro foram eliminadas todas as observações/empresas que não apresentavam o valor do ativo total (ver secção 4.2.1. e 4.2.2.), uma vez que as variáveis deste estudo são deflacionadas pelo ativo do ano t-1 (exceto as *dummies*), a não apresentação deste valor impossibilita o cálculo das mesmas. E depois, procedeu-se à eliminação das restantes observações que não possibilitavam o cálculo das variáveis ($ID_{i,t}$, $AccT_{i,t}$ e $\Delta CFO_{i,t}$).

Posteriormente, procedeu-se à redução do horizonte temporal, devido ao cálculo das variáveis de *GR* (variáveis dependentes). No caso do modelo (1), sendo a variável *GRI* calculada através da divisão da variação anual do resultado líquido pelo valor de mercado da empresa *i* de t-2, foi necessário perder dois anos de cada empresa da amostra, tornando o horizonte temporal de 2007-2019. No caso da modelo (2), para o cálculo da variável *GR2* foi necessário dividir o resultado líquido do ano t, pelo valor de mercado da empresa *i* de t-1, tendo-se retirado o primeiro ano de cada empresa desta amostra, tornando o horizonte temporal de 2006-2019.

Por último, após ter sido calculado o quociente das variáveis dependentes procedeu-se à eliminação das observações que não se enquadravam nos intervalos escolhidos para esta análise. Ou seja, foram consideradas as observações que se enquadravam nos seguintes intervalos, as restantes observações foram excluídas desta análise:

- Observações com valores maiores ou iguais a 0 e menos que 0,01 (variável *GRI*);
- Observações com valores maiores ou iguais a -0,01 e menos que 0 (variável *GRI*);
- Observações com valores maiores ou iguais a 0 e menos que 0,02 (variável *GR2*);
- Observações com valores maiores ou iguais a -0,02 e menos que 0 (variável *GR2*).

O anexo I apresenta a composição da amostra por país, por amostra. Relativamente à amostra (A) relativa ao modelo (1), numa amostra de 8.535 observações referentes a 2.000 empresas, verifica-se que os países com maior peso na amostra são: o Reino Unido (com 491 empresas), a Alemanha (com 313 empresas) e a França (com 291 empresas). Os países que apresentam menor peso na amostra são: Portugal (com 23 empresas), Luxemburgo (com 29 empresas) e a Áustria (com 35 empresas).

Em termos da amostra (B) relativa ao modelo (2), numa amostra de 5.949 observações referentes a 1.811 empresas, verifica-se que os países com maior peso na amostra são: o Reino Unido (com 454 empresas), a Alemanha (com 284 empresas) e a França (com 252 empresas). Os países que apresentam menor peso na amostra são: Portugal (com 16 empresas), Luxemburgo (com 23 empresas) e a Áustria (com 25 empresas).

Ao nível dos setores de atividade (anexo II), os setores que apresentam maior representatividade na amostra (A) são: o setor K – “Industrial”, com 41% (828 empresas), o setor L – “Informação e Comunicação”, com 12% (235 empresas) e o setor F - “Atividades profissionais, científicas e técnicas”, com 11% (com 11%). Os setores que apresentam menor representatividade são: setor J - “Educação” com 0% (1 empresa), o setor N - “Outros serviços (exceto administração pública)” com 0% (9 empresas) e o setor A - “Agricultura, silvicultura e pesca” com 1% (12 empresas).

Os setores que apresentam maior representatividade na amostra (B) são: o setor K – “Industrial”, com 41% (747 empresas), o setor L – “Informação e Comunicação”, com 13% (227 empresas) e o setor F - “Atividades profissionais, científicas e técnicas”, com 12% (216 empresas). Os setores que apresentam menor representatividade são: setor J - “Educação” com 0% (3 empresas), o setor N - “Outros serviços (exceto administração pública)” com 0% (6 empresas) e o setor A - “Agricultura, silvicultura e pesca” com 1% (12 empresas).

4.2. Modelos Empíricos

Partindo dos estudos de Burgstahler e Dichev (1997), Mills e Newberry (2001), Phillips et al. (2003) e Noor et al. (2007) procurou-se desenvolver um estudo tem que como principal objetivo estudar a relação entre gestão de resultados (GR) e os impostos diferidos (ID). Para além disso, foca-se a análise no papel dos ID para atingir dois incentivos à GR: evitar o reporte do decréscimo de resultados e evitar o reporte de prejuízos. Para tal foi utilizado o *software* estatístico STATA versão 14.0.

De forma a responder às hipóteses apresentadas e proporcionar novas conclusões à literatura, foram estimados os seguintes modelos:

$$GR1_{it} = \beta_0 + \beta_1 ID_{i,t} + \beta_2 AccT_{i,t} + \beta_3 \Delta CFO_{i,t} + \beta_j \Sigma_j Setor_{i,t} + \beta_j \Sigma_j País_{i,t} + \beta_j \Sigma_j Ano_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$GR2_{it} = \beta_0 + \beta_1 ID_{i,t} + \beta_2 AccT_{i,t} + \beta_3 \Delta CFO_{i,t} + \beta_j \Sigma_j Setor_{i,t} + \beta_j \Sigma_j País_{i,t} + \beta_j \Sigma_j Ano_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Em que: i corresponde ao número de empresas estudadas ($i = 1, \dots$); t corresponde ao ano ($t = 1, \dots$); β_0 é a constante; β_i são os coeficientes que irão ser estimados e $\varepsilon_{i,t}$ o resíduo.

As variáveis que compõem o modelo são as seguintes: *GR1* e *GR2* (Gestão de resultados); *ID* (Impostos diferidos); *AccT* (*Accruals totais*); *ΔCFO* (Variação do *Cash Flow* Operacional); *Setor* (setor de atividade); *País* (país de residência) e *Ano* (ano de reporte). Nas secções seguintes (4.2.1. e 4.2.2.) descreve-se as variáveis utilizadas, a sua forma de calcular e os estudos onde previamente foram aplicadas (ver anexo III - tabela resumo desta informação).

A modelo (1) será utilizada para testar a hipótese 1, enquanto a modelo (2) será utilizada para testar a hipótese 2.

4.2.1. Variáveis dependentes

Para ambos os modelos, a variável dependente é a gestão de resultados (*GR*). Ao longo da literatura existem diversos estudos que calculam esta variável, no entanto, optou-se por seguir a mesma linha de pensamento de Phillips et al. (2003) e Noor et al. (2007). Assim, de modo a estudar a relação entre os ID e a GR foram criadas duas variáveis *dummies*, sendo estimadas através do modelo Probit (quando a variável dependente é dicotómica).

Para desenhar a forma de cálculo destas variáveis, Phillips et al. (2003) e Noor et al. (2007) partiram do estudo de Burgstahler e Dichev (1997), onde se estudou o comportamento das empresas, analisando a distribuição dos resultados líquidos das mesmas. Ao compararem o número de observações efetivas num intervalo com o número esperado para esse mesmo intervalo, estes autores verificaram que existe indícios de presença de GR quando as empresas reportam variações de resultados iguais a zero ou

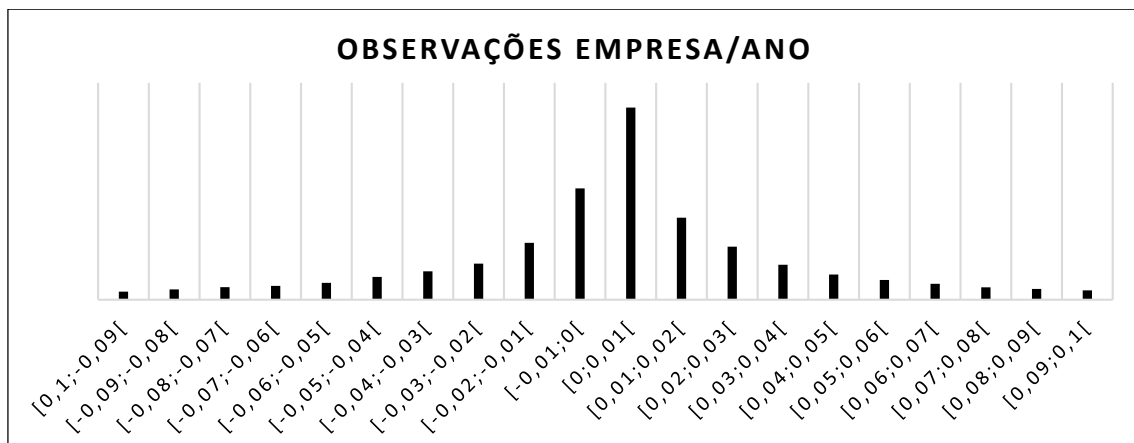
relativamente pequenas e positivas (hipótese 1), sendo que ao nível do valor dos resultados obtiveram resultados semelhantes (hipótese 2).

Neste sentido, Burgstahler e Dichev (1997) evidenciam que nos seguintes intervalos, os números de observações efetivas foram superiores às esperadas, obtendo indícios de GR: para a primeira hipótese, os intervalos (0 a 0,005; 0 a 0,01; 0 a 0,015) e para a segunda hipótese (0 a 0,01; 0 a 0,02; 0 a 0,03).

Por outro lado, estes autores partiram do pressuposto que na ausência de GR, a distribuição dos resultados seria uma distribuição normal ou aproximadamente simétrica em ambos os lados, isto é, o número de observações para o lado direito do zero é igual ao número de observações para o lado esquerdo do zero. Partindo dessa linha de pensamento, assumiram que para testar a ausência de GR se devia utilizar os intervalos simétricos aos utilizados para a presença de GR: para a primeira hipótese, os intervalos (-0,005 a 0; -0,01 a 0; -0,015 a 0) e para a segunda hipótese, os intervalos (-0,01 a 0; -0,02 a 0; -0,03 a 0).

Nas figuras seguintes procurou-se replicar os estudos de Burgstahler e Dichev (1997), Phillips et al. (2003) e de Noor et al. (2007), tendo-se obtido as seguintes distribuições³:

Figura I - Distribuição das variações de resultados das observações da variável *GRI*

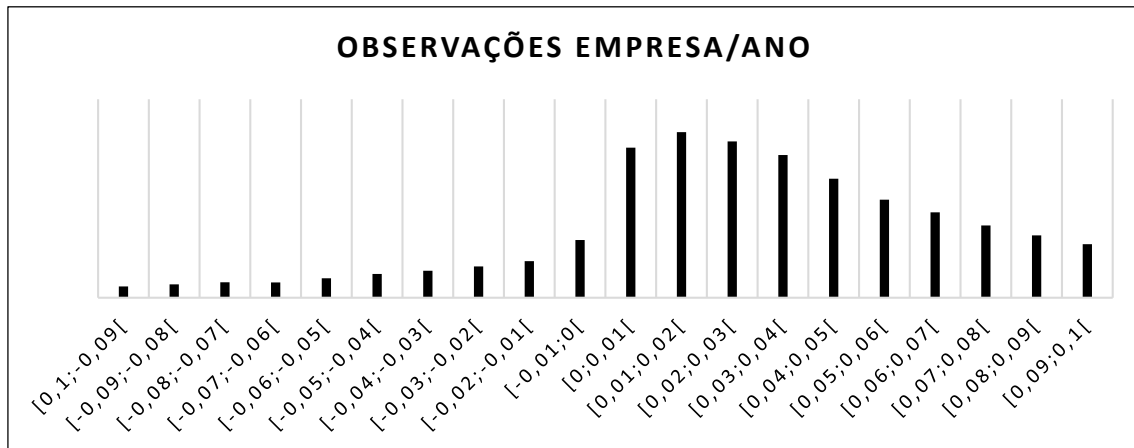


A distribuição das observações deste estudo obteve resultados semelhantes aos obtidos pelos autores referenciados, verifica-se que grande parte das observações deste estudo se apresentam com variações de resultados iguais a zero ou relativamente

³ A figura I apresenta as observações do modelo (1) e a figura II, as observações do modelo (2). As observações apresentadas fazem parte das amostras explicadas no ponto “4.1. Descrição da amostra”.

pequenas e positivas, com maior intensidade no intervalo de 0 a 0,01. Tendo-se optado por considerar este intervalo para o cálculo da variável dependente do modelo (1)⁴.

Figura II - Distribuição de resultados das observações da variável *GR2*



Conforme se pode observar nesta figura, as observações do modelo (2) retratam a tendência de as empresas procurarem reportar resultados positivos, evitando desse modo o reporte de prejuízos. Ao nível dos intervalos, optou-se pelo intervalo (0 a 0,02) para o cálculo da variável dependente do modelo (2), por ser o intervalo com maior número de observações e por também ter sido escolhido pelos autores Phillips et al. (2003) e de Noor et al. (2007).

De forma a testar a hipótese 1 – “As empresas utilizam os impostos diferidos para evitar o reporte de decréscimos de resultados, para além das medidas de *accruals*” ($GR1_{it}$), calculou-se uma variável *dummy* em que assume o valor “1” se a variação entre o resultado líquido da empresa *i* do ano *t* e ano *t-1*, dividida pelo valor de mercado da empresa *i* do ano *t-2* for maior ou igual que 0 e menor que 0,01, e assume “0”, se for maior ou igual que -0,01 e menor que 0.

Para testar a hipótese 2 – “As empresas utilizam os impostos diferidos para evitar o reporte de prejuízos, para além das medidas de *accruals*” ($GR2_{it}$), calculou-se uma variável *dummy* que toma o valor “1” se o resultado líquido da empresa *i*, dividido pelo valor de mercado da empresa *i* do ano *t-1* for maior ou igual que 0 e menor que 0,02, e toma o valor “0”, se for maior ou igual que -0,02 e menor que 0.

⁴ Este intervalo também foi o intervalo escolhido pelos autores: Phillips et al. (2003) e de Noor et al. (2007).

4.2.2. Variável independente

A variável independente de interesse Impostos diferidos ($ID_{i,t}$) corresponde ao valor dos impostos diferidos do ano t da empresa i, dividido pelo valor do total do ativo no final do ano t-1. Espera-se que o coeficiente desta variável seja positivo e significativo, indicando que a probabilidade de realizar GR para evitar o reporte de decréscimo de resultados/evitar o reporte de prejuízos aumenta com a presença dos ID (divididos pelo ativo do final do ano anterior).

4.2.3. Variáveis de controlo

A variável *Accruals* totais ($AccT_{i,t}$) é utilizada para detetar a GR. Obteve-se da seguinte forma, utilizando o método do balanço (Healy, 1985; Dechow et al., 1995; Jones, 1991):

$$AccT_{i,t} = (\Delta AC_{i,t} - \Delta PC_{i,t} - \Delta CEC_{i,t} + \Delta FPC_{i,t} - AD_{i,t})$$

Em que:

$\Delta AC_{i,t}$ – Variação do ativo corrente entre o período t e t-1;

$\Delta PC_{i,t}$ – Variação do passivo corrente entre o período t e t-1;

$\Delta CEC_{i,t}$ Variação de caixa e equivalentes de caixa entre o período t e t-1;

$\Delta FPC_{i,t}$ – Variação da parcela de endividamento de curto prazo incluída no passivo corrente entre o período t e t-1;

$AD_{i,t}$ – Amortizações e depreciações do período t.

Prevê-se que o coeficiente desta variável seja positivo na presença de GR para evitar o reporte de decréscimo de resultados/evitar o reporte de prejuízos (Phillips et al., 2003), uma vez que quanto maior é o valor dos *accruals* de uma empresa, maior é a probabilidade de esta fazer GR.

Partindo do método calculado para a variável *AccT*, estimou-se a variável ΔCFO (Variação do Cash Flow Operacional) do seguinte modo:

$$\Delta CFO = (RL_{i,t} - (\Delta AC_{i,t} - \Delta PC_{i,t} - \Delta CEC_{i,t} + \Delta FPC_{i,t} - AD_{i,t})) - (RL_{i,t-1} - (\Delta AC_{i,t-1} - \Delta PC_{i,t-1} - \Delta CEC_{i,t-1} + \Delta FPC_{i,t-1} - AD_{i,t-1}))$$

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

A variável ΔCFO visa controlar o impacto que uma alteração no *cash flow* operacional tem em classificar uma empresa como uma empresa que gere resultados (Phillips et al., 2003). Dado que um aumento no *cash flow* operacional induz um aumento na performance atual da empresa e reduz a necessidade de esta gerir os seus resultados de forma a colmatar desvios negativos ou prejuízos.

A variável *dummy* Setor de atividade ($\Sigma_j Setor$) é utilizada para controlar o efeito na GR das diferentes características dos setores de atividade (Hope, Thomas, & Vyas, 2013; Gaio, Gonçalves, & Azevedo, 2020). Com a variável *dummy* País ($\Sigma_j País$) controla-se o efeito na GR das diferenças institucionais entre os países que compõem a amostra (Datta, Iskandar-Datta, & Singh, 2013; Gaio et al., 2020). Utiliza-se a variável *dummy* Ano ($\Sigma_j Ano_i$) para controlar o efeito do ano i na GR.

Todas as variáveis que foram utilizadas, exceto as *dummies*, são divididas pelo ativo total do ano $t-1$, de forma a controlar as diferenças de dimensão das empresas que compõem a amostra, fazendo com que as empresas sejam facilmente comparáveis e por outro lado, evita-se possíveis problemas de heterocedasticidade (Dechow et al, 1995).

5. Análise de Resultados

5.1. Estatísticas Descritivas

As tabelas III e IV apresentam as estatísticas descritivas do modelo (1) e do modelo (2).

Tabela III - Estatísticas descritivas do modelo (1) - GRI

Variáveis	Observações	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
GRI=1 & GRI=0					
<i>GRI</i>	8.535	0,6389	0,4803	0	1
<i>ID</i>	8.535	-0,0004	0,0159	-0,6119	0,1985
<i>AccT</i>	8.526	-0,0109	0,1365	-2,2260	3,3959
ΔCFO	8.526	0,0034	0,1742	-3,5767	2,2932
GRI=1					
<i>ID</i>	5.453	-0,0004	0,0176	-0,6119	0,1985
<i>AccT</i>	5.449	-0,0080	0,1243	-1,3427	2,2198
ΔCFO	5.449	0,0123	0,1580	-2,2574	1,8680
GRI=0					
<i>ID</i>	3.082	-0,0004	0,0124	-0,1978	0,1843
<i>AccT</i>	3.077	-0,0160	0,1557	-2,2260	3,3959
ΔCFO	3.077	-0,0123	0,1987	-3,5767	2,2932

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Relativamente à totalidade desta amostra ($GRI=1$ & $GRI=0$), observa-se que a variável GRI toma em média o valor de 0,6389, o que significa que maior parte das empresas da amostra (A) apresentam variações de resultados maiores ou iguais a zero e menores que 0,01. A variável ID tem como valor médio -0,0004 (ou -0,04% do valor do ativo total de t-1) e apresenta um intervalo de -0,6119 a 0,1985. As variáveis $AccT$ e ΔCFO apresentam como valores médios, -0,0109 e 0,0034, respetivamente.

Ao analisar esta tabela, verifica-se que quando $GRI=1$, as variáveis ID , $AccT$ e ΔCFO apresentam como valores médios, -0,0004, -0,0080 e 0,0123, respetivamente. Quando $GRI=0$, estas variáveis tomam os seguintes valores, respetivamente: -0,0004, -0,0160 e -0,0123. De acordo com Phillips et al. (2003), nos anos em que as empresas gerem os resultados de forma a apresentarem pequenos crescimentos para evitar o reporte de decréscimos de resultados ($GRI=1$), os valores das variáveis ID^5 e $AccT$ serão maiores que nos outros anos ($GRI=0$), o que se verifica.

Na tabela III observa-se que a variável ID toma a mesma média quando a variável dependente assume o valor “0” ($GRI=0$) e o valor “1” ($GRI=1$), no entanto, em termos dos valores da mediana, a mediana de $GRI=1$ é superior à mediana de $GRI=0$. Ao nível da dimensão dos valores, quando a variável GRI assume ambos os valores, as médias da variável ID apresentam um valor relativamente pequeno e negativo (-0,0004) e no estudo de Phillips et al. (2003), são apresentadas as seguintes médias: 0,0015 (quando $GRI=1$) e 0,0005 (quando $GRI=0$). Sendo esta a única discrepância identificada entre as estatísticas descritivas deste estudo e do estudo de Phillips et al. (2003), enquanto que no estudo destes autores, o valor apresentado é positivo, neste estudo, o valor é negativo, o que significa que neste estudo (na amostra (A)) verifica-se em média mais ativos por impostos diferidos ou com maior valor face ao valor dos passivos por impostos diferidos.

A variável $AccT$ apresenta os valores da média e da mediana superiores quando $GRI=1$ do que quando $GRI=0$, logo estes resultados vão ao encontro dos resultados de Phillips et al. (2003). Também se observa na tabela III que os valores da variável ΔCFO são significativamente superiores quando $GRI=1$, dando suporte à inclusão desta variável como variável de controlo.

⁵ O valor médio da variável ID é relativamente superior quando $GRI=1$, no entanto, é devido a arredondamentos que o valor se torna igual.

Tabela IV - Estatísticas descritivas do modelo (2) - *GR2*

Variáveis	Observações	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
<i>GR2=1 & GR2=0</i>					
<i>GR2</i>	5.949	0,7986	0,4011	0	1
<i>ID</i>	5.949	-0,0025	0,0263	-0,6162	0,5205
<i>AccT</i>	5.934	-0,0078	0,2804	-2,5108	12,2399
ΔCFO	5.934	0,0117	0,3484	-11,5548	7,5858
<i>GR2=1</i>					
<i>ID</i>	4.751	-0,0019	0,0255	-0,6162	0,2022
<i>AccT</i>	4.740	-0,0077	0,2485	-2,5108	12,2399
ΔCFO	4.740	0,0223	0,3075	-11,5548	7,5858
<i>GR2=0</i>					
<i>ID</i>	1.198	-0,0048	0,0293	-0,5917	0,5205
<i>AccT</i>	1.194	-0,0080	0,3818	-2,4151	6,8014
ΔCFO	1.194	-0,0307	0,4753	-8,6301	2,4120

Na totalidade da amostra ($GR2=1$ & $GR2=0$), as variáveis *ID*, *AccT* e ΔCFO tomam os seguintes valores: -0,0025, -0,0078 e 0,0117, respetivamente. Em termos da variável $GR2=1$, apresenta um valor médio 0,7986 (ou seja, 79,86% do valor de mercado da empresa t no ano $t-1$), o que indica que grande parte da amostra, a variável $GR2$ assume o valor “1” (resultado líquido do ano t , dividido pelo valor de mercado de $t-1$ maior ou igual a 0 e menor que 0,02).

Fazendo uma comparação entre as médias da variável *ID* é possível analisar que quando $GR2=1$, o valor médio é maior do que quando $GR2=0$ (a mediana também é superior), o que é consistente com a utilização dos *ID* para identificar atividades de *GR* para evitar o reporte de prejuízos. Por outro lado, o facto dos valores apresentados serem negativos, leva à conclusão que em média, as empresas apresentam mais ativos por impostos diferidos ou com maior valor face ao valor dos passivos por impostos diferidos. Também se verifica que a variável ΔCFO apresenta valores superiores quando $GR2=1$ do que quando $GR2=0$ (mesma conclusão que o modelo (1)).

5.2. Matrizes de Correlação de Pearson

Na tabela V são apresentadas as correlações de Pearson entre as variáveis dos modelos empíricos em estudo.

Tabela V - Matrizes de correlação de Pearson

Modelo (1) – GRI				
	<i>GRI</i>	<i>ID</i>	<i>AccT</i>	ΔCFO
<i>GRI</i>	1			
<i>ID</i>	0,0013	1		
<i>AccT</i>	0,0280***	-0,0230	1	
ΔCFO	0,0678***	0,0014	-0,7719	1
Modelo (2) – GR2				
	<i>GR2</i>	<i>ID</i>	<i>AccT</i>	ΔCFO
<i>GR2</i>	1			
<i>ID</i>	0,0436***	1		
<i>AccT</i>	0,0004***	-0,0328***	1	
ΔCFO	0,0610***	-0,0388***	-0,8070	1

Legenda: *, ** e *** nível de significância estatística a 10%, 5% e a 1%, respetivamente.

Em geral, verifica-se uma correlação fraca entre as variáveis dos dois modelos. No entanto, em ambos os modelos, as variáveis *AccT* e ΔCFO apresentam uma correlação elevada e negativa (-0,7719 - modelo (1) e -0,8070 – modelo (2)), esta correlação pode ser justificada por duas razões: pela forma como a variável ΔCFO é calculada (obtida através da variação da subtração dos *accruals* totais (*AccT*) ao resultado líquido) e pelo facto de os *accruals* serem utilizados para controlar flutuações temporárias dos *cash flows* operacionais, provocando uma correlação negativa entre as duas variáveis (Dechow, 1994; Burgstahler & Dichev, 1997).

No modelo (1), a variável dependente deste estudo, *GRI*, está positivamente correlacionada com todas as variáveis estudadas (*ID*, *AccT* e ΔCFO), sendo que as únicas correlações que são estatisticamente significativas são as correlações desta variável com a *AccT* e com a ΔCFO . A correlação positiva entre *GR* e a ΔCFO vai ao encontro dos resultados de Dechow (1994), dado que de acordo com esta autora, os *cash flows* têm componentes temporais que vão desaparecendo ao longo do tempo, tornando a correlação entre os resultados e os *cash flows* cada vez mais positiva. Por exemplo, quando uma empresa paga os dividendos, reduz o valor dos resultados transitados e de caixa e equivalente, mas não reduz o valor dos resultados reportados. Relativamente à correlação

entre a variável independente e as de controlo, não se verifica uma correlação forte nem significativa entre as variáveis.

No modelo (2), a variável dependente *GR2* está positivamente e significativamente correlacionada com todas as variáveis deste estudo (a um nível significativo a 1%). As variáveis *ID*, *AccT* e ΔCFO entre si apresentam uma correlação forte e significativa (1%).

5.3. Resultados Empíricos

A tabela VI sumariza os resultados obtidos das regressões dos modelos (1) e (2).

Tabela VI - Resultados obtidos dos modelos

Variáveis	Sinal Esperado	<i>GR1</i>	<i>GR2</i>
<i>Constant</i>		0,3736	1,7258***
<i>ID</i>	+	0,4541	3,2480***
<i>AccT</i>	+	2,1211***	0,9351***
ΔCFO	+	1,8249***	0,9030***
<i>Dummy País</i>		Sim	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Sim	Sim
Observações		8526	5934
Pseudo R2		0,0304	0,0439
LR chi2		339,3	261,56
Prob > chi2		0	0

Legenda: *, ** e *** nível de significância estatística a 10%, 5% e a 1%, respetivamente.

Relativamente ao modelo (1) – *GR1*, a variável independente de interesse *ID* assume um coeficiente positivo de 0,4541 que não é estatisticamente significativo a 10%, ou seja, apesar de existir uma relação positiva entre os ID e a GR, não é estatisticamente significativo, não proporciona valor incremental ao modelo. Assim, os resultados obtidos (seja qual for o output escolhido, ver anexo IV) não suportam a primeira hipótese de que as empresas usam os impostos diferidos para evitar o reporte de decréscimos de resultados, de forma a atingir os targets estabelecidos pelos seus *stakeholders*, o que vai ao encontro dos resultados de Noor et al. (2007), mas não corrobora com os resultados de Phillips et al. (2003). De acordo com o anexo VI, para cada aumento unitário do valor dos impostos diferidos, estima-se que a probabilidade de as empresas gerirem os seus

resultados de forma a não reportarem decréscimos aumente 0,1646, mantendo as outras variáveis constantes.

O coeficiente da variável *AccT* apresenta-se estatisticamente significativa e com sinal positivo (em todos os outputs), refletindo a ideia de que as empresas com um valor elevado de *accruals* totais praticam mais GR, sendo a inclusão desta variável essencial para o modelo. Por sua vez, o coeficiente da variável ΔCFO também se exhibe com sinal positivo e estatisticamente significativo para o modelo. Ambas as evidências estão de acordo com os resultados obtidos por Phillips et al. (2003) e Noor et al. (2007). Para cada aumento unitário do valor dos *accruals* totais (*AccT*) e da variação dos *cash flows* operacionais (ΔCFO), estima-se que a probabilidade de as empresas evitarem o reporte de decréscimos de resultados aumente 0,7690 e 0,6616, respetivamente, mantendo as outras variáveis constantes (as duas probabilidades são bastante superiores comparativamente com a probabilidade da variável *ID*, dando realce à significância destas duas variáveis no modelo).

O anexo IV sumariza os resultados das regressões estimadas pelo método da máxima verossimilhança, relativas ao modelo (A) – *GRI* (reporte de decréscimos de resultados). Neste anexo, é apresentado oito *outputs*/cenários diferentes (para cada modelo), diferenciando se inclui (ou não) a *dummy* para cada país, setor e ano, sendo que em cada output é apresentado os coeficientes, os erros padrões e o valor da estatística z, respetivamente por variável. Ao analisar este anexo, verifica-se que independentemente do output escolhido (da combinação de variáveis *dummy* efetuada), o coeficiente da variável *ID* continua a não ser estatisticamente significativo, mantendo-se as mesmas conclusões.

Analisando o valor do *Pseudo R*² (ver anexo IV), pode-se concluir que apresenta maior valor nos *outputs* (4) e (8), sendo que no modelo completo (8), o valor é de 0,0304, evidenciando que as variáveis só permitem explicar modelo (1), em cerca de 3,04%. Por fim, observando o valor da Prob > chi2 (*p-value*) verifica-se que é inferior a 0,1 (10%), desse modo, conclui-se que conjuntamente, as variáveis são estatisticamente significantes para explicar o modelo (1).

Ao nível do modelo (2) – *GR2*, todas as variáveis são positivas e estatisticamente significantes. A variável independente de interesse *ID* apresenta um coeficiente positivo e estatisticamente significativo a 1%. Analisando o efeito parcial desta variável verifica-se que, para cada aumento unitário do valor dos impostos diferidos, estima-se que a

probabilidade de as empresas apresentarem resultados (divididos pelo valor de mercado de t-1) maiores ou igual que 0 e menores que 0,02, aumente 0,8719, mantendo as restantes variáveis constantes (anexo VII). Logo esta evidência permite concluir que as empresas usam os ID para evitar reportar prejuízos, o que corrobora os resultados obtidos por Phillips et al. (2003) e Noor et al. (2007). Ao nível das variáveis de controlo (*AccT* e *ΔCFO*) verifica-se os mesmos resultados obtidos no modelo (1), ambas com o coeficiente positivo e estatisticamente significantes a um nível de significância de 10%, dando a entender que um aumento do valor dos *accruals* totais (*AccT*) (ou variação dos *cash flows* operacionais *ΔCFO*) irá provocar um aumento da GR, mantendo as outras variáveis constantes.

O anexo V sumariza os resultados das regressões estimadas pelo método da máxima verossimilhança, relativas ao modelo (1) – GR2 (reporte de prejuízos). Neste anexo, é apresentado oito *outputs*/cenários diferentes (para cada modelo), diferindo se inclui (ou não) a *dummy* para cada país, setor e ano, sendo que em cada *output* é apresentado os coeficientes, os erros padrões e o valor da estatística z, respetivamente por variável. Importa realçar que independentemente da combinação das variáveis *dummy* escolhida (seja qual for o *output*), as conclusões não se alteram, realçando que para além das medidas de *accruals* utilizadas, as empresas utilizam os ID para apresentarem um lucro nulo ou até positivo.

Em termos do *Pseudo R²* do modelo (1), verifica-se que do *output* (1) até ao *output* (8), o seu valor vai aumentar, tomando o valor máximo de 0,0439 (4,39%), refletindo o impacto positivo da inclusão das variáveis de controlo. Relativamente ao valor do Prob > chi2 (*p-value*), seja qual for o *output*, assume o valor de 0, realçando a significância conjunta das variáveis.

5.4. Análise Adicional e de Robustez

De forma a complementar este estudo e avaliar a robustez dos resultados foram realizadas duas análises relativas ao impacto das variáveis de controlo (país e setor de indústria).

Para realizar a primeira análise, verificou-se que em ambas as amostras ((A) e (B)), relativas aos dois modelos, o país que apresenta maior representatividade é o Reino Unido, desse modo, retirou-se de ambas as amostras as empresas desse país. Com base nos resultados dos anexos VIII (modelo (1)) e IX (modelo (2)), a variável *ID* continua a

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

apresentar uma relação positiva e estatisticamente não significativa com a variável dependente no modelo (1) e significativa a um nível de 10% no modelo (2). Sendo que ao nível do efeito médio marginal da variável *ID* houve um aumento de 0,1976 no modelo (A) e 0,016 no modelo (B). Ao nível das variáveis *AccT* e *ΔCFO*, ambas apresentam o mesmo comportamento, com sinal positivo e estatisticamente significantes.

No seguimento da análise anterior, também se verificou que o setor de atividade com maior peso é o setor K – “Industrial” (anexos XIII e X), logo foram retiradas as empresas deste setor para verificar qual seria o impacto. Ao analisar as regressões obtidas, no modelo (A), a variável *ID* apresenta sinal positivo e continua a não ser estatisticamente. Em relação ao modelo (B), as variáveis continuam a apresentar um sinal positivo e significância individual, o que as torna essenciais para explicar o modelo.

Apesar de se retirar as empresas do Reino Unido e do setor Industrial, os resultados obtidos são similares, continuando a não suportar (rejeita-se) hipótese 1 e a suportar (não se rejeita) a hipótese 2, conclui-se que as empresas utilizam os ID para evitar o reporte de prejuízos de resultados, mas não para evitar o reporte de decréscimos de resultados.

6. Conclusão, limitações do estudo e investigação futura

Este trabalho teve como principal objetivo estudar se para além das medidas de *accruals*, os ID são utilizados pelos gestores para gerir os seus resultados, de forma a evitar o reporte de decréscimos de resultado ou prejuízos. Assim, para fazer esta análise foram construídos dois modelos Probit baseados nos estudos de Phillips et al. (2003), Noor et al. (2007), em que num modelo se focou o estudo no decréscimo de resultados e no outro, no reporte de prejuízos.

Utilizando o modelo de Burgstahler e Dichev (1997) procurou-se fazer uma análise da distribuição dos resultados e das suas variações, de modo a obter um intervalo em que se verifica indícios de GR. Estes autores fazem uma comparação entre as observações verificadas num intervalo com as observações previstas para o mesmo intervalo, sendo que para estes autores, a distribuição de resultados prevista seria uma distribuição normal. Conforme foi verificado nesse estudo, verificou-se uma distribuição diferente da normal (prevista), maior volume de observações para pequenas variações de resultados positivas do que para pequenas variações negativas, apresentando indícios de que os gestores gerem os seus resultados de forma apresentar lucros ou lucros nulos, procurando atingir as expectativas dos seus *stakeholders*.

Os resultados obtidos sugerem que as empresas utilizam os ID para evitar o reporte de prejuízos, no entanto, não utilizam os impostos diferidos para evitar o reporte de decréscimos de resultados. Para além disso, também se verificou que seja qual for o modelo escolhido, um aumento dos *accruals* totais (*AccT*) (ou das variações dos *cash flows* operacionais (ΔCFO)) aumenta a probabilidade dos gestores gerirem os seus resultados. No seguimento dos resultados obtidos, procurou-se analisar o impacto das variáveis de controlo, *país* (país de residência) e *setor* (setor de atividade), tendo-se retirado da amostra separadamente as empresas do setor K – “Industrial” e do Reino Unido. No entanto, os resultados obtidos foram similares aos modelos completos.

Uma das principais limitações deste estudo foi a redução excessiva de observações face à amostra que foi extraída inicialmente, o que restringiu a análise às observações remanescentes. Esta limitação deve-se principalmente ao facto da seleção das amostras ser condicionada pela forma de cálculo e pelos intervalos das variáveis dependentes, em que no caso da amostra (A), foi necessário retirar os dois primeiros anos das observações de cada empresa e as observações que não se encontravam incluídas nos

intervalos analisados. No caso da amostra (B), só se retirou o primeiro ano de cada empresa da amostra, mas também foi necessário eliminar as observações que não fazem parte dos intervalos escolhidos. Outra limitação sentida foi o facto de ao extrair da base de dados a amostra, esta não apresentar valores para algumas das variáveis.

Como pista de investigação futura seria interessante utilizar o mesmo modelo, mas em vez de se utilizar uma variável *dummy* como medida de GR, utilizar-se os *accruals* discricionários obtidos através do modelo de Jones (1991), modificado por Dechow et al. (1995). Também seria igualmente interessante incluir à amostra as empresas não cotadas, uma vez que estas representam em grande parte o tecido empresarial europeu.

Referências Bibliográficas

Artigos, livros e relatórios

- Afonso, C. (2015). *O Planeamento Fiscal: Considerações no âmbito das Relações Jurídicas Familiares*. (Dissertação de mestrado, Universidade do Minho, Braga, Portugal).
- Aguiar, C. T. (2017). *A evolução da gestão de resultados nas empresas cotadas europeias*. (Dissertação de mestrado, ISEG - Lisbon School of Economics and Management, Lisboa, Portugal).
- Araújo, I. D. (2009). *Introdução à Contabilidade*. São Paulo: Saraiva.
- Baber, W. R., Kang, S. H., & Li, Y. (2011). Modeling discretionary accrual reversal and the balance sheet as an earnings management constraint. *The Accounting Review*, 86(4), 1189-1212.
- Badertscher, B. A., Collins, D. W., & Lysc, T. Z. (2012). Discretionary accounting choices and the predictive ability of accruals with respect to future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 53, 330-352.
- Bjurman, A., & Afroza, R. (2014). *Who is winning the earnings game? -A study about earnings management and subsequent stock returns in the U.S.equities market*. (Dissertação de mestrado, USBE - Umeå School of Business and Economics, Umeå, Sweden).
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99-126.
- Carlin, D. (2009). *Fatores motivadores e limitadores do Alisamento de Resultados (Income Smoothing) pelas empresas listadas na bolsa*. (Dissertação de mestrado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, Brasil).
- Castro, M. A. (2008). *Análise do alisamento de resultados contábeis nas empresas abertas brasileiras*. (Dissertação de mestrado, Universidade Federal da Bahia - Faculdade de Ciências Contábeis, Salvador, Brasil).
- Datta, S., Iskandar-Datta, M., & Singh, V. (2013). Product market power, industry structure, and corporate earnings management. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 3273-3285.
- Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1), 3-42.

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

- Dechow, P. M., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70, 193-225.
- Dechow, P., & Skinner, D. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 235-250.
- Dechow, P., Richardson, S., & Tuna, I. (2003). Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review of Accounting Studies*, 8(2), 355-384.
- El Diri, M. (2017). *Introduction to Earnings Management*. Springer.
- Gaio, C. (2010). The Relative Importance of Firm and Country Characteristics for Earnings Quality around the World. *European Accounting Review*, 19(4), 693-738.
- Gaio, C., Gonçalves, T., & Azevedo, R. (2020). Gestão de resultados: evidência europeia das empresas cotadas VERSUS não cotadas. *Innovar*, 30(76), 77-90.
- Garcez, A. (2017). *Tipo de Gestão de Resultados: Evidência para a EU-15*. (Dissertação de mestrado, FEP - Universidade de Economia do Porto, Porto, Portugal).
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40, 3-73.
- Hanlon, M. L. (2002). Do Managers Use Valuation Allowance Account to Manage Earnings Around Certain Earnings Targets? *Darden Business School Working Paper*, 3(9).
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Settings. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Hope, O., Thomas, W., & Vyas, D. (2013). Financial Reporting Quality of U.S. Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 88(5), 1715-1742.
- Ifada, L. M., & Wulandari, N. (2015). The Effect Of Deferred Tax And Tax Plannings Toward Earnings Management Practice (Empirical Study on Non Manufacturing Companies Listed in Indonesia Stock Exchange in the period of 2008-2012). *International Journal of Organizational Innovation*, 8(1), 155-170.
- Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.

- Lourenço, L., & Morais, A. I. (2018). *O Essencial - Contabilidade - Contabilidade Financeira*. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando Earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A. L., & Castro, M. A. (2008). *Income Smoothing como critério para montagem de carteiras: Evidência empírica no mercado brasileiro*. (Dissertação de mestrado, UFBA - Universidade Federal da Bahia, Salvador, Brasil).
- McVay, S. E. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *The Accounting Review*, 81(3), 501-531.
- Moreira, J. A. (2006). “Accruals” Discricionários: o Erro de Estimação Induzido pelo Conservantismo. *11(2)*, 115-125.
- Moreira, J. L. (2019). *O papel das mulheres na gestão de resultados: o caso português*. (Dissertação de mestrado, ISEG - Lisbon School of Economics and Management, Lisboa, Portugal).
- Moses, O. D. (1987). Income Smoothing and Incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes. *The Accounting Review*, 62(2), 358-377.
- Noor, R. M., Mastuki, N., & Aziz, Z. (2007). Earnings Management and Deferred Tax. *Malaysian Accounting Review*, 6(1), 1-17.
- Phillips, J., Pincus, M., & Rego, S. O. (2003). Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense. *The Accounting Review*, 78(2), 491-521.
- Poterba, J. M., Rao, N. S., & Seidman, J. K. (2007). Deferred Tax Positions and Incentives for Corporate Behavior Around Corporate Tax Changes. *National Tax Journal*, 64(1), 27-58.
- Rahman, R. A., & Ali, F. H. (2006). Managerial Auditing Journal. *Board, audit committee, culture and earnings management: Malaysian evidence*, 21(7), 783-804.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, 335-370.
- Santos, L. (2017). *Divergência entre a Contabilidade e a Fiscalidade: Análise e Implicações*. (Dissertação de mestrado, Universidade de Aveiro, Aveiro, Lisboa).
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102.

- Soliman, W. S., & Ali, K. M. (2020). An investigation of the value relevance of deferred tax: the mediating effect of earnings management. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(1), 217-328.
- Sousa, L., & Bressan, V. (2018). Gerenciamento de Resultados em bancos: Índícios relacionados à aversão à divulgação de prejuízos. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 6(1), 83-100.
- Suandy, E. (2003). Tax Planning. *Jakarta: Salemba Empat*.
- Subramanyam, K. R. (1996). The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 22, 249-281.
- Ulfah, Y. (2013). Effects of Deferred Tax Expenses and Tax Planning on Profit Management Practices. *Proceedings of the National Symposium on Taxation 4*.
- Utari, D., & Widiastuti, N. (2016). The Usefulness of Deferred Tax Expense in Detecting Earnings Management. *IOSR Journal of Business and Management*, 18(2), 122-129.
- Vieira, & S., F. P. (2019). *Os impactos dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras consolidadas e nos indicadores económico-financeiros das entidades cotadas no PSI 20*. (Dissertação de mestrado, FEP - Universidade de Economia do Porto, Porto, Portugal).
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the tradeoff between real activities manipulation and accrual based earnings management. *The Accounting Review*, 87(2), 675-703.

Legislação

- CNC – Comissão de Normalização Contabilística. (2003). *Diretiva contabilística n.º 28*. Obtido em 22 de Março de 2020, de http://www.cnc.min-financas.pt/_siteantigo/Directrizes/Dir28_ir_impostos%20sobre%20rendimento.pdf
- CNC – Comissão de Normalização Contabilística. (2016). *IAS 12 - Impostos sobre o Rendimento*. Obtido em 8 de Dezembro de 2019, de http://www.cnc.min-financas.pt/_siteantigo/sitecnc_IAS2.htm
- Decreto-Lei n.º 442-B/88 de 30 de novembro. *Diário da República n.º 277/1988, 2º Suplemento, Série I*. Obtido de Diário da República Eletrónico: <https://dre.pt/home/-/dre/519003/details/maximized>

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Lei Geral Tributária (Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 398/98, de 17 de dezembro; última alteração: Lei n.º 7-A/2016, de 30 de março).

Regulamento (CE) N.º1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho de 19 de julho de 2002 relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade. (11 de setembro de 2002). pp. 1-4.

Anexos

Anexo I - Composição das amostras, por país

Variável	A - GRI		B - GR2	
País	Nº Empresas	%	Nº Empresas	%
Alemanha	313	16%	284	16%
Áustria	35	2%	25	1%
Bélgica	59	3%	52	3%
Dinamarca	60	3%	59	3%
Espanha	61	3%	47	3%
Finlândia	67	3%	66	4%
França	291	15%	252	14%
Grécia	58	3%	62	3%
Irlanda	44	2%	40	2%
Itália	147	7%	143	8%
Luxemburgo	29	1%	23	1%
Países Baixos	66	3%	57	3%
Portugal	23	1%	16	1%
Reino Unido	491	25%	454	25%
Suécia	256	13%	231	13%
Total	2000	100%	1811	100%

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Anexo II - Composição da amostra, por setor de atividade

Variável		GRI		GR2	
Setor de atividade ⁶		Nº Empresas	%	Nº Empresas	%
A	Agricultura, silvicultura e pesca	12	1%	12	1%
B	Alojamento, restauração e <i>catering</i>	34	2%	32	2%
C	Artes, entretenimento e recreação	32	2%	34	2%
D	Atividades administrativas e dos serviços de apoio	68	3%	59	3%
E	Atividades imobiliárias	151	8%	134	7%
F	Atividades profissionais, científicas e técnicas	224	11%	216	12%
G	Comércio grossista e retalhista	158	8%	132	7%
H	Construção	72	4%	59	3%
I	Cuidados de saúde e assistência social	25	1%	22	1%
J	Educação	1	0%	3	0%
K	Industrial	828	41%	747	41%
L	Informação e Comunicação	235	12%	227	13%
M	Mineração, Pedreira e Extração de Petróleo e Gás	31	2%	42	2%
N	Outros serviços (exceto administração pública)	9	0%	6	0%
O	Transporte e armazenamento	59	3%	38	2%
P	<i>Utilities</i> - Fornecimento de eletricidade, gás, energia e ar condicionado	61	3%	48	3%
Total		2000	100%	1811	100%

⁶ Setores NAICS (*North America Industrial Classification*)

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Anexo III - Descrição das variáveis estudadas

Variável	Nomenclatura	Forma de Cálculo	Estudos anteriores
Gestão de resultados	$GR1_{it}; GR2_{it}$	<p>GR1_{it}: Variável <i>dummy</i>, assume “1” se a diferença entre o resultado líquido da empresa i do ano t e o resultado líquido da empresa i do ano t-1, dividida pelo valor de mercado da empresa i de t-2 é ≥ 0 e $< 0,01$ e assume “0”, se o valor obtido for $\geq -0,01$ e < 0.</p> <p>GR2_{it}: Variável <i>dummy</i>, assume “1” se a diferença entre o resultado líquido da empresa i do ano t e o resultado líquido da empresa i do ano t-1, dividida pelo valor de mercado da empresa de t-1 é ≥ 0 e $< 0,02$ e assume “0”, se o valor obtido for $\geq -0,02$ e < 0.</p>	Burgstahler & Dichev (1997); Philips et al. (2003); Noor et al. (2007);
Impostos diferidos	$ID_{i,t}$	Valor dos impostos diferidos do ano t, dividido pelo valor do total do ativo no final do ano t-1.	Philips et al. (2003); Noor et al. (2007); Utari & Widiastuti (2016)
Accruals Totais	$AccT_{i,t}$	Modelo Accruals Totais – Soma da variação do ativo corrente entre o período t e t-1, com variação da parcela de endividamento de curto prazo incluída no passivo corrente entre o período t e t-1. Depois é subtraído pelo valor da variação do passivo corrente entre o período t e t-1, pela variação de caixa e equivalentes de caixa entre o período t e t-1 e pelo valor das amortizações e depreciações do período t. O valor obtido é dividido pelo valor do total do ativo no final do ano t-1.	Healy (1985); Phillips et al., (2003); Noor et al. (2007)
Variação do Cash Flow Operacional	$\Delta CFO_{i,t}$	Variação do <i>Cash Flow</i> operacional entre o ano t e t-1, dividida pelo valor do ativo total no final do ano t-1.	Philips et al. (2003); Noor et al. (2007)
Setor de atividade	$\Sigma_j Setor_{i,t}$	Variável <i>dummy</i> , assume “1” se a empresa faz parte da indústria j no ano t (tendo em conta, o Código SIC) e assume “0”, caso contrário. Setor base = N - “Outros serviços(exceto administração pública)”	Philips et al. (2003); Hope et al. (2013); Gaio et. al (2020)
País	$\Sigma_j País_{i,t}$	Variável <i>dummy</i> , assume “1” se a empresa faz parte do país j no ano t e assume “0”, caso contrário. País base = Portugal	Datta et al (2013); Gaio et. al (2020)

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Ano	$\Sigma_j \text{Ano}_i$	Variável <i>dummy</i> que toma o valor “1” se for o ano da observação e “0”, caso contrário. Ano base = 2019	Gaio et. al (2020)
-----	-------------------------	--	--------------------

Anexo IV - Resultados obtidos do modelo (1) - GRI

Variáveis	Sinal Esperado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Constant</i>		0,3789*** (0,0142) [26,76]	0,2607* (0,1360) [1,92]	0,5079** (0,2479) [2,05]	0,2628*** (0,0458) [5,74]	0,4546 (0,2844) [1,60]	0,1638 (0,1433) [1,14]	0,4044 (0,2532) [1,60]	0,3736 (0,2894) [1,29]
<i>ID</i>	+	0,1303 (1,0133) [0,13]	0,0890 (1,0170) [0,09]	0,4169 (1,0065) [0,41]	0,2233 (0,9969) [0,22]	0,3715 (1,0106) [0,37]	0,1733 (1,0001) [0,17]	0,5068 (0,9885) [0,51]	0,4541 (0,9919) [0,46]
<i>AccT</i>	+	2,0571*** (0,1753) [11,73]	2,0810*** (0,1767) [11,77]	2,1059*** (0,1782) [11,82]	2,0368*** (0,1756) [11,60]	2,1412*** (0,1797) [11,91]	2,0617*** (0,1770) [11,65]	2,0846*** (0,1784) [11,68]	2,1211*** (0,1799) [11,79]
<i>ΔCFO</i>	+	1,7873*** (0,1393) [12,83]	1,8038*** (0,1401) [12,88]	1,8177*** (0,1409) [12,90]	1,7702*** (0,1395) [12,69]	1,8412*** (0,1418) [12,99]	1,7876*** (0,1403) [12,74]	1,8004*** (0,1411) [12,76]	1,8249*** (0,1420) [12,85]
<i>Dummy País</i>		Não	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Não	Não	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Sim
Observações		8526	8526	8526	8526	8526	8526	8526	8526
<i>Pseudo R2</i>		0,0166	0,0195	0,0198	0,0239	0,0228	0,027	0,0273	0,0304
LR chi2		185,18	217,68	220,79	267,06	253,92	300,92	304,76	339,3
Prob > chi2		0	0	0	0	0	0	0	0

Legenda: *, ** e *** nível de significância estatística a 10%, 5% e a 1%, respetivamente.

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Anexo V - Resultados obtidos do modelo (2) - GR2

Variáveis	Sinal Esperado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Constant</i>		0,8552*** (0,0189) [45,24]	1,1891*** (0,2860) [4,16]	1,6305*** (0,4758) [3,43]	0,5628*** (0,0714) [7,89]	2,0266*** (0,5582) [3,63]	0,8718*** (0,2963) [2,94]	1,3596*** (0,4799) [2,83]	1,7258*** (0,5624) [3,07]
<i>ID</i>	+	3,1651*** (0,7041) [4,50]	3,2235*** (0,7100) [4,54]	3,2844*** (0,7054) [4,66]	3,0734*** (0,7059) [4,35]	3,3174*** (0,7107) [4,67]	3,1410*** (0,7119) [4,41]	3,2048*** (0,7082) [4,53]	3,2480*** (0,7137) [4,55]
<i>AccT</i>	+	1,0012*** (0,1332) [7,51]	1,0092*** (0,1340) [7,53]	0,9824*** (0,1330) [7,38]	0,9441*** (0,1356) [6,96]	0,9845*** (0,1338) [7,36]	0,9539*** (0,1364) [6,99]	0,9317*** (0,1355) [6,88]	0,9351*** (0,1362) [6,87]
<i>ΔCFO</i>	+	0,9552*** (0,1070) [8,93]	0,9537*** (0,1074) [8,88]	0,9428*** (0,1076) [8,77]	0,9133*** (0,1092) [8,36]	0,9384*** (0,1079) [8,69]	0,9132*** (0,1097) [8,33]	0,9063*** (0,1099) [8,25]	0,9030*** (0,1103) [8,19]
<i>Dummy País</i>		Não	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Não	Não	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Sim
Observações		5934	5934	5934	5934	5934	5934	5934	5934
<i>Pseudo R2</i>		0,0159	0,0237	0,0237	0,029	0,0307	0,0369	0,0366	0,0439
LR chi2		94,911	141,49	141,08	172,61	183,06	220,06	218	261,56
Prob > chi2		0	0	0	0	0	0	0	0

Legenda: *, ** e *** nível de significância estatística a 10%, 5% e a 1%, respetivamente.

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Anexo VI - Efeitos parciais do modelo (1) - GRI

Variáveis	Sinal Esperado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>ID</i>	+	0,0480	0,0326	0,1530	0,0815	0,1359	0,0591	0,1844	0,1646
<i>AccT</i>	+	0,7573	0,7636	0,7727	0,7438	0,7831	0,7543	0,7584	0,7690
<i>ΔCFO</i>	+	0,6580	0,6619	0,6669	0,6464	0,6734	0,6535	0,6550	0,6616
<i>Dummy País</i>		Não	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Não	Não	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Sim

Anexo VII - Efeitos parciais do modelo (2) - GR2

Variáveis	Sinal Esperado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>ID</i>	+	0,8758	0,8848	0,9011	0,8386	0,9035	0,8497	0,8671	0,8719
<i>AccT</i>	+	0,2770	0,2770	0,2695	0,2576	0,2682	0,2581	0,2521	0,2510
<i>ΔCFO</i>	+	0,2643	0,2618	0,2586	0,2492	0,2556	0,2470	0,2452	0,2424
<i>Dummy País</i>		Não	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Não	Não	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Sim

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Anexo VIII - Resultados obtidos do modelo (1) - *GRI* - Análise adicional

Variáveis	Sinal Esperado	Resultados principais	Resultados s/ Reino Unido	Resultados s/Setor K “Industrial”
<i>Constant</i>	+	0,3736 (0,2894) [1,29]	0,3401 (0,4054) [0,84]	0,5809* (0,3095) [1,88]
<i>ID</i>	+	0,4541 (0,9919) [0,46]	1,0017 (1,0940) [0,92]	0,0210 (1,3548) [0,02]
<i>AccT</i>	+	2,1211*** (0,1799) [11,79]	1,9839*** (0,2128) [9,32]	2,0831*** (0,2316) [9,00]
<i>ΔCFO</i>	+	1,8249*** (0,1420) [12,85]	1,5691*** (0,1676) [9,36]	1,6612*** (0,1783) [9,32]
<i>Dummy País</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Sim	Sim	Sim
Observações		8526	6532	4673
<i>Pseudo R2</i>		0,0304	0,0283	0,0357
LR chi2		339,30	240,89	217,42
Prob > chi2		0	0	0

Legenda: *, ** e *** nível de significância estatística a 10%, 5% e a 1%, respetivamente.

Anexo IX - Efeitos parciais do modelo (1) - *GRI* - Análise adicional

Variáveis	Sinal Esperado	Resultados principais	Resultados s/ Reino Unido	Resultados s/Setor K “Industrial”
<i>ID</i>	+	0,1646	0,3622	0,0075
<i>AccT</i>	+	0,7690	0,7174	0,7464
<i>ΔCFO</i>	+	0,6616	0,5674	0,5953
<i>Dummy País</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Sim	Sim	Sim

ANA RIBEIRO
IMPOSTOS DIFERIDOS E GESTÃO DE RESULTADOS

Anexo X - Resultados obtidos do modelo (2) - GR2 - Análise adicional

Variáveis	Sinal Esperado	Resultados principais	Resultados s/ Reino Unido	Resultados s/Setor K “Industrial”
<i>Constant</i>	+	1,7258*** (0,5624) [3,07]	5,2336 (126,8107) [0,04]	2,2823*** (0,7076) [3,23]
<i>ID</i>	+	3,2480*** (0,7137) [4,55]	3,3910*** (0,7672) [4,42]	4,1120*** (1,0465) [3,93]
<i>AccT</i>	+	0,9351*** (0,1362) [6,87]	0,9387*** (0,1711) [5,49]	0,86983*** (0,1688) [5,15]
<i>ΔCFO</i>	+	0,9030*** (0,1103) [8,19]	0,9064*** (0,1340) [6,77]	0,7868*** (0,1348) [5,83]
<i>Dummy País</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Sim	Sim	Sim
Observações		5934	4475	3389
<i>Pseudo R2</i>		0,0439	0,0476	0,0487
LR chi2		261,56	209,86	171,49
Prob > chi2		0	0	0

Legenda: *, ** e *** nível de significância estatística a 10%, 5% e a 1%, respetivamente.

Anexo XI - Efeitos parciais do modelo (2) - GR2 - Análise adicional

Variáveis	Sinal Esperado	Resultados principais	Resultados s/ Reino Unido	Resultados s/Setor K “Industrial”
<i>ID</i>	+	0,8719	0,8879	1,1390
<i>AccT</i>	+	0,2510	0,2458	0,2409
<i>CFO</i>	+	0,2424	0,2373	0,2179
<i>Dummy País</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Indústria</i>		Sim	Sim	Sim
<i>Dummy Ano</i>		Sim	Sim	Sim