

RECONHECIMENTO E DIVULGAÇÃO DE IMPOSTOS
DIFERIDOS NOS MERCADOS IBÉRICOS

Evidência Empírica sobre o Desempenho Empresarial

Hava Mohamed Yassin

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Contabilidade

Orientador:

Prof. Doutor Ilídio Tomás Lopes, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School,
Departamento de Contabilidade

Setembro 2016

"Escolha uma ideia e (...) viva pensando nela. Esse é o caminho para o sucesso"
(Swami Vivekananda)

"A única coisa pior do que tentar algo e falhar é não tentar algo"
(Seth Godin)

"A força consegue-se com fracassos e não com sucessos"
(Coco Chanel)

"A persistência é o caminho do sucesso"
(Charles Chaplin)

Resumo

Os efeitos das divergências entre a Contabilidade e a Fiscalidade, têm sido objeto de constante debate, devido à sua inevitabilidade e por afetarem várias normas. Este assunto é crítico a nível empresarial, pois tem efeito na contabilização do resultado e, conseqüentemente nas decisões estratégicas. Assim, em 1967 surgem os impostos diferidos nos Estados Unidos da América e têm sido realizados diversos estudos sobre as normas americanas. As divergências contabilísticas-fiscais levam a diferentes resultados e a um impacto nos indicadores de desempenho. Em 2005, com a adoção das normas do *International Accounting Standards Board*, para as sociedades cotadas, reforça-se a harmonização das políticas contabilísticas, mas surgem novos desafios de convergência. De facto, aumentaram-se as exigências de reconhecimento e divulgação de impostos diferidos, pelo que se tem debatido o custo-benefício dos mesmos, entre preparadores e utilizadores, devido à dificuldade de contabilização e compreensibilidade. Os estudos anteriores são inconclusivos e limitados na análise de indicadores empresariais.

A presente investigação baseada na análise de 120 empresas ibéricas cotadas, tem como objetivo geral, verificar se o reconhecimento e divulgação de impostos diferidos têm influência nos indicadores de desempenho, segundo a *International Accounting Standard* (IAS) 12.

Através da Análise de Conteúdo e de Modelos de Regressão Linear Múltipla, concluiu-se que existe impacto nos impostos diferidos e seus fatores explicativos, no desempenho empresarial, nomeadamente no *Turnover*. Para além disso, o *Earnings before Taxes*, o *Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations* e o *Return on Sales* também são significativamente explicados pelos impostos diferidos.

Palavras-Chave: IAS 12, impostos diferidos, desempenho, divulgação.

Classificação JEL: M41, K34.

Abstract

The effects of differences between the Accounting and Taxation, have been the subject of continuous debate due to its inevitability and affect multiple standards. This issue is critical at a firm's level, because it has an effect on the results and consequently in strategic decisions. Thus, in 1967 has emerged the deferred taxes in the United States, transposed in several studies based on the American standards. The accounting-tax divergences lead to differences in results and impact on performance indicators. In 2005, the adoption of International Accounting Standards Board's principles, applied for listed companies, reinforces the harmonization of accounting policies, but new challenges of convergence have emerged. In fact, recognition and disclosure requirements for deferred taxes were increased, between preparers and users, driving the debate around the cost-benefit topic, based on the difficulty of accounting and comprehensiveness. The previous researches are mostly inconclusive and limited in business indicators analysis.

This research, based on the analysis of 120 Iberian listed companies, has the main objective of verifying whether the recognition and disclosure of deferred taxes have impact on firms' performance indicators under International Accounting Standard (IAS) 12.

Through a Content Analysis and Multiple Linear Regression Models, it was evidenced that there is a significant impact on deferred taxes and their explanatory factors in business performance, namely on Turnover. Moreover, Earnings before Taxes, Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations, and Return on Sales are also significantly explained by deferred taxes.

Key Words: IAS 12, deferred taxes, performance, disclosures.

JEL Classification System: M41, K34.

Agradecimentos

A dissertação é o último marco para concluir a especialização que tanto desejava. Foi um caminho com diversos obstáculos, mas também com muitas vitórias. Em todo o percurso foi fundamental o apoio, a consideração e as palavras de ânimo para continuar sempre em frente com muita garra.

Assim, não posso deixar de agradecer a todos aqueles que contribuíram para este percurso.

Em primeiro lugar, agradeço ao professor Ilídio Tomás Lopes, pelo apoio, dedicação, disponibilidade e conselhos fundamentais em todo o percurso da realização da dissertação.

Mas, não posso deixar de salientar um agradecimento muito especial aos meus pais, à minha irmã e restante família, pelo apoio incondicional, pela motivação e companhia em todos os momentos.

Aos meus colegas e amigos, fico muito grata por todos conselhos e companheirismo que sempre me foram úteis ao longo da jornada.

A dissertação é um projeto solitário e um desafio à capacidade de colocar em prática todos os conhecimentos que foram adquiridos, independentemente do tema. Este trabalho envolve competências transversais às mais diversas áreas de conhecimento e tornou-se numa investigação muito mais rica com o apoio de todas as pessoas que mencionei.

A todos eles os meus sinceros agradecimentos!

Índice

1.	Introdução	1
1.1.	A Escolha do Tema e a sua Relevância	1
1.2.	Objetivos	3
1.3.	Metodologia	3
1.4.	Estrutura	3
2.	Enquadramento Teórico	4
2.1.	Resultado Contabilístico (RC) vs. Resultado Tributável (RT)	4
2.2.	História da IAS 12 – Impostos Diferidos	5
2.3.	O Conceito de Impostos Diferidos e princípios subjacentes	8
2.4.	Reconhecimento de Impostos Diferidos	11
2.4.1	Passivos por Impostos Diferidos (PID)	12
2.4.2	Ativos por Impostos Diferidos (AID)	12
2.4.3	Compensação de Saldos	14
2.5.	Divulgação de Impostos Diferidos	14
3.	Revisão de Estudos Empíricos	16
3.1.	Importância da relação entre ID e indicadores de desempenho	16
3.2.	A importância do reconhecimento e divulgação de ID	17
3.3.	O <i>tradeoff</i> entre o custo-benefício da contabilização de ID	19
3.3.1	A visão dos preparadores da informação financeira	20
3.3.2	A visão dos utilizadores da informação financeira	21
3.4.	Perceção das BTB pelos <i>stakeholders</i>	25
3.5.	O impacto dos ID nos indicadores de desempenho	27
3.5.1	Reconhecimento de Ativos e Passivos por Impostos Diferidos	29
3.5.2	Índice de Conformidade de Divulgação de Informação	33
4.	Objetivos e Hipóteses de Investigação	37
4.1.	Objetivos	37
4.2.	Hipóteses	38
5.	Metodologia	40
5.1.	Paradigma de Investigação	40
5.2.	Amostra	40
5.2.1	Critérios de Seleção	40
5.2.2	Critérios de Exclusão	41

5.3.	Dados.....	42
5.4.	Modelo de Regressão Linear Múltipla	43
5.4.1	Índice de Conformidade de Divulgação	43
5.4.1	Fatores Explicativos de Impostos Diferidos	44
5.5.	Descrição de Variáveis e Equação da Reta.....	48
5.6.	Análise de Conteúdo.....	53
6.	Discussão de Resultados	55
6.1.	Caracterização da População Ajustada.....	55
6.1.1	O1 e O2 - Reconhecimento e Divulgação de Impostos Diferidos	57
6.1.2	O3 – Modelo de Regressão Linear	61
6.2.	Multicolinearidade e outros Pressupostos da Regressão	68
7.	Conclusões, Limitações e Sugestões de Investigação Futura	70
8.	Referências Bibliográficas	73
	Anexo 1: Exemplos de Determinação da Base Fiscal de Ativo/Passivo	80
	Anexo 2: Exemplos de transações geradoras de Impostos Diferidos	81
	Anexo 3: Exemplos de Passivos por Impostos Diferidos	82
	Anexo 4: Exemplos de Ativos por Impostos Diferidos	82
	Anexo 5: Empresas Excluídas da Amostra	83
	Anexo 6: Opções sobre o cumprimento de itens de divulgação	86
	Anexo 7: Codificação para análise de itens de reconhecimento de ID.....	87
	Anexo 8: Decomposição por Empresa de Auditoria Externa.....	88

Índice de Figuras

Figura 1: Evolução dos organismos contabilísticos vs. Criação de normativos	6
Figura 2: Exposure Drafts para a emissão da norma atual	6
Figura 3: Marcos Históricos da IAS 12	7
Figura 4: Princípio geral da IAS 12.....	8
Figura 5: Tipos de Diferenças Temporárias.....	12
Figura 6: Reconhecimento de Ativos por Impostos Diferidos.....	13
Figura 7: Estudos relevantes sobre a relação entre BTM e manipulação de resultados	26
Figura 8: Associação entre impostos diferidos e medidas de desempenho	28
Figura 9: Classificação de Setores conforme a <i>Euronext</i>	54

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Imposto Diferido Médio por Indústria.....	55
Gráfico 3: Transações que geram Ativos por Impostos Diferidos	59
Gráfico 4: Transações que geram Passivos por Impostos Diferidos	60

Índice de Tabelas

Tabela 1: Alterações Normativas entre 2010 e 2016 - IAS 12 (IFRF, 2012a)	7
Tabela 2: Principais Alterações Normativas entre 1979 e 1996	10
Tabela 3: Principais Critérios de Divulgação de Impostos Diferidos pela IAS 12	15
Tabela 4: Objetivos, Amostra e Metodologia dos principais estudos sobre a IAS 12	34
Tabela 5: Descrição das variáveis	49
Tabela 6: Frequências das variáveis dicotômicas	56
Tabela 7: Estatísticas Descritivas das principais variáveis	57
Tabela 8: Modelo de Regressão (1) – Efeito Agregado	62
Tabela 9: Modelo de Regressão (2) – Efeito Desagregado	63
Tabela 10: Matriz de Correlações de Pearson - modelo 1	64
Tabela 11: Matriz de Correlações de Pearson – modelo 2	65
Tabela 12: Análise dos Limites do Teste de Durbin-Watson	69

Lista de Abreviaturas

- AASB** – Australian Accounting Standards Board
- AID** – Ativo por Imposto Diferido
- APB** – Accounting Principles Board
- ARB** – Accounting Research Bulletin
- BME** – Bolsas y Mercados Españoles
- BTD** – Book-Tax Differences
- CAP** – Committee on Accounting Procedures
- DTD** – Diferenças Temporárias Dedutíveis
- DTT** – Diferenças Temporárias Tributáveis
- DW** – Durbin-Watson
- EBT** – Earnings before Taxes
- EBITDA** – Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations
- EFRAG** – European Financial Reporting Advisory Group
- EPS** – Earnings per Share
- FAF** – Financial Accounting Foundation
- FASB** – Financial Accounting Standards Board
- IAS** – International Accounting Standard
- IASB** – International Accounting Standards Board
- IASC** – International Accounting Standards Committee
- IC** – Imposto Corrente
- ICB** – Industry Classification Benchmark
- ICDI** – Índice de Conformidade de Divulgação de Informação
- ID** – Imposto (s) Diferido (s)
- IFRF** – International Financial Reporting Foundation
- IFRS** – International Financial Reporting Standards
- IR** – Imposto sobre o Rendimento
- PID** – Passivo por Imposto Diferido
- RC** – Resultado Contabilístico
- ROE** – Return on Equity
- ROI** – Return on Investment
- ROS** – Return on Sales
- RT** – Resultado Tributável

SEC – Security and Exchange Commission

SFAS – Statement of Financial Accounting Standards

SSAP – Statements of Standard Accounting Practice

US GAAP – United States Generally Accepted Accounting Principles

TUR – Turnover

VIF – Variance Inflation Factor

1. Introdução

1.1. A Escolha do Tema e a sua Relevância

De acordo com a Estrutura Conceptual emanada pelo *International Financial Reporting Foundation* (IFRF, 2011), o principal objetivo das demonstrações financeiras é o de fornecer informação sobre a entidade, útil para os vastos utilizadores tomarem decisões de natureza económica. Por outro lado, o objetivo da tributação é a recolha de receitas, de modo a satisfazer as necessidades coletivas, dos cidadãos e do Estado (Hanlon, 2003; Weber, 2009). Verifica-se que, os objetivos entre a Contabilidade e a Fiscalidade são divergentes, criando-se dois modelos de contabilização do resultado líquido do período, normalmente designados por *Book-Tax Differences* (BTD). Este efeito tem sido relevado na literatura por diversos autores (Blaylock *et al.*, 2012; Comprix *et al.*, 2011; Hanlon, 2003, 2005; Kraft, 2015; Lev e Nissim, 2004; Noga e Schnader, 2013; Philips *et al.*, 2003). Assim, surgem os impostos diferidos como reflexo das diferenças entre os dois sistemas e é de extrema importância o seu estudo. Isto porque, devido à inevitabilidade das divergências fiscais e contabilísticas referida nos estudos, a futura ocorrência de impostos diferidos, é uma realidade preeminente.

A forma de reconhecimento e divulgação de impostos diferidos segundo as normas internacionais é de interesse geral porque estas afetam a contabilidade de várias empresas pelo mundo. De facto, esta temática tem sido objeto de análise em empresas de elevada dimensão, que seguem as *International Financial Reporting Standards* (IFRS)¹ devido à complexidade da contabilização pelas mesmas (Chludek, 2011a). O tema dos impostos diferidos também se insere no debate da convergência entre as normas internacionais e as americanas - *United States Generally Accepted Accounting Principles* (US GAAP).

Segundo o *European Financial Reporting Advisory Group* - EFRAG (2011) tem existido um longo debate entre preparadores e utilizadores, porque a norma IAS 12 (IFRF, 2012a) é difícil de se perceber e de se aplicar. Em 2005, com a adoção obrigatória das IFRS na União Europeia, acentua-se a complexidade da temática. Isto porque, o grau de exigência destas normas e os custos de conversão para a passagem dos princípios nacionais para os internacionais, acarretaram custos adicionais face aos benefícios que são reconhecidos pelos *stakeholders*. De facto, esta evidência está patente em alguns estudos, que apresentam os impostos diferidos como não tendo relevância para a tomada de decisão (Chludek, 2011a; Laux, 2013). No entanto, analisando em concreto, indicadores de desempenho empresarial, o

¹ As normas emitidas após o ano de 2001, são denominadas por IFRS mas, as publicadas anteriormente designam-se por *International Accounting Standards* (IAS).

lucro é considerado como uma das medidas mais utilizadas porque atrai o interesse de diversos utilizadores da informação financeira (IFRF, 2011). Por um lado, os acionistas têm interesse no impacto do lucro na distribuição de dividendos. Por outro lado, os credores têm necessidade em ter um suporte para verificar a continuidade da empresa (Cunha e Rodrigues, 2014). Na verdade, grande parte dos indicadores de desempenho utilizados em estudos de impostos diferidos (Arcelus *et al.*, 2005; Chluddek, 2011a, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010) têm como base essencial para o cálculo, o lucro – *Return on Investment* (ROI), *Return on Equity* (ROE), *Earnings per Share* (EPS).

Desta forma, devido à existência de BTB, ir-se-á apurar o resultado consoante duas óticas: Contabilidade (Resultado Contabilístico – RC) e Fiscalidade (Resultado Tributável – RT). Existindo resultado diferente, o imposto a pagar também será diferente. Assim, devido às divergências contabilísticas-fiscais, o resultado ou lucro final do período será afetado e, por conseguinte, provocará um impacto nas medidas de desempenho empresarial. De forma a colmatar a contabilização do resultado por dois sistemas diferentes, surgem os impostos diferidos, que ao terem efeito no resultado do período, desencadearão os efeitos mencionados.

Em termos práticos, as investigações sobre a relação entre o desempenho e impostos diferidos, são focadas em empresas americanas cujas normas foram emitidas pelo *Financial Accounting Foundation* (FAF, 1992). Estes estudos concentram-se, essencialmente, na análise da *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) No.109. Por um lado, existem estudos sobre o efeito nos indicadores de desempenho (Arcelus *et al.*, 2005; Chandra e Ro, 1997; Herbohn *et al.*, 2010). Por outro lado, também existem estudos sobre o desempenho num sentido mais amplo (Amir, *et al.*, 1997; Chandra e Ro, 1997; Laux, 2013), para além dos diversos estudos sobre os efeitos adversos dos BTB, como referido anteriormente. Recentemente, encontram-se investigações focadas na norma emitida pelo IFRF (2012a), a IAS 12 (Chluddek, 2011a, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010; Lopes, 2014; Samara, 2014). Apesar de algumas convergências entre estudos, a temática dos impostos diferidos permanece inconclusiva (Chandra e Ro, 1997; Chluddek, 2011a). Como refere Graham *et al.* (2012), são necessárias pesquisas adicionais não focadas em normas US GAAP. Para Lopes (2014), deve-se continuar a estudar bem como a relevar os condicionantes específicos do índice de conformidade de divulgação. A análise seria facilitada se for mais específica a determinadas regiões ou países. Têm sido realizadas, cada vez mais, investigações mais focadas a certos países, como os de origem continental, próximos de Portugal e de Espanha (Chluddek, 2011a, 2011b; Henriques, 2011; Lantto e Sahlström, 2009; Samara, 2014), mas o impacto dos impostos diferidos no desempenho nas empresas ibéricas, não tem sido alvo de pesquisa

significativa. Este estudo, ao analisar o impacto do reconhecimento e divulgação de impostos diferidos no desempenho das sociedades ibéricas, fornece múltiplos contributos: i) é um assunto crítico para as empresas porque tem impacto no desempenho; ii) poderá minimizar o debate sobre custo-benefício dos impostos diferidos entre os preparadores e utilizadores da informação financeira; iii) é uma resposta às sugestões da literatura evidenciadas pelos autores e iv) colmata a lacuna sobre estudos acerca dos mercados ibéricos, seguindo a IAS 12.

1.2. Objetivos

Para responder aos contributos, é necessário definir os objetivos da presente investigação. O objetivo geral é analisar se a forma de reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos, pela IAS 12, tem impacto no desempenho das empresas ibéricas cotadas. Quanto aos objetivos específicos pretende-se (i) caracterizar o reconhecimento, (ii) analisar o grau de cumprimento das divulgações e (iii) relacionar a forma de reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos com os indicadores de desempenho empresarial.

1.3. Metodologia

Conforme os objetivos delineados, adota-se uma posição epistemológica na investigação, devido à necessidade de se obter conhecimento. Nesta ótica, segue-se o paradigma positivista, com base no método dedutivo, que procura explicar os fenómenos contabilísticos através da teoria, do geral para o particular, recorrendo a metodologias quantitativas (Chua, 1986; Watts e Zimmerman, 1990; Thiétart *et al.*, 2001). O positivismo prevê que o conhecimento é independente do investigador, pelo que com base na teoria, formula hipóteses, recolhe e analisa dados de forma a validá-las (Thiétart *et al.*, 2001). Seguindo esta perspetiva, com base no estudo de Arcelus *et al.* (2005), Herbohn *et al.* (2010) e Samara (2014) formularam-se hipóteses com base no ponto iii. dos objetivos específicos definidos, visto tratar-se de uma abordagem quantitativa.

1.4. Estrutura

Após uma introdução sumária ao tema, a presente investigação será apresentada em mais cinco capítulos. No capítulo 2 efetua-se o enquadramento teórico dos impostos diferidos, e no capítulo 3 apresenta-se a revisão dos principais estudos empíricos sobre a temática. Seguidamente, no capítulo 4 explica-se pormenorizadamente a metodologia da investigação, sendo que no capítulo 5, demonstram-se os resultados do estudo e a comparação face aos estudos empíricos existentes. Por fim, no último capítulo, surgem as principais conclusões, explicitando-se também as limitações da investigação e as sugestões futuras para o tema.

2. Enquadramento Teórico

2.1. Resultado Contabilístico (RC) vs. Resultado Tributável (RT)

A Contabilidade e a Fiscalidade seguem abordagens diferentes e servem diversos *stakeholders* (Ayers *et al.*, 2009; Weber, 2009). Apesar da divergência ser explicada por vários fatores, em termos macro, deve-se, essencialmente à informação necessária para a tomada de decisão (Hanlon, 2003). Por um lado, os órgãos fiscais procuram políticas contabilísticas para apurar o RT que podem ser distintas das que são efetuadas pelos preparadores das demonstrações financeiras, o que irá originar diferentes resultados (Arcelus *et al.*, 2005). Estas diferenças entre as duas óticas, tornaram-se cada vez mais visíveis desde 1990, pelo que têm sido objeto de estudo intensivo. Este facto é explicado, sobretudo pela emergência de escândalos financeiros empresariais de amplitude mundial e com efeitos múltiplos (Hanlon, 2003; Lev e Nissim, 2004). Os gestores têm diferentes incentivos em realizar o reporte contabilístico ou tributável. Como tinham mais benefícios em reportar elevados RC para os acionistas, era o que se sucedia em muitas empresas. No entanto, este facto balanceava com a atitude contraproducente de se suportar uma reduzida carga tributária face ao resultado apresentado (Ayers *et al.*, 2009; Hanlon, 2003). Estes casos de fraude fiscal têm âmbito mundial, salientando-se a empresa Enron, que no período de 1996-1999 reportou um resultado tributável mais baixo em 5,8 bilhões de dólares face ao resultado contabilístico (Hanlon, 2003; Lev e Nissim, 2004). Outros casos emblemáticos também foram surgindo, como a *Global Crossing*, *Tyco*, *Worldcom* e *Xerox*, o que fez atrair a atenção dos investidores e outros *stakeholders* (Lev e Nissim, 2004). Face a estes acontecimentos de carácter público, é necessário, em primeira instância, perceber quais as razões de divergência entre a Contabilidade e a Fiscalidade. Para Noga e Schnader (2013), as diferenças surgem de diversas formas. Mas, deve-se, sobretudo, aos objetivos e ao período de tempo em que as transações são evidenciadas.

Por um lado, pela Estrutura Conceptual das normas internacionais (IFRF, 2011), o objetivo da Contabilidade (demonstrações financeiras) é o de fornecer informação relevante para a tomada de decisão dos diversos *stakeholders* e as transações são evidenciadas pelo regime do acréscimo/especialização/periodização económica. Isto é, os rendimentos e os gastos são reconhecidos no período em que surjam, independentemente de fluxo monetário ocorrer no mesmo período. Para Arcelus *et al.* (2005), Dechow (1994) e Hanlon (2003) o regime de acréscimo é importante para colmatar os problemas de mensuração ao longo do tempo, é um meio de evidenciar o desempenho futuro da empresa e é uma forma dos

investidores estimarem os fluxos de caixa futuros.

Por outro lado, a Fiscalidade tem como objetivo a recolha de receitas, de modo a satisfazer as necessidades colectivas, dos cidadãos e do Estado (Hanlon, 2003; Weber, 2009). As transações que têm origem nesta ótica, seguiram o regime de caixa, pelo que as operações só irão ser registadas quando ocorrer o fluxo monetário (Schanz e Schanz, 2010).

Esta controvérsia entre objetivos e o momento de registo das transações financeiras, levou à criação de dois “livros”/sistemas (na literatura, denomina-se “*two-book systems*”) nas empresas. É efetuado um apuramento de resultado, consoante a ótica contabilística e outro consoante a ótica fiscal. A relevância desta dualidade, levou a que diversos autores estudassem esta temática durante um longo período de tempo (Blaylock *et al.*, 2012; Comprix *et al.*, 2011; Hanlon, 2003, 2005; Kraft, 2015; Lev e Nissim, 2004; Noga e Schnader, 2013; Phillips, *et al.*, 2001).

Como meio de ultrapassar esta divergência entre a Contabilidade e a Fiscalidade, surge, em 1967, o conceito de impostos diferidos nos Estados Unidos da América (Chandra e Ro, 1997).

De seguida, apresenta-se uma breve contextualização da evolução dos impostos diferidos e depois, mais em detalhe, sobre a norma internacional aplicável às sociedades cotadas – a IAS 12 (IFRF, 2012a).

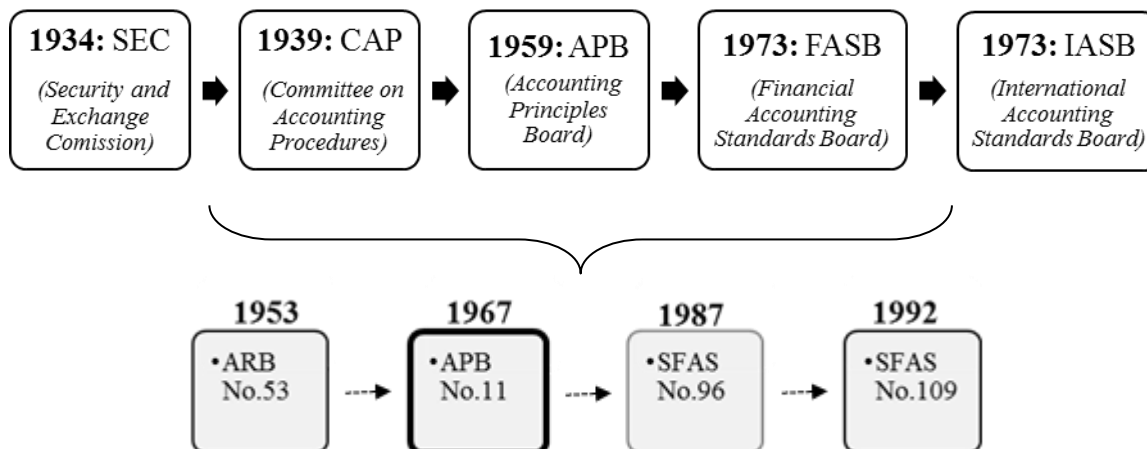
2.2. História da IAS 12 – Impostos Diferidos

A primeira referência aos impostos sobre o rendimento surgiu, em 1953, com o *Accounting Research Bulletin* (ARB) No.53. O conceito dos impostos diferidos ocorreu em 1967, com a criação da norma *Accounting Principles Board* (APB) No.11 nos Estados Unidos da América. De facto, este país é o “palco” das origens normativas e como se verificará no Capítulo 3, existem muitos estudos sobre impostos diferidos com base nas normas americanas. Como tal, para se perceber melhor a contextualização da temática, apresenta-se, de seguida, a Figura 1, na qual se apresenta a ligação entre a criação dos sucessivos organismos contabilísticos e a emissão de normas americanas sobre os impostos diferidos, ao longo do tempo.

A nível internacional, a introdução do normativo que versa sobre os impostos sobre o rendimento e, nomeadamente, os impostos diferidos, ocorreu na década de 80. A norma foi emanada pelo *International Accounting Standards Committee* (IASC) em Julho de 1979. A primeira IAS 12 foi denominada por “Contabilização dos Impostos” (termo original

“Accounting for Taxes”). Desde o ano da criação desta norma, foram surgindo, diversas alterações.

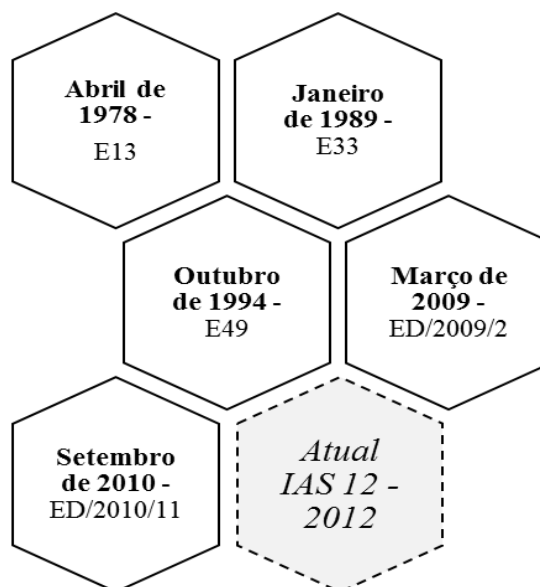
Figura 1: Evolução dos organismos contabilísticos vs. Criação de normativos



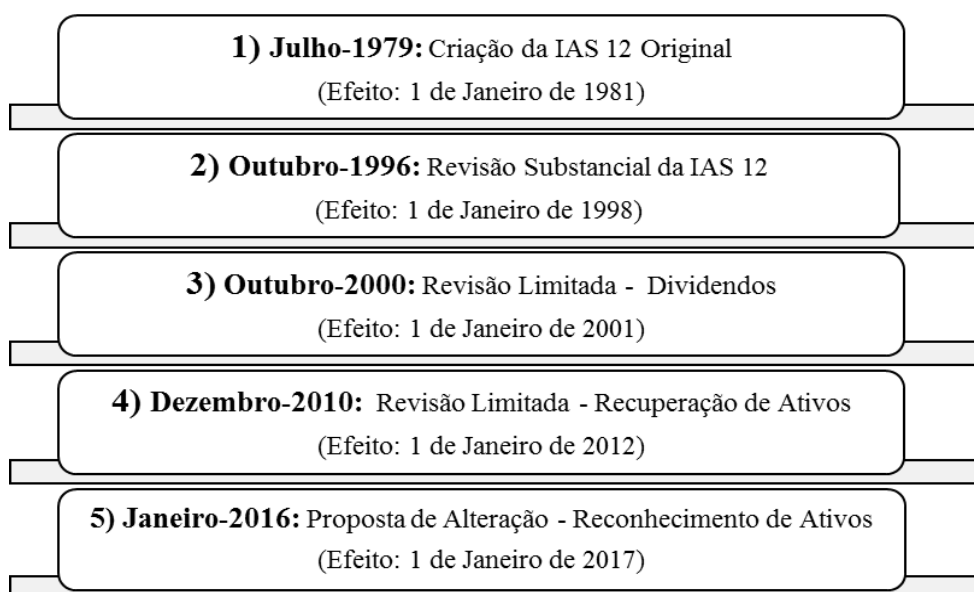
Fonte: Sistematização Própria com base em Cengage (2016) e Chandra e Ro (1997)

Antes da emissão dos novos normativos, vão sendo lançadas vários *Exposure Drafts*, que são propostas para partilha de opinião pública acerca da norma, antes da emissão do documento final (Deloitte, 2016a) – ver Figura 2. Os cinco principais marcos históricos da IAS 12 (IFRF, 2012a) estão refletidos na Figura 3.

Figura 2: Exposure Drafts para a emissão da norma atual



Fonte: Sistematização Própria com base em Deloitte (2016a)

Figura 3: Marcos Históricos da IAS 12


Fonte: Sistematização Própria com base em Deloitte (2016a) e atual IAS 12 (IFRF, 2012a)

Em 1994, a IAS 12 (IFRF, 2012a) foi revista, não introduzindo modificações substanciais. Nesta altura, a norma foi apenas reformatada, mantendo assim, todos os requisitos da norma original. Em Outubro de 1996, é que se consagrou a primeira revisão da norma. Surge pois, uma versão diferente da mesma, com mudanças significativas e alterando a denominação do normativo para “Impostos sobre o Rendimento” (termo original “*Income Taxes*”). Para uma melhor compreensão das diferenças, apresentar-se-á adiante a Tabela 2 no ponto 2.3.

Entre 2000 e 2016 foram efetuadas alterações normativas, sobre itens específicos, de forma a esclarecer, de forma mais adequada, o tratamento contabilístico dos mesmos. Como tal, de seguida, apresenta-se a Tabela 1.

Tabela 1: Alterações Normativas entre 2010 e 2016 - IAS 12 (IFRF, 2012a)

Período	2000	2010	2016
Secção da norma	<i>Divulgação</i>	<i>Mensuração</i>	<i>Reconhecimento</i>
Fase de Alteração da Norma	Revisão Limitada (já incorporada) - §81 i), 82A e 87	Revisão Limitada (já incorporada) - §10, 51 A-D, 99	Proposta de Alteração
Tratamento Específico	Devem ser explicadas as potenciais consequências dos impostos relativas ao pagamento de dividendos.	Propriedades de Investimento ao Justo Valor Esclarecimento de casos específicos de recuperabilidade: i) Somente pelo uso; ii) Através do uso e/ou venda.	Nem todas as diferenças temporárias dedutíveis podem ser revertidas. Existem casos específicos conforme a lei que só são revertidas em determinadas circunstâncias.

Fonte: Sistematização Própria com base na IFRF (2012a) – IAS 12 e IFRF (2016)

Como se verificou anteriormente, as alterações normativas versam sobre itens específicos. De facto, pela Estrutura Conceptual das IFRS (IFRF, 2011) as normas estão organizadas segundo quatro óticas: i) Enquadramento; ii) Reconhecimento, iii) Mensuração e iv) Divulgação. Apesar da mensuração dos impostos diferidos ter sido tema de recente debate, em 2010, o foco do estudo versa sobre o reconhecimento e divulgação de impostos diferidos.

De salientar que, para além das alterações normativas da IAS 12 (IFRF, 2012a) referidas, deve-se ter uma perspetiva multidimensional, quando se estuda os impostos diferidos. Isto porque, estes espelham as divergências contabilísticas-fiscais e apesar da IAS 12 (IFRS, 2012a), fornecer as guias orientadoras para a sua contabilização, deve-se ter em conta as variações ocorridas nos diversos normativos. Na verdade, são estas que definem os princípios contabilísticos específicos dos itens incluídos nas Demonstrações Financeiras.

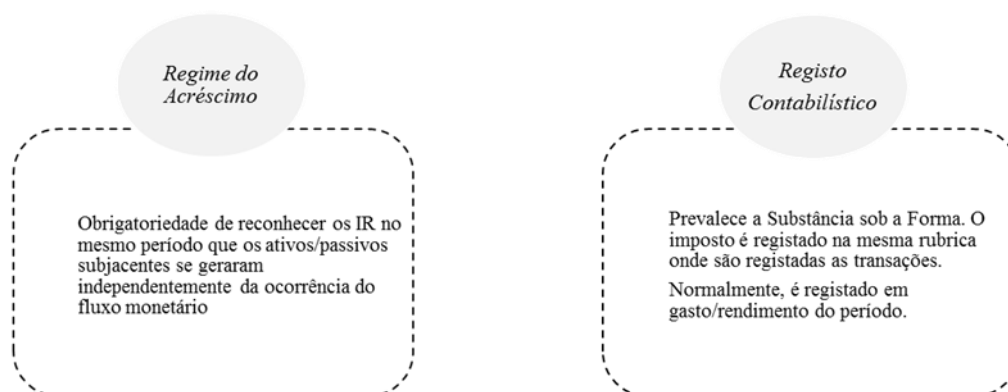
De seguida, apresentam-se a principais terminologias associadas aos impostos diferidos, bem como a sua forma de reconhecimento e de divulgação.

2.3. O Conceito de Impostos Diferidos e princípios subjacentes

O principal objetivo da IAS 12 (IFRF, 2012a) é o de fornecer as orientações para o tratamento contabilístico dos impostos sobre o rendimento (IR). Estes englobam os impostos correntes (IC) e os impostos diferidos/futuros (ID). Desta forma, a norma prescreve os princípios para o tratamento de ambas as tipologias de imposto. Regra geral, a compreensão da norma é facilitada, tendo em conta uma regra geral – “O Imposto acompanha a Transação Subjacente” para o registo contabilístico e o período de tempo em que o mesmo ocorre. Na Figura 4, detalha-se essa filosofia.

Figura 4: Princípio geral da IAS 12

“O Imposto acompanha a Transação Subjacente”



Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12 (IFRF, 2012a)

Após a apresentação do princípio geral da norma, é importante caracterizar as duas categorias de impostos representadas na mesma. De acordo com o §5, o imposto corrente é uma obrigação de curto prazo que representa a quantia a pagar/recuperar de imposto com base nos resultados tributáveis das empresas incluídas na consolidação do período. Por outro lado, os impostos diferidos pretendem fazer a ligação entre o RC e o RT. Com base na norma, o objetivo dos ID é contabilizar os efeitos fiscais futuros que surgem devido às diferenças de requisitos de reconhecimento e mensuração de princípios contábilísticos face aos fiscais. Mas, é importante saber que tipo de diferenças originam estes impostos.

As diferenças permanentes não causam ID (Gallego, 2004; Hanlon, 2005). Estas dizem respeito a itens que são incluídos apenas num dos dois resultados: tributável ou contábilístico (Hanlon, 2005; Lev e Nissim, 2004) e têm impacto num único momento do tempo, portanto, não existe a reversão em períodos subsequentes (Comprix *et al.*, 2011; Gallego, 2004). Através de um estudo realizado a empresas espanholas cotadas, num período de 3 anos, em média a 350 empresas, verificou-se que as diferenças permanentes mais comuns eram as multas, provisões para pensões, donativos e outras contribuições dedutíveis para efeitos fiscais, isenções para reinvestimentos, utilização e aplicação de fundos (Gallego, 2004).

Assim, os ID resultam apenas de diferenças temporárias (Gallego, 2004), que se originam num determinado momento, desaparecendo ou revertendo-se em períodos posteriores (Comprix *et al.*, 2011; Gallego, 2004). A divergência ocorre entre a quantia escriturada dos ativos e passivos e a sua base fiscal (Hanlon, 2005; Philips *et al.*, 2003). É importante esclarecer o conceito de quantia escriturada e de base fiscal, pois são as premissas iniciais para o entendimento da forma de reconhecimento de ID.

De acordo com o §6 da IAS 16 (IFRF, 2012b), a quantia escriturada é o montante pelo qual um ativo é reconhecido, após deduzidas as respetivas depreciações e perdas por imparidade acumuladas. Por outro lado, segundo o §7 e §8 da IAS 12 (IFRF, 2012a), a base fiscal de um ativo/passivo, respetivamente, é o custo histórico (“quantia escriturada”) expurgado do efeito das deduções fiscais a serem efetuadas no futuro. Se os benefícios económicos futuros não forem tributados, a base fiscal será igual à quantia escriturada do bem. De salientar que, alguns itens têm base fiscal, no entanto, não são associados a nenhum ativo/passivo reconhecido na Demonstração da Posição Financeira (§9). No Anexo 1 encontram-se alguns exemplos de registo da base fiscal, para se perceber melhor a temática.

É de realçar que no ano de 1996, a IAS 12 (IFRF, 2012a) sofreu alterações substanciais quanto às terminologias e conceitos patentes em 1979. Assim, na Tabela 2, apresentam-se principais alterações normativas entre 1979 e 1996.

Alguns autores, apesar de aludirem ao novo conceito de diferenças temporárias, ainda fazem referência ao conceito de diferenças tempestivas/temporárias em vigor nesse ano. Estas são diferenças entre o resultado tributável e contabilístico que se originam num período e podem ser revertidos no período seguinte - (Hanlon, 2005; Philips *et al.*, 2003).

Tabela 2: Principais Alterações Normativas entre 1979 e 1996

Itens Divergentes	Parágrafo	1979	1996
i) Método de Contabilização	IN2	Diferimento/Passivo	Passivo
ii) Tipos de Diferenças	IN2	Tempestivas/Permanentes	Temporárias
iii) Foco da Demonstração Financeira	IN2	Demonstração de Resultados	Balanço
iv) Reconhecimento das Diferenças	IN3 e IN4	Excepções para não reversão prolongada, saldos devedores e prejuízos fiscais não realizados	Obrigatoriedade Global
v) Reavaliação de Ativos Fixos Tangíveis	IN8	Obrigatoriedade de Divulgação e possibilidade de Reconhecimento	Obrigatoriedade do Reconhecimento
vi) Concentração Empresarial: Ajustamentos de Ativos e Passivos ao Justo Valor	IN7	Não Explícita claramente	Esclarece a forma de contabilização

Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12 (IFRF, 2012a)

Em termos sumários, em 1979 podia-se optar pela contabilização de ID por dois métodos: diferimento ou passivo.

O método do diferimento defendia que os efeitos fiscais das diferenças temporárias seriam calculados com base nas taxas de imposto atuais em vigor. No caso de reversão dessas diferenças, utilizar-se-ia a taxa de imposto em vigor aquando da origem das diferenças (Alexander e Archer, 2009). Desta forma, qualquer saldo de imposto diferido seria um movimento a débito ou a crédito no período corrente, não se constituindo ativos ou passivos.

Por outro lado, o método do passivo com base na Demonstração de Resultados, referia que os impostos seriam calculados com base nas diferenças tempestivas. Já a norma de 1996

foca-se no método do passivo (responsabilidade) com base na Demonstração da Posição Financeira e pressupõe que existem ID pela geração de diferenças temporárias, já explicadas anteriormente.

Mas, independentemente dessas opções, era preeminente a contabilização de todos os efeitos fiscais das diferenças tempestivas, exceto quando existissem provas fundamentadas de que essas diferenças não seriam compensadas num período futuro. Nesse caso, estas diferenças não seriam contabilizadas, mas obrigatoriamente dever-se-ia proceder à sua divulgação.

No método do passivo, utilizam-se as taxas de imposto, substancialmente aprovadas, à data da Demonstração da Posição Financeira, em cada jurisdição e que se espera que venham a ser aplicadas quando as diferenças temporárias se reverterem. Os impostos diferidos são calculados e anualmente avaliados, utilizando as taxas de tributação em vigor à data de reversão das diferenças temporárias, ou seja, quando os ativos e/ou passivos forem realizados.

De seguida, evidenciam-se as principais linhas orientadoras quanto ao reconhecimento e divulgação de impostos diferidos pela IAS 12 (IFRF, 2012a).

2.4. Reconhecimento de Impostos Diferidos

Pela norma e como verificado anteriormente, no ponto 2.3, os impostos diferidos resultam de diferenças temporárias. Estas podem ser tributáveis e/ou dedutíveis - §5 a) e b):

i) **Diferenças Temporárias Tributáveis (DTT):** Dizem respeito a quantias de imposto a pagar em períodos futuros quando a quantia escriturada de ativos/passivos seja recuperada/liquidada.

ii) **Diferenças Temporárias Dedutíveis (DTD):** Resultam em quantias de imposto a recuperar em períodos futuros quando a quantia escriturada seja recuperada.

Associadas a estas diferenças surgem Passivos por Impostos Diferidos (PID) e Ativos por Impostos Diferidos (AID), respetivamente. Mas, sumariamente, verifica-se que o reconhecimento de ID depende de resultados e matéria coletável futura.

Na Figura 5 encontram-se, de forma sumária, a explicação dos tipos de diferenças temporárias que podem existir e as suas respetivas designações.

Figura 5: Tipos de Diferenças Temporárias

Diferenças Temporárias	Quantia Escriturada > Base Fiscal	Quantia Escriturada < Base Fiscal
Ativos	Passivo por Imposto Diferido	Ativo por Imposto Diferido
Passivos	Ativo por Imposto Diferido	Passivo por Imposto Diferido

Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12 (IFRF, 2012a)

Para uma melhor compreensão desta temática, apresentam-se no Anexo 2, os principais itens que originam ID, de acordo com Van Greuning (2011). Esta análise vai de encontro aos resultados evidenciados na presente investigação, ao universo de 120 empresas, conforme se encontra explicitado no ponto 6.1.1. Seguidamente, efetua-se, mais pormenorizadamente, a descrição dos passivos e ativos por impostos diferidos, em consonância com o que é descrito na IAS 12 (IFRF, 2012a).

2.4.1 Passivos por Impostos Diferidos (PID)

Estes devem ser reconhecidos para todas DTT (§15), com exceção para o reconhecimento inicial de:

- i) *Goodwill* (em que não seja dedutível a respetiva amortização para fins de tributação), porque iria aumentar o valor contabilístico (§15 e 21);
- ii) Ativo ou Passivo numa transação que não seja uma concentração de empresas e não afete no momento da transação nem o lucro contabilístico nem o lucro tributável.

No §17 e 18 da norma, evidenciam-se exemplos de transações que originam PID. Maioritariamente, devem-se a: i) rendimentos incluídos no RC antes de serem refletidos RT e ii) gastos incluídos no RT antes de serem expressos no RC. Para uma melhor ilustração e explicação mais pormenorizada, apresentam-se no Anexo 3, os exemplos inseridos na norma.

2.4.2 Ativos por Impostos Diferidos (AID)

Contrariamente à diferença temporária anteriormente apresentada, o AID requer o cumprimento de vários critérios e asserções de natureza probabilística, para o seu reconhecimento (§24). Os AID são reconhecidos para todas as diferenças temporárias dedutíveis até ao limite em que se prove a existência de lucro tributável nos períodos em que as diferenças se anulem (revertam). Isto porque, na reversão das diferenças é que fluirão para a empresa, benefícios económicos que resultarão na diminuição do pagamento dos impostos.

No §26 faz-se menção a alguns AID. Regra geral, devem-se a rendimentos que são incluídos no RC antes de serem espelhados no RT e vice-versa para os gastos. No Anexo 4 encontram-se os principais exemplos com base na norma.

Mas, é necessário ressaltar que pelo §34 podem ser reconhecidos AID para prejuízos e créditos fiscais não usados, se houver lucro disponível no momento em que estes forem utilizados, tal como nas DTD. Isto é, procede-se ao reconhecimento da diferença temporária se for provável a utilização das oportunidades de planeamento fiscal. No entanto, a existência de prejuízos fiscais não usados é uma evidência que não existirá lucro tributável no futuro.

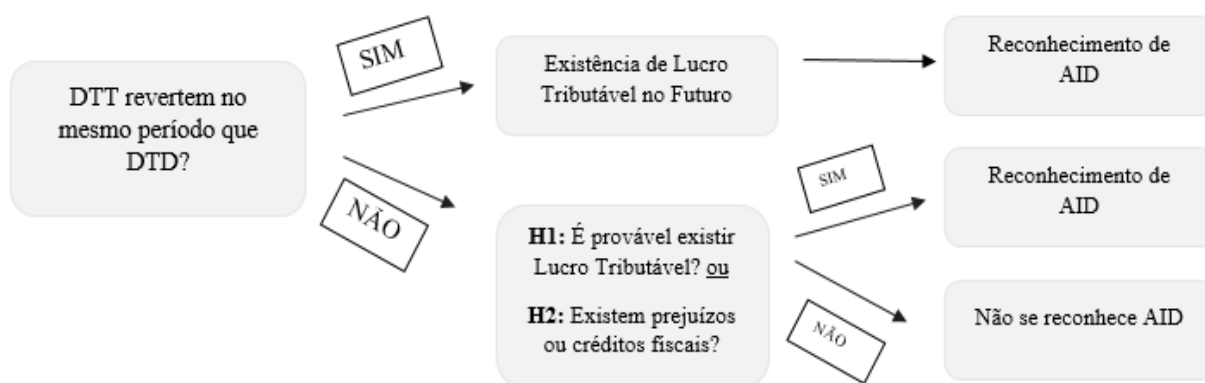
Assim, o critério de reconhecimento de AID pressupõe a existência de DTT ou provas convincentes de que existirá lucro tributável quando a empresa tenha história recente de perdas. Como tal, é necessário divulgar as circunstâncias e o montante bem como a natureza que o suporta.

A IAS 12 (IFRF, 2012a) refere quatro critérios para a existência de probabilidade de lucro tributável disponível, quando os prejuízos e créditos forem utilizados:

- 1- Diferenças Temporárias Tributáveis;
- 2- Lucro tributável antes de prejuízos e créditos fiscais expirarem;
- 3- Prejuízos fiscais resultam de causas identificáveis improváveis de se repetir;
- 4- Oportunidades de Planeamento Fiscal que criarão lucro tributável.

Na Figura 6 apresentam-se, sumarizados, os pressupostos de reconhecimento de AID.

Figura 6: Reconhecimento de Ativos por Impostos Diferidos



Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12 (IFRF, 2012a)

Como se verificou, o reconhecimento de AID está associado a diversas estimativas e, portanto, é associado a um elevado grau de incerteza. Desta forma, em cada período procede-se à sua reavaliação, afetando o resultado do período. Se já não é provável a utilização do ID, procede-se à sua anulação.

2.4.3 Compensação de Saldos

Após a exposição sobre o reconhecimento de ID, observa-se que este se subdivide entre AID e PID. No entanto, podem existir situações em que existem transações originadoras dos diferentes tipos de diferenças temporárias, mas não se reconhecem ambas na Demonstração da Posição Financeira. De acordo com a norma, os ativos e passivos por impostos diferidos são apresentados separadamente, nos ativos não correntes e passivos não correntes, respetivamente (§69). No entanto, existem casos em que é possível efetuar a compensação de saldos (diferença entre AID e PID) - §74. Nestes casos, podem ser apresentados AID líquidos ou PID líquidos – consoante o maior valor no saldo for de AID ou PID, respetivamente.

De salientar que, a compensação de saldos só é permitida dentro da mesma autoridade tributária, logo nas contas consolidadas com empresas de países diferentes já não pode existir composição.

Esta explicação é importante para se compreender melhor, posteriormente, as transações originadoras de ID, na análise efetuada a um conjunto de empresas – ver ponto 6.1.1.

2.5. Divulgação de Impostos Diferidos

A par do reconhecimento de ID, surgem as divulgações que assumem elevada importância para dar suporte aos critérios mencionados. Na Tabela 3 apresentam-se os principais itens de divulgação de ID e os pressupostos de cumprimento de cada um, com base na análise de algumas empresas – ponto 5.3. É de ressaltar que, alguns itens de divulgação são muito subjetivos em termos de relevação informativa.

Tabela 3: Principais Critérios de Divulgação de Impostos Diferidos pela IAS 12

PRINCIPAIS CRITÉRIOS DE DIVULGAÇÃO - IAS 12			
ID _n	§	Descrição	Pressupostos / Explicações
ID ₁	80 c)	Identificação e detalhe das diferenças temporárias	<u>Cumprido</u> : Se as transações estiverem separadas entre AID e PID, com os respectivos montantes que foram reconhecidos.
ID ₂	80 d)	Impacto das alterações/criações de impostos	<u>Cumprido</u> : Se for mencionado o efeito de modificações fiscais no reconhecimento de ID.
ID ₃	80 f) e g)	Reporte de prejuízos e utilização de créditos fiscais	<u>Cumprido</u> : Sempre que existirem prejuízos e créditos fiscais nas transações que originaram ID.
ID ₄	80 h)	Imposto relativo a alterações de políticas contábilísticas	<u>Cumprido</u> : Quando existam alterações de normativo, taxas de imposto, métodos de consolidação, que causem impacto no ID.
ID ₅	81 a)	Imposto relacionado com o capital próprio	<u>Cumprido</u> : No caso de ser referida a contabilização de ID no capital próprio, independentemente de estar dividido por AID e PID.
ID ₆	81 e)	Montante de AID não reconhecido na Demonstração da Posição Financeira, devido a prejuízos e créditos fiscais não utilizados	<u>Cumprido</u> : Se a empresa evidenciar o montante (e possivelmente, data de validade) de AID não reconhecido relativo às DTD.
ID ₇	81 f)	Imposto diferido relativo a combinações de negócios	<u>Cumprido</u> : Quando estiver registado <i>Goodwill</i> , efeitos no perímetro de consolidação, conversão cambial ou outros itens relacionados com a consolidação de contas, que tenham impacto no ID.
ID ₈	81 g) i)	Quantia de AID/PID na Demonstração da Posição Financeira para cada tipo de diferença temporária	<u>Cumprido</u> : Se aparecer o valor do saldo final de AID e PID representado na respetiva Demonstração Financeira.
ID ₉	81 g) ii)	Quantia de AID/PID na Demonstração dos Lucros/Prejuízos para cada tipo de diferença temporária	<u>Cumprido</u> : Se estiver registado o valor de AID e PID referente a lucros/prejuízos.
ID ₁₀	80-88 (em especial, 81 h), i))	Quantia de ID relativos a itens não recorrentes, como dividendos, operações descontinuadas ou outros	<u>Cumprido</u> : Se for evidenciada a quantia ou explicação dos itens, que apesar de pouco frequentes, originam ID.
ID ₁₁	82 a)	Quantia do AID e a justificação do seu reconhecimento quando a utilização seja dependente de lucros tributáveis futuros (em excesso da reversão das DTT)	<u>Cumprido</u> : Sempre que existir suporte para o critério de benefícios económicos futuros - Ex: Existência de lucro pelo plano de negócios, DTT suficientes que revertam, existência de planos de recuperação de ativos no curto (<12 meses) e longo prazo (>=12 meses).
ID ₁₂	82 b)	Quantia do AID e a base do seu registo, quando a empresa tenha prejuízos fiscais correntes ou de períodos anteriores	<u>Cumprido</u> : Quando a empresa tenha prejuízos fiscais e estes origemem AID, deve justificar o seu registo com base na norma.

Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12 (IFRF,2012a)

Explicitada a parte teórica da temática em estudo, sobre o reconhecimento e divulgação de ID, é importante perceber como os mesmos têm sido retratados na literatura.

3. Revisão de Estudos Empíricos

Desde 1990, o estudo de ID tem sido alvo de grande atenção (Hanlon 2005; Lev e Nissim, 2004). Mas, apesar da IAS 12 (IFRF, 2012a) ter sido instituída em 1979, poucos estudos incidem sobre esta norma (Chluddek, 2011a, 2011b; Lopes, 2014; Samara, 2013, 2014). Este facto, poderá ser justificado i) pela falta de harmonização contabilística antes de 2005, ii) pela complexidade acrescida de requisitos face ao normativo americano (Chluddek, 2011a). Por outro lado, apesar da evolução normativa americana sobre ID, estudos mais relevantes são relativos à SFAS No.109 (FAF, 1992).

As investigações sobre os impostos diferidos seguem diferentes perspetivas, nomeadamente: i) evidência da relação custo-benefício da contabilização dos mesmos; ii) influência na tomada de decisão; iii) a relação entre BTB e manipulação de resultados ou previsão de crescimento dos lucros; iv) impacto dos ID nas medidas de desempenho empresarial; v) referências aos fatores que influenciam/originam a contabilização de ID.

Apesar do ponto iv) ser o foco/resultado esperado desta investigação, é necessário enquadrar o estudo com as diversas vertentes, para se ter uma perspetiva multidimensional e, conseqüentemente, existir uma melhor compreensão da temática em causa. Em primeira instância, é necessário verificar porque os impostos diferidos irão ter influência no desempenho. De seguida, irão ser explicadas, de forma articulada, as diferentes abordagens referidas, até se demonstrar porque a perspetiva iv) assume uma importância acrescida e deve ser alvo de pesquisa adicional.

3.1. Importância da relação entre ID e indicadores de desempenho

A investigação de indicadores de gestão que representem uma imagem apropriada e verdadeira da realidade económica da empresa tem sido um tema preeminente por vários *stakeholders* (Van Greuning, 2011). Para Higgins (2007), a contabilidade é o “*scorecard*” dos negócios e, como tal, é importante a análise financeira para avaliar o desempenho e decisões futuras. Desta forma, no sentido de se aumentar a utilidade da Contabilidade para a tomada de decisão, têm-se estabelecido várias normas contabilísticas. No entanto, com a exigência introduzida por estas, existem alguns itens que afetam os indicadores de desempenho empresarial. A relação entre medidas contabilísticas e indicadores de natureza económica, têm sido relevados na literatura (Arcelus *et al.*, 2005). As medidas de desempenho são influenciadas pelos diferentes tratamentos contabilísticos implementados pelas empresas. Os impostos diferidos têm impacto na medição do resultado em cada ano e o

saldo acumulado é reportado na Demonstração da Posição Financeira. Assim, estes têm efeito em importantes medidas de desempenho (Arcelus *et al.*, 2005).

Na verdade, já na IAS 12 é possível extrair ilações sobre esta temática. Teoricamente, as empresas terão maior incentivo em reconhecer mais AID do que PID. Isto porque, o registo de AID implica menor carga tributária a suportar no futuro (menor lucro tributável) e maior resultado líquido do período. Enquanto o contrário se verificaria no PID (§5 IAS 12). Por outro lado, para o registo de ambas as diferenças temporárias, pressupõe-se a existência de matéria coletável no futuro. No entanto, como o registo de PID implica um aumento da carga tributária e a condição exigida na norma, é a existência de lucro tributável positivo no futuro, constata-se que as empresas que têm um elevado desempenho, tendem a reconhecer PID com maior facilidade (Gucht e Gaeremynck, 2004). Como se verificou, o registo de impostos diferidos tem impacto no resultado do período, ajustado das correções fiscais, e também no ativo, passivo e capital próprio (ver em detalhe no ponto 3.3.1). Subsequentemente, existirá impacto de ID nos indicadores de desempenho empresarial.

Em primeira instância, detalham-se as razões que justificam a crescente importância de ID.

3.2. A importância do reconhecimento e divulgação de ID

Esta temática tem sido objeto de estudo, sobretudo quanto aos critérios de reconhecimento e de divulgação contabilística. De facto, numa envolvente dinâmica e complexa, tem se procurado avaliar as empresas segundo critérios quantitativos (reconhecimento) e qualitativos (divulgação). Mas, os critérios qualitativos têm vindo a assumir uma maior relevância (Lopes, 2014). Os requisitos de divulgação contabilística deveriam servir para aumentar a compreensibilidade da informação para os utilizadores. No entanto, estes princípios assentam no conflito entre a complexidade na sua compreensão e o elevado poder explicativo que podem conter (Lopes, 2014). Na verdade, como referido anteriormente, o reconhecimento de AID está sujeito à antecedente divulgação de critérios probabilísticos que sustentam a sua existência, de acordo com o §82 da IAS 12 (IFRF,2012a).

Desta forma, o nível de divulgação influencia o comportamento dos *stakeholders*, tal como é evidenciado por Shackelford *et al.* (2011). Lopes (2014) considera ainda que, os requisitos de divulgação são complexos e constituem um severo inibidor ao comportamento. Isto porque, sem a divulgação de informação, o relato financeiro ficaria incompleto, porque a compreensibilidade, a utilidade para o nível de previsibilidade de futuros e atuais retornos seria reduzida (Chluddek, 2011a, 2011b; Lopes, 2014).

Como verificado, o reconhecimento e divulgação de impostos diferidos são duas temáticas interligadas e interdependentes, de elevado interesse em serem estudados. Isto porque, tal como exposto e confirmado por Chluddek (2011a), desde 1979, ano de criação da IAS 12 (IFRF, 2012a), os requisitos de reconhecimento e de divulgação de impostos diferidos têm vindo ser aprimorados.

No ano de 2005, os desafios são mais acrescidos, pois simboliza-se o início da adoção obrigatória das IFRS na União Europeia pelas sociedades cotadas. Mas as sociedades não cotadas também têm a possibilidade de adoptar estas normas (Chluddek, 2011a; Lopes, 2014). Antes de 2005, poder-se-ia optar pelo IFRS ou US GAAP. A adopção do normativo IASB na Europa representa um marco importante para compreensibilidade, relevância, comparabilidade e fiabilidade da informação empresarial pelos diferentes *stakeholders* (Lopes, 2014). Esta ideia é patente no estudo de Chluddek (2011a), o primeiro que analisa o custo-benefício do reconhecimento e divulgação de impostos diferidos pela IAS 12 (IFRF, 2012a), uma vez que a exigência é maior face às normas US GAAP. Desta forma, existem desafios a nível local, pela convergência para o novo normativo, como a nível internacional.

Gallego (2004) é o primeiro autor a investigar o reconhecimento de diferenças temporárias e permanentes de um membro da União Europeia - Espanha. Este país é de influência continental e, como verificado existe uma grande dependência fiscal-contabilística. Mas, com a introdução de novas normas, tem existido cada vez mais uma maior independência e autonomia fiscal-contabilística. Se as empresas contabilizam os impostos diferidos segundo o critério contabilístico denomina-se por *inter-period tax allocation*. O autor verifica qual o grau de introdução deste método em empresas cotadas espanholas, detalhando as diferenças temporárias e permanentes reportadas.

Focando nas diferenças temporárias, porque como observado, são as que originam impostos diferidos, o autor efetua a desagregação entre diferenças positivas (AID) e diferenças negativas (PID). As transações mais comuns que dão origem a AID são a depreciação/amortização de ativos, provisões relacionadas com carteiras de investimentos, outras provisões. Por outro lado, as transações mais frequentes de originarem PID são vendas a crédito, depreciação acelerada, locações financeiras e isenção de reinvestimento. Em termos gerais, a investigação conclui que se tem adotado o método de *inter-period tax allocation*, mas grande parte das empresas não detalha as transações que estão na origem das diferenças. Já estudos antecedentes, como de Jensen e Meckling (1976) relatam que se deve classificar como “outras diferenças”, quando as empresas não especificam que tipo de transação origina a diferença. Chluddek (2011b) também defende esta evidência, ao verificar que as principais

transações de AID se devem a provisões. Mas, de seguida, as que têm maior peso são os passivos, prejuízos e créditos fiscais e ativos correntes. Relativamente às transações que originam maior PID, relevam-se os ativos fixos tangíveis, intangíveis, seguido de ativos correntes e provisões.

As conclusões divergentes vão de encontro ao estudo de Van Greuning (2011), porque tal como este refere, investigações distintas focam-se em diferentes amostras, países e alvos pelo que o reconhecimento e interpretação de impostos diferidos será inevitavelmente diferente. Desta forma, face aos desafios de convergência para o normativo IFRS, mais exigente e à dificuldade de comparabilidade de ID entre diversas jurisdições, é importante verificar o balanceamento do benefício-custo da sua contabilização. Numa fase posterior, é importante identificar como são percecionadas as BTD pelos *stakeholders* e o impacto nos indicadores de desempenho.

3.3. O *tradeoff* entre o custo-benefício da contabilização de ID

O EFRAG (2011) criou um projecto sobre o reporte contabilístico de impostos sobre o rendimento. Como premissa do projecto é evidenciado que a contabilização de ID tem sido alvo de bastante criticismo entre preparadores e utilizadores de informação. É bem patente que o primeiro passo para a contabilização de ID, está relacionado com a divulgação de informação de suporte. Mas, os requisitos de divulgação são muito influenciados pela teoria da agência, ou seja pela divergência de interesses entre utilizadores e preparadores da informação financeira (Lopes, 2014). De facto, é importante questionar a utilidade dos requisitos complexos da IAS 12 (IFRS, 2012a). Para o EFRAG (2011), a norma é muito difícil de perceber e de aplicar.

Chludek (2011a) também deixa expressa esta ideia ao referir que a contabilização requerida na norma é vista de forma dinâmica, sempre tendo em atenção as reversões e o balanceamento ao longo do tempo. As exigências internacionais vigentes para as sociedades cotadas acarretam mais custos, que apenas com coordenação e conhecimento poderão ser diminutos face aos benefícios acrescidos. No entanto, numa envolvente em constante mudança, torna-se necessário preparar reportes num prazo de tempo muito limitado para avaliar as reversões de ID. Isto porque, na verdade, os AID dependem de lucro tributável futuro e da reversão de diferenças temporárias tributáveis. Portanto, é importante verificar qual o grau de utilidade de ID, em detalhe, tanto na perspectiva dos preparadores como na perspectiva dos utilizadores da informação financeira.

3.3.1 A visão dos preparadores da informação financeira

Ao nível da utilidade para os preparadores da informação sobre ID, Beckman *et al.* (2007) e Colley *et al.* (2009) confirmam que a sua contabilização é custosa e consumidora de tempo. De facto, Beckman *et al.* (2007) realizou um estudo aos responsáveis da elaboração das contas anuais de 401 pequenas e médias empresas e concluiu que 54% dos inquiridos consideram que o ID representa um custo elevado ou muito elevado. Esta ideia também é corroborada no inquérito a 64% dos directores de grandes empresas com volume de negócios de 100 milhões de euros. Weber (2009) também fundamenta esta ideia, ao concluir que a contabilização de imposto sobre o rendimento bem como as divulgações são complexas, incompletas e não padronizadas, pelo que o custo de relato é elevado.

Laux (2013) apresenta conclusões divergentes no seu estudo, relativamente ao custo de oportunidade de contabilizar ID. Este verifica se existe alguma associação entre o seu registo com o pagamento de impostos futuros a suportar pela empresa. De facto, segundo este, o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) exige que se verifique se os custos de relato de informação justificam os custos incorridos para fornecer e utilizar a informação. Através de uma análise empírica, chega à conclusão de que ativos e passivos por impostos originados por rendimentos e gastos incluídos apenas na Contabilidade, são previsíveis de ter informação sobre impostos futuros a suportar por uma empresa.

Apesar de, em termos gerais, se observar que existe um elevado custo de registar impostos diferidos para os preparadores da informação financeira, torna-se necessário alavancar essa análise em múltiplas dimensões. Devido à discricionariedade e subjetividade do relato de ID, podem surgir custos relacionados com a qualidade da informação financeira.

Uma das questões da investigação de Amir *et al.* (2001) é saber se o ID deve ser contabilizado como capital próprio ou como passivo, ou uma simples combinação das duas categorias. O autor chega à conclusão que o PID registado de acordo com os US GAAP, está a sobreavaliar o passivo. O ID pode ser ajustado ao valor presente dos fluxos de caixa futuros (valor atual líquido), mas depende dos benefícios fiscais serem capitalizados como ativo. Se não forem refletidos no ativo, devem ser registados como capital próprio.

Van Greuning (2011) também revela a mesma preocupação ao investigar se os ID não deveriam ser parte do capital próprio. Apesar de se poder afirmar que os critérios de reconhecimento de AID e PID estariam cumpridos, deve-se ter uma perspetiva multifacetada. Os impostos diferidos irão depender do crescimento do negócio e o pagamento dependerá da

amplitude das diferenças temporárias, pelo que se argumenta a favor do registo de PID como capital próprio.

Devido à incerteza da relevação de PID como passivo ou capital próprio, Van Greuning (2011) afirma que se deve ignorar o ID na tomada de decisão, pois teria consequências na compreensibilidade, comparabilidade dessa informação pelos utilizadores e também no cálculo dos indicadores de desempenho. Numa outra perspetiva, o ID deve ser incluído na análise, tendo o preparador uma elevada capacidade de sensibilidade em determinar como deve ser a classificação deste item. Isto deve ser feito tendo consciência da diversidade das consequências subjacentes ao relato.

Dada a ambiguidade evidenciada na contabilização de ID pelos preparadores da informação, é importante verificar como esta é percebida pelos utilizadores da informação.

3.3.2 A visão dos utilizadores da informação financeira

Relativamente à perceção destes *stakeholders*, existem diversas teorias. Em termos genéricos, segundo Laux (2013) o objetivo do relato financeiro deve privilegiar o fornecimento de informação relevante para a tomada de decisão dos utilizadores. Se por um lado, o estudo pioneiro de Beaver e Dukes (1972) afirma que os itens de ID são relevantes para os investidores, por outro lado, Chluddek (2011a), releva a falta de importância dada às divulgações de ID, como meio de tomada de decisão, o que torna mais complexa a temática.

Para Chandra e Ro (1997), os organismos responsáveis pela produção de normas contabilísticas, adotaram diversas posições sobre o tratamento contabilístico dos impostos diferidos. Existem várias pesquisas que manifestam quais os efeitos da informação dos impostos diferidos para os utilizadores das demonstrações financeiras. Desta forma, associada a esta problemática evidencia-se uma corrente direcionada para a ótica do Passivo (*Liability View*) e outra focada na ótica dos Capitais Próprios (*Equity View*).

Ótica do Passivo

Os autores que defendem esta corrente, acreditam na contabilização de ID de acordo com as normas IFRS e US GAAP, isto é, relacionada com a maior ou menor carga tributária a suportar no futuro. A lógica está patente no §5 da IAS 12 (IFRF, 2012a), em que os PID são associados a futuros pagamentos adicionais de impostos, contribuindo negativamente para o lucro e vice-versa para os AID (Amir *et al.*, 1997; Ayers, 1998; Chang *et al.*, 2009; Laux, 2013; Lev e Nissim, 2004; Samara, 2013).

O estudo de Amir *et al.* (1997), focado na SFAS No.109 (FAF, 1992), é um dos primeiros a analisar a divulgação de informação capturada pelos impostos diferidos. Este conclui que divulgar informação sobre itens específicos dos mesmos, é importante para os *stakeholders*, trazendo futuros retornos para a entidade. Constata-se esta realidade, separando os impostos diferidos em diferentes componentes. Isto porque, desta forma consegue-se verificar o poder informativo da probabilidade de pagamentos futuros a suportar pela entidade. Esta evidência está alinhada com os resultados de Laux (2013), em que os investidores apenas dão importância a itens específicos de ID. Para estes utilizadores, existe um grande foco na divulgação dos mesmos, relativa à revalorização de ativos fixos tangíveis ou intangíveis, porque é um sinal de investimento continuado neste tipo de ativos. A continuidade e os possíveis retornos contidos na informação dos ID tem sido defendida na literatura (Chaney e Jeter, 1989; Colley *et al.*, 2009; Lopes, 2014).

Ayers (1998) segue a mesma linha orientadora que Amir *et al.* (1997), ao concluir que os impostos diferidos têm impacto no valor de mercado, pelo que têm relevância para os investidores. No entanto, não fornece a explicação de qual o grau de utilidade dos impostos diferidos pelos participantes do mercado. Chang *et al.* (2009) corrobora esta ideia, mas apenas relativamente aos AID. Neste universo, a transparência e a qualidade da divulgação de ID é relacionada com prejuízos fiscais. Estes são normalmente reconhecidos pela IAS 12 (IFRF,2012a), o que vem em linha de conta com o que exposto anteriormente, sobre os incentivos em se registarem AID (Chludek, 2011b). Desta forma, o registo de prejuízos fiscais é visto como um sinal de desempenho futuro para os investidores (Dhaliwal *et al.*, 2013). Por outro lado, Samara (2013) analisou as empresas gregas depois da implementação das IFRS e concluiu que certos itens do PID têm informação primordial. Contrariamente, Lev e Nissim (2004) não consideram como relevantes os impostos diferidos, pois não encontram relação entre os mesmos e os retornos anuais futuros.

Ótica dos Capitais Próprios

Apresentada a abordagem do Passivo, prossegue-se para a exposição da perspectiva dos Capitais Próprios, defendida por alguns autores (Chandra e Ro, 1997; Chen e Schoderbek, 2000; Chludek, 2011a; Chludek, 2011b; Guenther e Sansing, 2004; Legoria e Sellers, 2005). Estes verificam que os ID poderão ter impacto na determinação da futura tributação dos fluxos de caixa e, conseqüentemente, no valor da empresa.

Chandra e Ro (1997) analisam a percepção do mercado na avaliação do risco de ações ordinárias. Observa-se que os ID são vistos na Ótica do Passivo e, portanto, serão

positivamente associados ao risco das ações e o contrário se for seguida a Ótica dos Capitais Próprios. Mas, a significância da relação negativa com o risco das ações ordinárias, leva a inferir que o mercado concebe os ID como uma forma de capital. Assim, estes devem ser vistos como indicativos de fluxos de caixa favoráveis, que contribuem para aumentar o valor da empresa. Alguns autores corroboram esta ideia, sob múltiplas vertentes.

De facto, Chen e Schoderbek (2000) constaram que os ID têm impacto nos fluxos de caixa, através da análise das consequências de alterações de taxas de impostos. Legoria e Sellers (2005) através do estudo das normas do FASB, concluem que a contabilização de AID fornece informação relevante aos utilizadores sobre os fluxos de caixa futuros. Por outro lado, Guenther e Sansing (2004) procuram explicar se a reversão dos PID relativos a diferenças de depreciação contribuem para determinar o valor da empresa. Os autores concluem que os PID não estão associados ao valor presente das suas futuras tributações, porque o valor depende de fluxos de caixas associados às depreciações fiscais e contabilísticas. A reversão destas diferenças temporárias ocorre mais rapidamente, quando as taxas de depreciação fiscal e contabilística aumentam. No entanto, o valor de PID aumenta proporcionalmente com a depreciação fiscal e vice-versa para a depreciação contabilística. Portanto, verifica-se que a relevância dos impostos diferidos não é função do tempo de reversão.

Chludek (2011a) e Chludek (2011b) reforçam as ideias expressas anteriormente, ao analisar como os impostos diferidos representam parte de futura tributação dos fluxos de caixa e como são relevantes para determinar o valor da empresa através da IAS 12 (IFRF,2012a). O valor da empresa é o valor presente dos fluxos de caixa futuros. Como exposto anteriormente, pelo método do acréscimo, o ID será uma obrigação que não é de “hoje, mas de amanhã”, ou seja, considera-se no momento presente, o dever de pagamento de imposto, mas cujo fluxo de caixa ocorrerá apenas no futuro. Desta forma, os ID são considerados como uma representação de parte da futura tributação de fluxos de caixa futuros (Chludek, 2011a, 2011b). No entanto, defende-se que a maior parte de ID não são expectáveis de se realizar num futuro próximo, porque resultam de atividades operacionais recorrentes. Desta forma, a tributação dos fluxos de caixa é continuamente diferida, enquanto a empresa está a preservar a sua capacidade operacional.

Normas US GAAP v.s IFRS/IAS

Tal como Amir *et al.* (1997), as investigações de Chludek (2011a) e Chludek (2011b) também decompõem os impostos diferidos pelas diferentes rubricas para analisar a sua importância para efeitos de tomada de decisão. Mas, estes autores, através da análise de outro normativo, chegam a conclusões ligeiramente divergentes.

Entre as principais ilações, evidencia-se sobretudo que é dada pouca importância à divulgação dos impostos diferidos para avaliar o valor da empresa, pelos utilizadores da informação financeira. Mas, Chludek (2011a) refere que existe importância de ID para grandes ativos por impostos diferidos, itens específicos de impostos diferidos, tal como Amir *et al.* (1997), sem detalhar, também defende. Chludek (2011a) também refere que as reversões de impostos diferidos têm consequências nos fluxos de caixa não muito significativas. O autor corrobora o estudo de Legoria e Sellers (2005) e conclui que os AID são uma componente essencial para os fluxos de caixa, ao contribuírem para um maior valor para a empresa, pois estes são mais facilmente reversíveis e permanecem mais tempo nos fluxos de caixa do que os PID. É importante referir que, as empresas têm incentivos para atrasar a diminuição de AID no caso de não se verificar a sua probabilidade de realização. Isto porque, tal ajuste afetaria a despesa de imposto e poderia significar diminuição de resultados.

Em termos gerais, o que se verifica é que os investidores não estão familiarizados com as regras de contabilização de impostos diferidos, muitos nem conhecem o conceito e outros têm tendência para ignorar o efeito na tomada de decisão. Pela elevada incerteza na divulgação de impostos diferidos, o custo de estimar fluxos de caixa futuros ultrapassa os benefícios adjacentes. Desta forma, os investidores negligenciam os impostos diferidos na tomada de decisão. A pouca valorização dos mesmos desafia os benefícios do seu reconhecimento e da sua divulgação, com o acréscimo das exigências resultantes do normativo internacional. A utilização e interpretação da divulgação de ID é inconclusiva, no entanto, parecem existir verossimilhanças nos normativos.

Chludek (2011a) e Amir *et al.* (1997) utilizam diferentes normativos nas suas análises, mas tal facto, não influencia, de forma significativa, as suas conclusões. A contabilização de impostos diferidos é muito similar pelas IFRS/IAS e US GAAP, sendo notórias as diferenças apenas nos requisitos de divulgação das provisões de AID e na apresentação dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras (Chludek, 2011a). Focando nas divulgações, deve-se esclarecer o conceito de *valuation allowance* (provisões de ativos por impostos diferidos). Segundo a Deloitte (2016b), pelas normas US GAAP, são reconhecidos todos os AID, independentemente da sua probabilidade de utilização. Mas, por

conservadorismo, os mesmos podem ser reduzidos, se houver mais que 50% de probabilidade do ativo não ser realizado. Mas, Costa e Pais (2015) verificam, em detalhe, estas diferenças de contabilização relativas aos AID, segundo as normas do IASB e o FASB. Os autores procuram investigar qual a norma que apresenta maior relevância para os investidores, observando que as normas FASB cumprem este requisito, pois existem menos suposições e restrições ao seu reconhecimento. Esta evidência já tinha sido suportada por Chluddek (2011a). Por outro lado, Beckman *et al.* (2007) analisou se os impostos diferidos conseguiriam capturar informação importante sobre o valor da empresa através da reconciliação de itens de resultado líquido do período e de capital próprio pelas IFRS, GAAP e US GAAP. Através desta análise, chegou à conclusão que o poder explicativo dos ID não era relevante. Este facto está alinhado com a ideia de que ambas as normas FASB e IASB têm valor relevante para o investidor, no entanto, dada as permissividades do normativo americano o valor assume maior relevo, segundo estas exigências. Para reforçar esta ideia, Atwood *et al.* (2011) verificam que os lucros reportados pelas normas IASB e FASB não são mais ou menos persistentes, apontando na mesma direção quanto a expectativas futuras, mas, pelas normas americanas, existe maior predição quanto a fluxos de caixa futuros. De referir que, os prejuízos fiscais reportados pelas normas internacionais são menos persistentes.

Desta forma, quando se efetua a reconciliação entre as duas normas, existe suporte científico sobre a não influência significativa de diferentes normativos na tomada de decisão, pelo que é crucial analisar os diversos estudos sobre as BTB, que seguem a SFAS No.109 (FAF, 1992). Apesar de não referirem o impacto em indicadores de desempenho concretos, referem que os impostos diferidos poderão ter influência nos lucros. É de referir que, numa outra perspetiva, normalmente os estudos focados nas BTB estão associados à manipulação de resultados (Philips *et al.*, 2003).

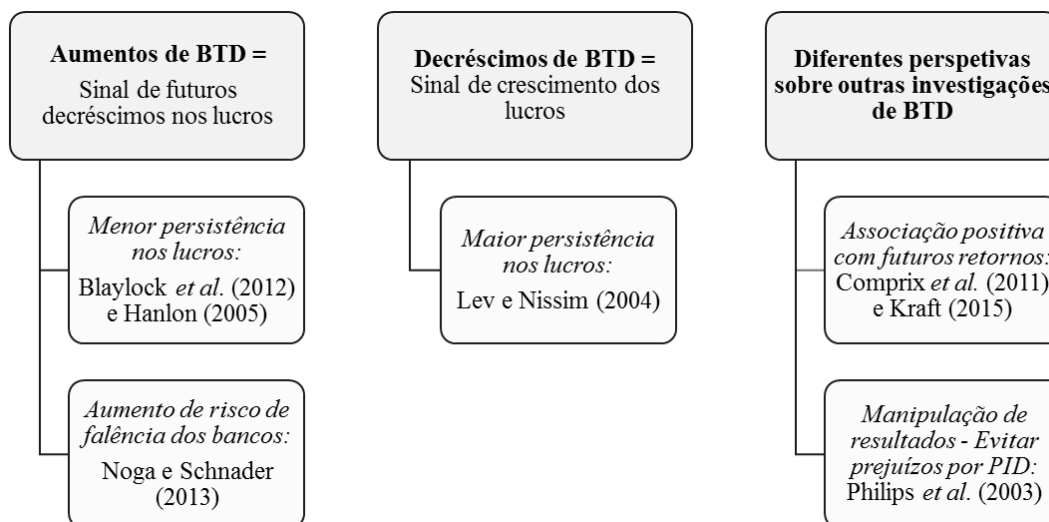
3.4. Perceção das BTB pelos *stakeholders*

Weber (2009) investiga como os participantes do mercado processam a informação. Este afirma que existem dois tipos de participantes – os investidores (utilizadores da informação) e os analistas (preparadores da informação). Para se ter uma perceção sobre as expectativas de rendimentos, os *stakeholders* utilizam a informação contida nos BTB de forma eficiente, observando que tipo de associação existe entre estes e os futuros ganhos de ações derivados de faltas de estimativas e riscos.

De facto, o estudo de Weber (2009) parece apontar na direção mais realista pois existem vários estudos que seguem o mesmo tipo de análise – ver ponto 3.3.1 e 3.3.2. Muitos

estudos tal como o referido, evidenciam a relação entre as BTB e a manipulação de resultados (Blaylock *et al.*, 2012; Comprix *et al.*, 2011; Hanlon, 2005; Kraft, 2015; Lev e Nissim, 2004; Noga e Schnader, 2013; Philips *et al.*, 2003), como se detalha, sumariamente, na Figura 7.

Figura 7: Estudos relevantes sobre a relação entre BTB e manipulação de resultados



Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12 (IFRF,2012a)

Por outro lado, existe um conjunto de autores que analisa como o maior poder explicativo do lucro contábilístico ou do lucro tributável pode ter impacto no desempenho empresarial.

Para Hanlon e Shevlin (2002) o lucro tributável tem maior poder explicativo, pois captura informação sobre os retornos de ações que o lucro contábilístico não é capaz de dirimir. Contrariamente, Lev e Nissim (2004), não distinguem entre BTB positivas e negativas no modelo e descobrem que quem reporta elevado resultado contábilístico terá maior crescimento nos resultados. Ayers *et al.* (2009) corrobora estas afirmações, ao concluir que as componentes de lucro contábilístico e lucro tributável não são idênticas. No entanto, este autor não encontra evidência científica significativa, para afirmar que o lucro tributável pode ser interpretado como uma medida alternativa de desempenho.

Como se verificou, existem diversas formas de analisar o impacto dos ID no desempenho futuro. Ademais, apesar do foco de estudos mais relevantes da temática, ter como base a utilidade para os investidores, salienta-se que, outros estudos que examinaram efeitos em outros *stakeholders*, alcançaram conclusões semelhantes. Amir *et al.* (1997), Chen e Schoderbek (2000) e Chludek (2011a) verificaram que credores, obrigacionistas e analistas ignoram os impostos diferidos na tomada de decisão, sobretudo devido aos pressupostos probabilísticos e ao tempo de reversão dos mesmos.

De seguida, explicitam-se os estudos mais relevantes que evidenciam, em concreto, o impacto dos ID em medidas de desempenho empresarial.

3.5. O impacto dos ID nos indicadores de desempenho

No sentido de se avaliar a relação entre os indicadores de desempenho e os ID, relevam-se na literatura, algumas investigações sobre a temática, que adotam diferentes óticas de investigação.

Certos estudos procuram encontrar os fatores que condicionam/explicam o índice de divulgação dos impostos diferidos – Lopes (2014). Outros investigam os condicionantes do reconhecimento dos mesmos – Chludek (2011b) e Laux (2013) - e/ou quando os mesmos não ocorram – Gordon e Joos (2004) e Herbohn *et al.* (2010). Numa outra perspetiva, existem estudos que procuram explicar o desempenho empresarial através do reconhecimento e/ou divulgação de impostos diferidos (Arcelus *et al.*, 2005; Chandra e Ro, 1997; Chludek, 2011a, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Samara, 2014).

No sentido de se explicar o desempenho empresarial através de ID, existem estudos a ressaltar indicadores de natureza económica e financeira (Arcelus *et al.*, 2005; Chludek, 2011a, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Gordon e Joos, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Lopes, 2014; Samara, 2014). Relativamente a indicadores de natureza económica, evidenciam-se o ROI, ROE e EPS, como salientado no Capítulo 1. Por outro lado, também são retratados na literatura, indicadores de natureza financeira, nomeadamente, os fluxos de caixa futuros (normalmente designado por *Cash Flow*), o *Earning before Interest Taxes, Depreciations and Amortizations* (EBITDA), o *Earnings before Taxes* (EBT) e a capitalização do mercado bolsista ou preço das ações (comummente codificado por MVALUE). Por outro lado, dada a lacuna existente na literatura, relativamente à limitação de indicadores de desempenho utilizados, verificou-se a associação entre o desempenho e outras medidas contabilísticas. Esta análise é válida e não se apresenta descontextualizada do estudo de impostos diferidos, pois estes representam as divergências contabilísticas-fiscais entre ativos e passivos, como analisado no ponto 2.2. Desta forma, as conclusões sobre outros normativos poderão ser importantes para o estudo de impostos diferidos. Através destas abordagens de Devalle e Rizatto (2013) e Lopes (2016), verifica-se a utilização adicional dos seguintes indicadores – *Return on Sales* (ROS) e *Turnover* (TUR). Na Figura 8, apresenta-se de forma resumida, a associação entre o desempenho e os impostos diferidos.

Figura 8: Associação entre impostos diferidos e medidas de desempenho

	IMPOSTOS DIFERIDOS						
		AID		PID		ICDI	
	CASH FLOW	i) Chluddek (2011b)	?	i) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	-		
	ii) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	+					
EBITDA	i) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	+	i) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	-	i) Lopes (2014)	+	
EBT	i) Chluddek (2011b)	?/+*	i) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	-			
	ii) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	-					
EPS	i) Chluddek (2011b)	+	i) Chluddek (2011b)	+			
MVALUE	i) Chluddek (2011a)	+	i) Chluddek (2011a)	+			
	ii) Chluddek (2011b)	+	ii) Chluddek (2011b)	+			
	iii) Samara (2014)	+	iii) Samara (2014)	-			
ROE			i) Gucht e Gaeremynck (2004)	+	i) Lopes (2016)	?	
					ii) Dragu e Tudor (2011)	-	
ROI	i) Arcelus <i>et al.</i> (2005)	+	i) Arcelus <i>et al.</i> (2005)	+	i) Dragu e Tudor (2011)	-	
	ii) Gordon e Joos (2004)	+			ii) Lopes (2014)	+	
	iii) Herbohn <i>et al.</i> (2010)	+			iii) Lopes (2016)	?	
ROS					i) Devalle e Rizatto (2013)	+	
					ii) Lopes (2016)	?	
TUR					i) Devalle e Rizatto (2013)	+	
					ii) Lopes (2016)	+	

Fonte: Sistematização Própria com base em revisão científica

Legenda: Associação Positiva: +; Associação Negativa: -;

Inconclusivo: ?; *Divisão entre 1º e 2º parte da investigação

Antes de se passar à análise em concreto, de salientar que existe alguma controvérsia sobre as medidas de desempenho. Na literatura, de forma a mitigar problemas de efeito de escala e a heterocedasticidade, que provocam o enviesamento da análise (ver em detalhe ponto 5.5), deflacionam-se as variáveis dos modelos de regressão pelo total de ativos (Arcelus *et al.*, 2005; Chluddek, 2011b; Dhaliwal *et al.*, 2013; Herbohn *et al.*, 2010; Samara, 2014). Outro procedimento comumente utilizado é a divisão pelo número de ações em circulação (Chluddek, 2011a, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010). Para Chluddek (2011b) é importante as variáveis serem deflacionadas pelo total de ativos, uma vez que estes constituem a base de produção de resultado tributável e das diferenças temporárias que originam impostos diferidos. Mas, tal facto suscita dúvidas na análise dos indicadores de desempenho. Uma corrente da literatura, defende que o ROI é calculado pelo quociente entre o EBT e o total de ativos (Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010). Numa outra vertente, existem estudos que utilizam o EBT como variável dependente e deflacionam todas as outras variáveis da regressão pelo total de ativos, não se devendo pressupor que seja o ROI no seu formato puro (Chluddek, 2011b; Hanlon, 2005). Na literatura, para além deste indicador, existe discricionariedade sobre a forma de cálculo de outras medidas de desempenho, tal como se verifica na análise prática (ponto 5.3). Tentando procurar uma aproximação com a maior

exatidão possível à realidade, apresentou-se a Figura 8, mas de ressaltar que não é linear a representação das medidas de desempenho.

3.5.1 Reconhecimento de Ativos e Passivos por Impostos Diferidos

Passando à análise dos estudos, verifica-se que Chludek (2011a) e Chludek (2011b) investigam qual a relação entre os impostos diferidos e a futura tributação dos fluxos de caixa futuros pela IAS 12 (IFRF, 2012a), tal como referido anteriormente. Chludek (2011a) investiga 183 empresas alemãs não financeiras entre 2005 e 2008. Este autor segue o modelo clássico de Feltham e Ohlson (1995), tal como é representado em diversos estudos, apesar de diferentes abordagens (Amir *et al.*, 1997, 2001; Guenther e Sansing, 2004; Laux, 2013; Samara, 2014) e procura-se explicar o valor da empresa, pela *proxy* cotação das ações de mercado. Para tal, utilizam-se variáveis explicativas como os impostos diferidos (AID e PID) e outras características subjacentes, salientando-se os ativos financeiros, ativos operacionais, saldo de imposto diferido. Como variáveis de controlo recorreu-se ao período temporal e ao tipo de indústria, apesar de forma omissa. O autor verifica uma associação positiva entre a cotação das ações e os diferentes tipos de diferenças temporárias.

Por outro lado, Chludek (2011b) é o primeiro a analisar o valor dos impostos diferidos, pela IAS 12 (IFRF, 2012a), consoante múltiplas perspetivas. Focando grande parte da investigação, na relação entre ID e fluxos de caixa futuros, o autor analisou 448 empresas do *Standard & Poor's 500* no período de 1994-2009. Este procurou explicar os condicionantes do imposto pago. Incluiu-se no modelo, o valor atual da despesa de imposto, a variação anual de impostos a pagar, o valor de AID e de PID. São utilizadas variáveis de controlo salientando-se o EBT, os fluxos de caixa operacionais, o rácio de endividamento, a dimensão da empresa, despesas operacionais e de investimento, variáveis *dicotómicas* de divulgação de algumas componentes de impostos diferidos, como AID por prejuízos fiscais e resultado tributável proveniente de investimento do estrangeiro. Focando nas medidas de desempenho, o autor verificou que existe alguma relação entre o EBT e CASH FLOW, respetivamente com os impostos diferidos, no entanto, não é descrita a natureza dessa relação.

Numa outra secção da investigação, Chludek (2011b), estuda pioneiramente, quais os determinantes do reconhecimento e divulgação de AID para prejuízos fiscais para além dos requisitos da IAS 12 (IFRF,2012a) , com base numa amostra de 176 empresas cotadas alemãs. Para tal, o autor utiliza i) variáveis que satisfazem os requisitos da norma – PID, EBT e LOSS (variável *dicotómica* que assume valor de 1 se a empresa tiver EBT <0; e valor 0, caso contrário) – para minimizar as ilações do normativo quanto a uma história de prejuízos fiscais

recentes; ii) variáveis relacionadas com manipulação de resultados (MVALUE e EPS); iii) variáveis relacionadas com o governo das sociedades (*corporate governance*), nomeadamente sobre incentivos aos gestores e iv) variáveis de transparência e qualidade da divulgação de resultados (variável BIG4 – assume valor 1 se a empresa for auditada por uma das maiores quatro empresas de auditoria do mundo; 0 caso contrário), variável ROI, dimensão da empresa e rácio de endividamento. Foram utilizadas variáveis de controlo que não estão diretamente associadas ao modelo – tipo de indústria, ano – porque se constatou que a sua inclusão não era estatisticamente significativa. Contrariamente à primeira parte do estudo, Chluddek (2011b) encontra uma relação positiva entre o EBT e os impostos diferidos. Ademais, este facto é extensível para o EPS e o MVALUE. Apesar do ROI estar refletido no modelo, é utilizado como controlo de uma variável específica de índice de qualidade de informação, pelo que não é possível isolar o seu efeito.

No entanto, Chluddek (2011b) pressupõe que empresas com evidência estatística que os impostos diferidos são significativos, têm pouco crescimento de vendas, fluxo de caixa operacional, total de ativos e conseqüentemente, um valor baixo de ROI.

Na mesma linha de estudo, sobre os determinantes do reconhecimento de prejuízos fiscais, encontra-se o estudo de Herbohn *et al.* (2010). Estes analisam 391 empresas listadas no *Australian Stock Exchange* entre 1999 e 2005, que implementam o normativo *Australian Accounting Standards Board* (AASB) 1020, para verificar como os gestores poderão influenciar os resultados. Esta influência poderá ser refletida através do montante de AID não reconhecidos de prejuízos fiscais, tendo impacto no futuro. A norma AASB 1020 assemelha-se à IAS 12, ao estipular a obrigatoriedade do método da responsabilidade/passivo com base na Demonstração da Posição Financeira. A investigação de Herbohn *et al.* (2010), efetua dois modelos de regressão – i) procura explicar o não reconhecimento de AID devido a prejuízos fiscais com variáveis de manipulação de resultados e ii) estudar como o desempenho futuro é explicado pelo não reconhecimento de AID. Apesar do modelo ii) ser o foco da presente investigação, existem medidas de desempenho no modelo i) que devem ser analisadas, embora sejam estudadas como causa de manipulação de resultados. No modelo i) procura-se explicar as alterações no reconhecimento de impostos diferidos através da variação do ROI, do EBT ajustado, pela variável LOSS, dimensão da empresa e tipo de auditoria. De ressaltar que, não é evidente na regressão, mas também se inclui o efeito de tipo de indústria e do período temporal. Focando no modelo ii), os autores procuram explicar o futuro desempenho (num horizonte temporal de 3 anos), através de CASH FLOW, EBT ou EBITDA, recorrendo-se a vários fatores explicativos. Entre estes fatores salientam-se mudanças de AID pelo

reconhecimento de PID, AID reconhecido (ou não) devido a prejuízos fiscais, AID reconhecidos devido a diferenças temporárias dedutíveis, dimensão da empresa, tipo de empresa de auditoria, indústria e o período anual em análise.

É possível concluir que os lucros aumentam quando os resultados tributáveis estão abaixo das previsões dos analistas. Os autores descobrem que a potencial existência de manipulação de resultados, não reduz a capacidade para alterações ao não reconhecimento de AID por prejuízos fiscais e a sua capacidade para prever o desempenho. Embora exista alguma incerteza no tipo de associação das medidas de desempenho com os impostos diferidos, devido à replicação de modelos para diferentes anos, é possível realizar uma aproximação. Com base no modelo ii) existe uma maior probabilidade do CASH FLOW e EBITDA, respetivamente, terem uma relação positiva com AID, verificando-se o contrário para o PID. Por outro lado, espera-se que o EBT tenha uma relação negativa com AID e PID. Relativamente ao modelo i) verifica-se uma relação positiva entre o ROI e o AID, tal como o estudo de Gordon e Joos (2004), na mesma linha de investigação, e o estudo de Arcelus *et al.* (2005).

De facto, o estudo de Gordon e Joos (2004) tem como objetivo i) verificar como a opção de reconhecimento de AID devido a prejuízos fiscais afeta as expectativas de desempenho futuro e ii) como os gestores aproveitam o método parcial para não contabilizar AID. Estes autores recorrem a uma amostra de 809 empresas cotadas que adotam o normativo do Reino Unido, *Statements of Standard Accounting Practice* (SSAP) No.15 entre 1993 e 1998, de forma a responder aos objetivos pretendidos. Entre os principais resultados, observa-se que se os responsáveis da gestão da empresa, não têm expectativa quanto à ocorrência de benefícios fiscais futuros, não procederão ao reconhecimento de AID. Logo um aumento de não reconhecimento de AID comunica essa incapacidade de realizar resultado tributável no futuro para compensar os prejuízos fiscais e vice-versa se ocorrer um decréscimo. Desta forma, as alterações de reconhecimento de AID transmitem informação aos participantes de mercado e ajudam a prever o desempenho futuro. Para testar esta evidência, procura-se explicar as alterações de não reconhecimento de AID pela existência de uma história recente de prejuízos fiscais, nomeadamente pelo pagamento de dividendos, pela existência de ativos fixos tangíveis, nível de endividamento, ROI e dimensão da empresa.

Por outro lado, como referido, Arcelus *et al.* (2005) com base numa amostra de empresas canadianas listadas no *Toronto Stock Exchange*, investigam a relação entre o ROI e outras medidas contabilísticas como ativos intangíveis, impostos diferidos. Concretamente os autores procuram evidenciar como os ID conseguem explicar as flutuações do ROI. Neste

estudo não são utilizados fatores explicativos de ID na forma de AID e PID. São analisados fatores relacionados com ID, decompondo em gastos e rendimentos. De forma indireta (não incluído no modelo de regressão), utilizam como variáveis de controlo, o ano, a indústria e a dimensão da empresa. Os autores chegam à conclusão que o ROI é uma boa medida de desempenho e é um substituto para todas as políticas contabilísticas que poderão causar impacto diferencial no Resultado Tributável. Considera-se que o ROI tem impacto positivo no ID, porque o mercado percebe estes impostos como passivos, que aumentarão o risco de mercado dos capitais próprios da empresa. Esta evidência é suportada por Chandra e Ro (1997), como verificado anteriormente.

Quanto a estudos adicionais sobre indicadores de natureza mais económica, encontra-se o estudo de Gucht e Gaeremynck (2004), que incorpora o ROE na sua análise. Os autores examinam as características de 628 empresas dos setores de Química, Mecânica e Construção que passaram a reconhecer PID derivados a subsídios governamentais no período de 1991-1992 após adoção do novo normativo local da Bélgica - *Royal Decree* 30 de 1991.

O objetivo do estudo era verificar se a decisão e o momento do reconhecimento dos impostos diferidos com base no novo normativo, é associado com alterações no desempenho futuro e na estrutura da dívida. Para tal, procura-se explicar o desempenho futuro ou seja, a capacidade de pagar os impostos relativamente aos subsídios e é representado pelo ROE. Os possíveis condicionantes da regressão são o desempenho atual, o valor do PID e a existência de prejuízos fiscais. Utiliza-se como controlo a variável LOSS, como em estudos anteriores. Por outro lado, procura-se explicar a variação do passivo através do rácio de endividamento, amplitude dos subsídios no ano de adoção do normativo, dimensão da empresa e tipo de empresa de auditoria.

Os resultados indicam uma associação positiva entre o ROE e o ID, verificando-se que, as primeiras empresas que adoptaram de forma voluntária a norma e as que reconheceram, de forma geral, os ID, terão um melhor desempenho no futuro. As empresas que apresentam uma elevada estrutura de dívida, tendem a adiar o reconhecimento de ID.

Relativamente a estudos focados na percepção dos investidores e, conseqüentemente na análise do MVALUE, encontra-se Samara (2014). Este autor examina o conteúdo da informação de ID refletido no preço das ações, utilizando duas condicionantes: a crise financeira e os prejuízos incorridos. Esta análise é realizada para o período após implementação da IFRS, 2005-2013 para as empresas cotadas da Grécia no *Athens Stock Exchange*. Os resultados indicam que os itens de ID contêm informação relevante para os investidores. O autor procura explicar o valor de mercado nomeadamente, através da presença

de várias condicionantes como o cenário da existência de crise grega, o saldo de impostos diferidos, o resultado líquido e a existência de prejuízos. Relativamente à associação entre MVALUE e AID chegam à mesma conclusão que Chludek (2011a, 2011b), mas verifica-se a relação inversa para o PID.

Após a explicação da associação entre o reconhecimento de ID e os indicadores de desempenho, complementa-se a análise relativamente a outra dimensão – divulgação de ID.

3.5.2 Índice de Conformidade de Divulgação de Informação

Como verificado na literatura, existem estudos sobre ID que decompõem os vários itens de divulgação dos mesmos, para verificar se conseguem capturar o valor da empresa - (Amir *et al.*, 1997; Chludek, 2011a, 2011b). No entanto, para uma análise mais abrangente e geral, deve-se construir um Índice de Conformidade de Divulgação de Informação (ICDI), tal como tem sido evidenciada em vários estudos (Bushee e Noe, 2000; Cooke, 1998; Devalle e Rizatto, 2013; Dragu e Tudor, 2011; Guggiola, 2010; Henriques, 2011; Lopes, 2014, 2016; Lopes e Rodrigues, 2007; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Oliveira *et al.*, 2006; Skinner, 1994; Wallace *et al.*, 1994).

Concretamente sobre a relação entre o ICDI dos impostos diferidos e o desempenho surge o estudo de Lopes (2014). A análise é realizada com base numa amostra de 40 empresas do setor não financeiro cotadas na *Euronext* em 2008 e 47 em 2012, utilizando como variáveis explicativas do ICDI, a dimensão da empresa, o ROI, o ROE, o EBITDA, o rácio de endividamento, o crescimento do negócio e dos resultados, o tipo de empresa de auditoria e o tipo de indústria. Entre os principais resultados, observa-se uma relação positiva entre o ROI, ROE, EBITDA, respetivamente com o ICDI.

Por outro lado, Henriques (2011) com base em sociedades cotadas espanholas, verifica qual o grau de divulgação das empresas após adoção das normas IFRS/IAS em 2007. Apesar de alguma harmonização, existe um elevado grau de não cumprimento dos requisitos. De referir que, o autor não releva a associação de ID com o desempenho empresarial.

Assim, apesar de existirem vários estudos sobre ICDI, que abarcam diversas normas, constata-se que, esta abordagem com base nos impostos diferidos e a evidência da sua relação com os indicadores de desempenho, não tem sido alvo de pesquisa significativa.

Para complementar a análise, utilizam-se estudos com outras medidas contabilísticas, como foi referido anteriormente, Salientam-se, em especial, os estudos de Dragu e Tudor (2011), Devalle e Rizatto (2013), Lopes (2016). No estudo de Dragu e Tudor (2011), efetuou-se a regressão do ICDI dos custos de empréstimos, conforme a norma internacional (IAS 23),

com variáveis de desempenho como o volume de vendas, ROI, ROE, nível de endividamento, rácio de solvabilidade. O autor verificou que existe um aumento proporcional do rácio de endividamento com o ICDI. Contrariamente, verifica-se uma relação inversamente proporcional do mesmo com o rácio de solvabilidade, ROE e ROI. Numa outra perspetiva, Devalle e Rizatto (2013), ao investigar os condicionantes do ICDI de várias normas, verifica que, as variáveis que os influenciam são o ROS, nível de endividamento, vendas e valor de mercado. Lopes (2016) verifica como o desempenho é explicado pelos ativos intangíveis e composição do conselho de administração pela IAS 38 e IFRS 3. Entre os indicadores utilizados, verifica-se um elevado poder explicativo do *Turnover* no ICDI e no modelo de regressão. Outro indicador importante foi o ROE, revelando-se inconclusiva a natureza da relação com o índice de divulgação. Os modelos com menor poder explicativo verificavam-se aquando da utilização do ROS e ROI.

É de referir que, estudos sobre outras medidas contabilísticas para além dos impostos diferidos, têm chegado às mesmas conclusões sobre a relação de ICDI com o desempenho, exceto Dragu e Tudor, (2011), ou seja, quanto maior for a informação divulgada, melhores serão os indicadores empresariais.

Efetuada a exposição das diferentes abordagens dos estudos sobre ID, encontram-se na Tabela 4, os principais estudos sobre medidas de desempenho e os impostos diferidos, segundo a norma internacional.

Tabela 4: Objetivos, Amostra e Metodologia dos principais estudos sobre a IAS 12

	Chluddek (2011)a	Chluddek (2011)b 1ªParte	Chluddek (2011)b 2ªParte	Lopes (2014)	Samara (2014)
Objetivos	Analisar como as divulgações de ID têm impacto na determinação futura do valor da empresa.	Investigar qual a relação entre o ID e os fluxos de caixa futuros, para a perceção do valor da empresa.	Procurar outros determinantes de reconhecimento e divulgação de AID para prejuízos fiscais.	Relacionar o índice de conformidade de divulgação de informação relativa a ID, com o desempenho futuro.	Examinar a informação contida nos itens de imposto diferido para ações.
Amostra	183 empresas alemãs não financeiras dos índices DAX, MDAX, TecDAX, SDAX, CDAX (2005-2008).	448 empresas do <i>Standards & Poors</i> (1994-2009).	176 empresas listadas em DAX30, MDAX, TECDAX, SDAX (2006-2008).	40 empresas não financeiras do ano de 2008 e 47 empresas no ano de 2012 da <i>Euronext</i> .	170 empresas cotadas da Grécia no <i>Athens Stock Exchange</i> (2005-2013).
Metodologia	i) Modelo de Regressão Linear Múltipla; ii) Análise de Conteúdo.	i) Modelo de Regressão Linear Múltipla; ii) Análise de Conteúdo.	i) Modelo de Regressão Linear Múltipla; ii) Análise de Conteúdo.	i) Modelo de Regressão Linear Múltipla; ii) Análise de Conteúdo.	i) Modelo de Regressão Linear Múltipla.

Fonte: Sistematização Própria com base em revisão científica

Em termos gerais, verifica-se um grande foco na forma como os participantes de mercado analisam a informação para avaliar o valor da empresa. No entanto, pelas diferentes abordagens estudadas, apesar de existirem verossimilhanças, não é possível chegar a uma generalização. Na verdade, um dos estudos mais recentes e importantes, Chluddek (2011a) verifica uma associação entre o ID e medidas de desempenho, como o valor do mercado, no entanto, pela análise estatística, os ID não se revelam importantes para a tomada de decisão. Verifica-se inconclusividade sobre a temática relativamente ao i) grau de utilidade de ID pelo seu reconhecimento, divulgação e ii) a influência no desempenho.

Na verdade, estudos acadêmicos têm apontado para se investigar o impacto do reconhecimento e divulgações contabilísticas no desempenho financeiro que é reportado pela empresa (Arcelus *et al.*, 2005; Chluddek, 2011b; Graham *et al.*, 2012; Guenther e Sansing, 2004; Noga e Schnader, 2013).

Guenther e Sansing (2004) referem que é necessária pesquisa suplementar sobre o conteúdo de ID. Graham *et al.* (2012) corrobora esta evidência, apontando para a necessidade de investigação adicional sobre se estes conseguem capturar o valor da empresa. Também evidencia que são necessárias pesquisas complementares não focadas na norma US GAAP – SFAS No.109 (FAF, 1992).

Chluddek (2011b) considera relevante estudar as causas das divergências de fluxos de caixa futuros entre empresas. Isto é, torna-se importante verificar que fatores influenciam o acréscimo de ID no futuro. Nomeadamente, deve-se investigar se a importância das divulgações de impostos diferidos no desempenho empresarial, compensam as novas exigências do IASB em termos de relato financeiro.

Para além disso, Arcelus *et al.* (2005) descobriu que os impostos diferidos afetam medidas contabilísticas tal como o ROI, sendo que seriam importantes mais estudos específicos de forma a abarcar evidências concretas sobre um vasto leque de indicadores de desempenho. Esta evidência é corroborada por Dragu e Tudor (2011) e Wallace *et al.* (1994) que indicam que não existe convergência sobre conclusões acerca de impostos diferidos e indicadores de desempenho e poderão existir outras variáveis que sejam explicadas pelo reconhecimento de ICDI de impostos diferidos.

É de salientar que, apesar de não existir pesquisa significativa sobre o impacto no volume de negócios derivado dos impostos diferidos, este indicador assume extrema importância. Isto porque, o reconhecimento de ID depende de critérios probabilísticos, nomeadamente a existência de lucro tributável no futuro (§5 da IAS 12). As expectativas de volume de negócios têm, em termos teóricos, influência no reconhecimento e divulgação de

impostos diferidos. Estudos recentes (Devalle e Rizatto, 2013; Lopes, 2016), têm introduzido a variável volume de negócios como medida de desempenho para serem explicados por medidas contabilísticas. Esta variável *Turnover* assume um elevado valor explicativo e uma associação positiva com o ICDI pelo que se deveria repensar a sua inclusão para futuras investigações sobre impostos diferidos, tal como um estudo mais aprofundado sobre outras medidas de desempenho que têm impacto nas IFRS, como o ROS (Lantto e Sahlström, 2009; Lopes, 2014).

No sentido de se contribuir para uma possível generalização da temática, apresenta-se de seguida a análise prática da presente investigação, começando-se por relatar os objetivos e hipóteses de investigação, seguidamente a metodologia e os resultados.

4. Objetivos e Hipóteses de Investigação

É importante delinear objetivos claros para que se perceba como todo o processo de investigação se desenvolveu. Neste âmbito apresenta-se, de seguida, o objetivo geral da investigação, o qual é detalhado através da referência a objetivos mais específicos, que ajudaram a atingir a pretensão inicial para este estudo.

4.1. Objetivos

Objetivo Geral

Analisar se a forma de reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos, pela IAS 12, tem impacto no desempenho das sociedades cotadas ibéricas.

Objetivos Específicos

O1: Caracterizar a forma como o reconhecimento é efetuado;

O2: Analisar o grau de cumprimento das divulgações impostas na norma;

O3: Procurar evidência do impacto causado pela forma de reconhecimento e divulgação dos ID, nos indicadores de desempenho empresarial.

Delineados os objetivos, apresenta-se, de seguida, a base de suporte e como foi atingido cada objetivo, de forma a dar resposta ao objetivo geral.

Como referido anteriormente, o reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos são temáticas interligadas e têm sido alvo de atenção por vários organismos (Chludek, 2011a). Também é um facto que os critérios de reconhecimento de ID são exigentes e criteriosos. Assim, faz sentido estudar como as empresas têm suportado esse reconhecimento, em termos de registo de AID e PID, surgindo o objetivo O1. Para dar resposta ao mesmo, verificaram-se quais as transações de ativos/passivos que dão origem ao reconhecimento de ID. De forma a realizar esta análise qualitativa, procedeu-se a uma Análise de Conteúdo das notas explicativas das demonstrações financeiras presentes nos Relatórios de Contas Consolidados. Esta técnica para a análise do reconhecimento foi seguida vai de encontro ao que tem sido evidenciado na literatura (Chludek, 2011a; Gallego, 2004; Lopes, 2014).

Mas, o reconhecimento de impostos diferidos só será uma mais-valia e terá utilidade se tiver em conta todas as divulgações exigidas pela IAS 12. Desta forma, através das 12 divulgações sobre impostos diferidos elucidadas no ponto 3.3. torna-se importante verificar qual o grau de cumprimento da totalidade dessas divulgações. A mera descrição das mesmas

não traz benefício adicional. Esta técnica de análise da conformidade das divulgações, através da criação de ICDI de impostos diferidos, foi seguida por Lopes (2014).

Após uma análise mais qualitativa, torna-se necessário conjugar fatores quantitativos, tal como dizia Lopes (2014), pelo que, surge o objetivo O3. Para cobrir este objetivo, foram necessárias duas etapas:

- i) Elaboração de Hipóteses Estatísticas;
- ii) Construção de um modelo de regressão com base no Método dos Mínimos Quadrados.

Para a etapa i) elaboraram-se três hipóteses que retratam a relação dos impostos diferidos com o desempenho empresarial.

4.2. Hipóteses

Os estudos sobre a relação entre os impostos diferidos e o desempenho empresarial, seguem várias abordagens, nomeadamente a ótica do Passivo e a do Capital próprio (Chludek, 2011). A IAS 12 segue o método do Passivo, pelo que é expectável que PID estejam associados a pagamentos adicionais de impostos no futuro e vice-versa relativamente aos AID. Arcelus *et al.* (2005), Chludek (2011a, 2011b), Gordon e Joos (2004), Herbohn *et al.* (2010) e Samara (2014) encontram uma associação positiva entre o AID e os indicadores de desempenho, pelo que se formula a seguinte hipótese:

Hipótese 1: O registo de AID contribuirá positivamente para os indicadores de desempenho empresarial.

Relativamente ao PID, existe uma divergência de abordagens. Mas, pela analogia da IAS 12 seria expectável que existisse uma associação negativa com os indicadores de desempenho, tal como verificaram Herbohn *et al.* (2010) e Samara (2014). Desta forma, apresenta-se a premissa:

Hipótese 2: O registo de PID contribuirá negativamente para os indicadores de desempenho empresarial.

Por outro lado, como verificado por Lopes (2014), o ICDI influencia o comportamento. Não divulgar a informação, torna o relato financeiro incompleto, porque como a compreensibilidade é reduzida, torna complicado prever futuros e atuais retornos.

Assim, é expectável que quanto maior o ICDI, maior será o desempenho futuro. Desta forma, evidencia-se a seguinte hipótese:

Hipótese 3: O ICDI contribuirá positivamente para os indicadores de desempenho empresarial.

As hipóteses anteriormente mencionadas, refletem a relação entre o desempenho e os impostos diferidos, nas diferentes vertentes, AID, PID e ICDI. Optou-se por não identificar mais hipóteses de investigação para as variáveis complementares, tal como na literatura - (Chludek, 2011a, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Gordon e Joos, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Samara, 2014). No entanto, irão ser evidenciadas o grau de relação com o desempenho, quando aplicável e a associação entre os próprios fatores explicativos, no ponto 6.

De seguida, apresenta-se a metodologia de investigação – paradigma de investigação, recolha de dados, amostra, forma de análise de conteúdo, modelo de regressão linear.

5. Metodologia

5.1. Paradigma de Investigação

Para Chua (1986), a definição do paradigma de investigação é o primeiro passo para o desenvolvimento de um estudo, porque vai definir a sua estrutura. Segundo o autor, existem fatores que condicionam a investigação, como a descoberta dos pressupostos para compreender uma certa realidade (posição ontológica), o meio de adquirir conhecimento da realidade a estudar (posição epistemológica) e a forma para recolher evidência empírica sobre essa realidade (metodologia). Bhimani (2002) complementa estes fatores com a classificação em diferentes tipos de investigação, salientando-se a i) investigação positivista, ii) interpretativa e iii) crítica. O primeiro tipo de investigação baseia-se na definição de hipóteses a estudar com vista a verificar se os dados obtidos confirmam os pressupostos iniciais. Por outro lado, o segundo paradigma apenas gera conclusões específicas, privilegiando-se métodos qualitativos e estudos de casos concretos. Por último, a investigação crítica foca-se em temas de conflito sociológico.

No presente estudo, adota-se uma posição epistemológica, devido à necessidade de obter conhecimento. Nesta ótica, segue-se o paradigma de investigação positivista, com base no método dedutivo, que procura explicar os fenómenos contabilísticos através da teoria, do geral para o particular. Como habitual neste paradigma, utilizaram-se metodologias quantitativas (Chua, 1986; Thiétart *et al.*, 2001; Watts e Zimmerman, 1990).

5.2. Amostra

5.2.1 Critérios de Seleção

Após definido o paradigma de investigação, definiram-se os critérios de seleção da amostra para se proceder à recolha de dados:

- i. Amostra por Conveniência - A escolha foi efetuada tendo em conta que os países têm características comuns em termos de localização geográfica e de cultura. De facto, Portugal e Espanha são países adjacentes e situados no Sul da Europa, pelo que se pressupõe que produzirão efeitos próximos nos impostos diferidos. Tal como se verificou anteriormente, a variável “País” terá influência nos impostos diferidos. Segundo Nobes e Parker (2008), os sistemas contabilísticos destes países são de origem continental, baseados no *code law* (direito romano). Isto é, existe uma dependência entre a Contabilidade e a Fiscalidade bem como um grande foco em regras e normas contabilísticas.

- ii. Sociedades Cotadas - Optou-se por incidir o estudo apenas nas sociedades cotadas, como referido, uma vez que têm sido alvo de maiores exigências quanto ao relato de impostos diferidos.
- iii. Tipo de Mercado Bolsista - Apenas se selecionaram empresas do mercado contínuo, pelas suas especificidades. Na verdade, neste mercado existe a comunicação entre as diversas bolsas, possibilitando a negociação em tempo real e ter um único preço para as transações da Bolsa. Podem-se realizar operações de compra e venda num longo período, permitindo satisfazer aos clientes em qualquer lugar (Gordon e Luis, 2015).
- iv. Disponibilidade dos dados e amplitude de informação - À data do estudo, a informação mais recente era relativa ao período findo em 2014. Assim, escolheu-se este ano para a recolha de indicadores de desempenho (variáveis dependentes) e o ano de 2013 para os dados de impostos diferidos e outros (variáveis independentes). As características da empresa num ano só terão impacto no desempenho em períodos posteriores. Este facto é suportado na literatura por vários autores que analisam o desempenho futuro, normalmente até 3 anos para a frente, desfasados das características empresariais (Chludek, 2011a; Gucht e Gaeremynck, 2004; Gordon e Joos, 2004; Herbohn *et al.*, 2010). Numa outra perspectiva, também no IFRF (2011) se prevê que o lucro seja uma medida de desempenho. Vários indicadores são calculados com base nesta medida, mas de facto, o apuramento só é feito posteriormente à data de 31 de Dezembro do ano transato. Apesar de na literatura, ter sido comum analisar o desempenho com um período de tempo mais alargado, optou-se por restringir o presente estudo, apenas para o horizonte mínimo de análise, 1 ano. Desta forma, é possível e torna-se mais viável, amplificar a utilização de várias medidas de desempenho.

5.2.2 Critérios de Exclusão

Por outro lado, a exclusão das empresas foi efetuada com base em critérios bem delineados (ver detalhe das empresas no Anexo 5).

- i. Situação na Bolsa de Valores - Empresas em que as respetivas operações bolsistas tenham sido excluídas no período em análise, foram desconsideradas da amostra. Também foram eliminadas do estudo, as empresas que não apresentaram operações em ambos os períodos em análise, em 2013 e 2014. Adicionalmente, foram retiradas as empresas que foram excluídas da Bolsa, no ano de 2015, porque não facilitavam a

análise. Isto porque, com a exclusão, os dados históricos não estavam acessíveis, como por exemplo, a cotação das ações.

- ii. Natureza de Atividade e Setores Específicos - Existem atividades não geradoras de impostos diferidos (tanto ativos como passivos), no período em análise, pelo que as empresas que apresentavam este enquadramento foram excluídas. Por outro lado, existem setores com especificidades normativas e características específicas, pelo que também foram retirados. Dentro destes, destaca-se o setor financeiro, que engloba empresas da área da banca, seguros e do mercado regulador, e o setor desportivo. O mesmo princípio foi aplicado em estudos anteriores, nomeadamente Chludek (2011b) e Lopes (2014).
- iii. Período de Tributação Diferente - Verificou-se que, algumas empresas, sobretudo do mercado espanhol, apresentam as Demonstrações Financeiras num período diferente de 31 de Dezembro. Desta forma, de modo a manter a comparabilidade de resultados, estas empresas foram excluídas.

5.3. Dados

Definida a amostra, prosseguiu-se com a recolha de dados. Assim, extraiu-se uma lista das empresas da Bolsa de Valores de Lisboa – *Euronext* e Bolsa de Valores Espanhola – *Bolsas y Mercados Españoles* (BME). Obteve-se uma população ajustada final de 120 empresas não financeiras, das quais 37 são portuguesas e 83 são espanholas.

Definida a população-alvo do estudo, procedeu-se à análise dos dados com base na literatura existente. Com base nesta, verifica-se que os dados contabilísticos gerais (quantitativos) são recolhidos em bases de dados. Já em relação aos dados acerca de impostos diferidos e variáveis qualitativas como o tipo de empresa de auditoria externa, país e sector, são recolhidos manualmente através dos Relatórios de Contas, nomeadamente pelas notas explicativas - (Chludek, 2011a, 2011b). Esta investigação segue metodologias anteriores, com exceção de outros dados quantitativos, nomeadamente, ativo, passivo, capital próprio, resultado líquido do período, EBITDA, EBT. Estes itens são importantes para o cálculo de indicadores de desempenho empresarial e o que é notório nos Relatórios de Contas das entidades, é que para o mesmo indicador são realizados diferentes ajustamentos relativamente à forma de cálculo tradicional. De modo a garantir a fiabilidade e coerência de todos os dados, optou-se pela recolha manual destes dados.

Relativamente aos métodos utilizados para o tratamento de dados qualitativos, procedeu-se à Análise de Conteúdo (Chludek, 2011a; Chludek, 2011b; Gallego, 2005). Para o

tratamento de dados quantitativos, optou-se pelo Modelo de Regressão Linear Múltipla, com as necessárias variações, tendo em conta estudos anteriores (Arcelus *et al.*, 2005; Chandra e Ro, 1997; Chludek, 2011a, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Samara, 2014).

A Análise de Conteúdo depende das premissas do modelo de Regressão, pois com base nas variáveis qualitativas pretendidas é que se procederá ao estudo das notas explicativas. Desta forma, começa-se por apresentar o Modelo de Regressão Linear.

5.4. Modelo de Regressão Linear Múltipla

De forma a dar resposta ao objetivo “O3 - Procurar evidência do impacto causado pela forma de reconhecimento e divulgação dos ID, nos indicadores de desempenho empresarial”, é necessário proceder à análise estatística, nomeadamente através de Modelos de Regressão Linear, conforme estudos anteriores. O que se pretende é verificar como o desempenho é explicado pelos impostos diferidos. Desta forma, medidas de desempenho constituem as variáveis dependentes/explicadas e os impostos diferidos e características empresariais de controlo correspondem a variáveis independentes/explicativas.

Dada a subjetividade dos fluxos de caixa futuros, mencionada por Chludek (2011a, 2011b), não se incluíram os mesmos como variável dependente. As variáveis escolhidas foram as utilizadas em estudos anteriores, nomeadamente o EBITDA, EBT, EPS, MVALUE, ROI, ROE, ROS e TUR.

Relativamente, às variáveis independentes, consideraram-se três dimensões: i) o reconhecimento; ii) a divulgação e iii) fatores que influenciam o ID.

Para a dimensão i) utilizou-se o valor de AID e PID constante na Demonstração da Posição Financeira das contas consolidadas. As dimensões ii) e iii) irão ser explicadas, em detalhe, de seguida.

5.4.1 Índice de Conformidade de Divulgação

A elaboração desta técnica de agregação de informação é utilizada em várias áreas do conhecimento científico, nomeadamente na área de Gestão e Contabilidade (Bushee e Noe, 2000; Cooke, 1998; Devalle e Rizatto, 2013; Dragu e Tudor, 2011; Guggiola, 2010; Henriques, 2011; Lopes, 2014, 2016; Lopes e Rodrigues, 2007; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Oliveira *et al.*, 2006; Skinner, 1994; Wallace *et al.*, 1994).

De acordo com os estudos anteriores, o ICDI é construído pelo quociente entre o número de itens divulgados e o total de componentes analisadas, conforme se demonstra de seguida.

$$ICDI_i = \sum_{j=1}^e e_j / e \quad (1)$$

Fonte: Sistematização Própria com base na revisão científica

i = empresa i;

e = item a divulgar de impostos diferidos;

j = variável dicotómica (assume valor 1 se a componente j tiver sido divulgada; 0 caso contrário).

O ICDI tem em conta o que foi explanado no ponto 2.5. Desta forma, o número de itens totais em a análise são doze. O número de itens cumpridos terão em conta a explicação dada na secção indicada. Este índice irá ser incluído no Modelo de Regressão Linear, como se irá verificar no ponto 5.5. No entanto, os requisitos de divulgação dos impostos diferidos carecem de uma difícil compreensão e interpretação para os utilizadores da informação. Desta forma, as opções para o cumprimento de determinados itens é muito subjetiva e teve como base juízos de valor. Estes podem ser considerados como inibidores da análise e contribuem para o enviesamento da mesma.

Explicado o ICDI, passa-se, de seguida, para os fatores explicativos de impostos diferidos.

5.4.1 Fatores Explicativos de Impostos Diferidos

Conforme exposto anteriormente, para além da inclusão de ID nos Modelos de Regressão, também são incluídas variáveis de controlo. Isto é, são condicionantes dos mesmos, como demonstrado na literatura, pelo que se engloba na regressão, como forma de evitar enviesamentos.

De seguida, apresenta-se a importância de cada uma das variáveis explicativas.

Rácios de Liquidez

Uma das medidas mais evidenciadas na literatura é o nível de endividamento das empresas. Gordon e Joos (2004) afirmaram que a mensuração de ID não reconhecidos tem como objetivo, gerir o nível de endividamento das empresas. Este autor evidencia que este indicador e os impostos diferidos estão associados, na ótica da manipulação de resultados. O

método de contabilização de ID segundo a SSAP No.15, permite que os gestores possam aumentar os rácios de endividamento, ao divulgar elevados valores de PID que não foram reconhecidos. O mesmo acontece com os AID. Chandra e Ro (1997) corroboram esta evidência ao afirmar que os ID aumentam os rácios de endividamento quando as diferenças temporárias originárias excedem as que se revertem.

Por outro lado, o aumento do rácio de endividamento é expectável de reduzir divulgações globais devido à especificidade dos problemas de agência resultantes do endividamento (Chludek, 2011b). Mutawaa e Hewaidy (2010) encontra uma associação negativa entre o nível de endividamento e o ICDI, na análise de 12 normas do IASB. Concretamente, Lopes (2014) sustenta esta evidência ao encontrar uma associação e correlação negativa, estatisticamente significativa, entre o ICDI e o rácio de endividamento. No entanto, deve-se referir que, na análise de Lopes e Rodrigues (2007), identificaram-se os determinantes das divulgações segundo a IAS 32 e IAS 39, tendo-se chegado à conclusão que, em grandes empresas com um elevado nível de endividamento, existe também um elevado nível de divulgação de informação. Dragu e Tudor (2011) também corroboram este argumento com a análise da IAS 23.

Outros indicadores de liquidez referidos na literatura são o rácio de solvabilidade (Dragu e Tudor, 2011; Lantto e Sahlström, 2009; Van Greuning, 2011) e a autonomia financeira (Lantto e Sahlström, 2009). Na literatura não se apresentam evidências sobre associações entre o rácio de solvabilidade e os impostos diferidos. Numa outra vertente, a autonomia financeira é analisada por Lantto e Sahlström (2009). Estes descobrem que o reconhecimento de todas as diferenças temporárias diminui este rácio.

Dimensão da Empresa

Esta variável é utilizada como controlo, para a qualidade das Demonstrações Financeiras. É importante a inclusão da mesma, pois as grandes empresas tendem mais facilmente a reportar PID na Demonstração da Posição Financeira (Gucht e Gaeremynck, 2004). Leuz e Wysocki (2008) corroboram esta evidência, ao verificar que, existem custos fixos específicos associados às divulgações, como a preparação de relatórios financeiros. Este facto constitui um entrave para as pequenas empresas, porque não se geram economias de escala que diluam os custos. Chludek (2011b) refere que as empresas tipicamente familiares, onde a concentração de capital reside em poucos fundadores, tendem a reconhecer menos AID para prejuízos fiscais.

Esta evidência é consistente com vários autores, que encontram uma associação positiva e significativa entre a dimensão da empresa e o reconhecimento de ID (Dragu e Tudor, 2011; Lopes e Rodrigues, 2007; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Oliveira *et al.*, 2006; Wallace *et al.*, 1994).

Por outro lado, Gordon e Joos (2004) e Herbohn *et al.* (2010) reforçam a importância da variável dimensão da empresa, ao concluírem que é associada a fatores como o risco, o crescimento e decisões de natureza contábilística, que irão determinar o nível de não reconhecimento de AID.

País

Gallego (2004) afirma que é importante estudar a decomposição entre países na análise de ID, porque existem dois grupos i) os que reportam conforme as normas contábilísticas sem dependência fiscal; ii) aqueles que apresentam forte dependência fiscal. Nobes e Parker (2008) corroboram esta evidência ao concluir que o grupo de países i) são de origem anglo-saxônica (*common law* – direito comum) e ii) são de origem continental (*code law* - direito romano).

Van Greuning (2011) afirma que uma empresa do mesmo tipo de indústria, terá diferentes práticas de reconhecimento de ID devido às diferenças entre países. Isto porque, apesar da convergência contábilística internacional verificada em 2005, os normativos fiscais continuam a ser adotados consoante as especificidades de cada região. O autor refere que as normas fiscais para ativos e passivos são diferentes entre países, o que resultará em bases fiscais e consequências diferentes de ID.

Costa e Pais (2015), analisam as divergências de contabilização de ID pelas normas FASB e o IASB e, como tal, têm de integrar a variável dicotômica “País” na regressão, para fazer face ao objetivo pretendido. Constatam que, as normas FASB têm maior valor relevante para a empresa, pelo que esta conclusão também está associada à variável “País”, visto que os normativos estão em grupos de países/continentes diferentes – IASB (Europa) – países de origem continental; FASB (Estados Unidos da América) – países de origem anglo-saxônica (Nobes e Parker, 2008).

Tipo de Empresa de Auditoria

Tal como a dimensão da empresa, o tipo de empresa de auditoria serve como um controlo para assegurar a qualidade das Demonstrações Financeiras. As grandes empresas têm uma maior tendência em registar PID no Balanço, no entanto, a variável dimensão da empresa, não verifica a transparência e a fiabilidade das contas. Se os registos estiverem a ser realizados de forma incorreta, o auditor deve intervir. Desta forma, a variável auditoria assume importância no reconhecimento de ID (Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010).

Chludek (2011b) refere que pequenas empresas de auditoria são menos exigentes na análise dos requisitos de divulgação de ID. Normalmente reconhecem elevados montantes de AID para prejuízos fiscais. Mas, associa-se a um maior aumento de ID, na presença das maiores empresas de auditoria do mundo (BIG4). Este autor desagrega a variável tipo de auditoria em quatro variáveis dicotómicas e verifica essa associação positiva com duas empresas. Por outro lado, Lopes e Rodrigues (2007) e Oliveira *et al.* (2006) corroboram esta ideia.

Indústria

Segundo Van Greuning (2011), o setor em que se opera terá um grande efeito no reconhecimento de ID. Chludek (2011b) realça que é importante a segmentação por indústria devido a incentivos fiscais e práticas diferentes em cada um dos setores. Dyreng *et al.* (2010) reforça esta conclusão ao verificar que a origem de ID diverge dos ciclos de produção e operacionais, regras fiscais e normas contabilísticas, que são específicos de cada setor.

A variável indústria é incluída nos estudos, como variável de controlo, mas tem sido omissa dos modelos econométricos (Chludek, 2011a, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010). Por outro lado, Lopes (2014) inclui o tipo de indústria no Modelo de Regressão, em que se procura explicar o ICDI de impostos diferidos e observa que existe uma associação positiva, mas não significativa. Este conclui que o tipo de indústria está correlacionado positivamente com o ICDI, tal como Lopes e Rodrigues (2007) e Oliveira *et al.* (2006).

Existência de Prejuízos Fiscais

De acordo com o §35 da IAS 12, uma história recente de prejuízos fiscais, pode ser indicativo de perdas no futuro, ou seja o lucro tributável no futuro pode não estar disponível. Para controlar este enviesamento e perceção, vários autores têm utilizado a variável de

controlo LOSS, separando os resultados tributáveis positivos e negativos (Chludek, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Gordon e Joos, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Samara, 2014).

Chludek (2011b) encontra uma relação negativa com os AID. Por outro lado, Gucht e Gaeremynck (2004) encontram uma associação positiva entre a variável LOSS e o reconhecimento de PID. De facto, se a empresa reporta prejuízos, não irá pagar impostos durante um determinado período, pelo que os indicadores de desempenho serão mais favoráveis.

Explicado cada um dos fatores e as relações evidenciadas na literatura, é de salientar que, não existe uma regra científica para o número de variáveis a incluir no Modelo de Regressão Linear Múltipla. No entanto, evidencia-se uma corrente que induz para que exista uma variável explicativa por cada dez observações e outra que indica uma variável explicativa por cada cinco observações (Doane e Seward, 2008). Tendo em conta os fatores condicionantes de ID estudados cientificamente e as restrições da amostra, devido ao método de Análise de Conteúdo Manual, incluíram-se nove variáveis na presente investigação. Para além do AID, PID, ICDI, inclui-se também o nível de endividamento, dimensão da empresa, país, tipo de auditoria e indústria e a existência de prejuízos fiscais, tal como evidenciado cientificamente (Chludek, 2011a, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Gordon e Joos, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Lopes, 2014; Samara, 2014). Não se inclui a variável período temporal, porque tal como referido no ponto 5.2.1, os dados da presente investigação referem-se a 2013 e 2014, respetivamente refletidos nas variáveis independentes e dependentes. Por outro lado, as variáveis rácio de solvabilidade e autonomia financeira foram excluídas do modelo de regressão porque diminuíam a qualidade explicada dos modelos, bem como o nível de significância das variáveis.

5.5. Descrição de Variáveis e Equação da Reta

De forma a identificar as variáveis que permitiam um maior poder explicativo dos indicadores de desempenho, efetuaram-se dois modelos de regressão – um agregado e outro desagregado. De acordo com Lim (2014) é importante isolar estes efeitos e normalmente aplica-se na área contabilística, em questões relacionadas com as divulgações.

Para a elaboração dos modelos e análise estatística utilizou-se o *software IBM – Statistics SPSS 22*.

Em primeira instância, procedeu-se à análise dos seis pressupostos de regressão linear múltipla (Laureano, 2011), salientando-se a relação linear entre os coeficientes das variáveis explicadas e explicativas, a média dos erros ser de aproximadamente zero, a

homocedasticidade (variância constante), independência (Teste de *Durbin-Watson*), normalidade dos erros e ausência da multicolinearidade (medido pelo *Variance Inflation Factor* – VIF), ou seja, as variáveis independentes não estão fortemente correlacionadas ($5 < \text{VIF} < 10$).

Observadas as condições enumeradas, prosseguiu-se a análise com os modelos obtidos. Na Tabela 5 apresenta-se a descrição das variáveis incluídas na regressão.

Tabela 5: Descrição das variáveis

Tipo	Código	Métricas	Relação Esperada
Dependentes	TUR	Logaritmo do Volume de Negócios	
	EBITDA	Logaritmo natural do EBITDA	
	EBT	Logaritmo do EBT	
	ROS	Resultado Líquido/Total de Vendas e Prestação de Serviços	
Independentes	AID	AID/Total de Ativos	+
	PID	PID/Total de Ativos	-
	ICDI	Índice de Conformidade de Divulgação de Informação pela IAS 12	+
	LEV	Rácio de Endividamento	+
	TA	Logaritmo do Total dos Ativos	+
	PAÍS	País (1 - Espanha; 0 - Portugal)	?
	BIG4	Empresa de auditoria (1 - Auditada por Big4; 0 - caso contrário)	+
	IND	Sector de Atividade (1 - Sector Industrial; 0 - Setor Terciário)	?
	LOSS	EBT <0 = 1; 0 caso contrário	-

Fonte: Sistematização Própria com base em revisão científica

Com base nestas variáveis, evidenciam-se, de seguida, os modelos finais de Regressão Linear Múltipla, com os efeitos agregados e desagregados dos impostos diferidos.

- Modelo 1 (Efeito agregados de impostos diferidos)

$$PERF_{t+1} = \beta_0 + \beta_1 (AID \times ICDI)_{i,t} + \beta_2 (PID \times ICDI)_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 TA_{i,t} + \beta_5 PAÍS_{i,t} + \beta_6 BIG4_{i,t} + \beta_7 IND_{i,t} + \beta_8 LOSS_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$$(i=1, \dots, 120; t=2013)$$

- Modelo 2 (Efeito desagregado de impostos diferidos)

$$PERF_{t+1} = \beta_0 + \beta_1 AID_{i,t} + \beta_2 PID_{i,t} + \beta_3 ICDI_{i,t} + \beta_4 LEV_{i,t} + \beta_5 TA_{i,t} + \beta_6 PAÍS_{i,t} + \beta_7 BIG4_{i,t} + \beta_8 IND_{i,t} + \beta_9 LOSS_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

$$(i=1, \dots, 120; t=2013)$$

As variáveis foram incluídas simultaneamente no modelo de regressão (pelo recurso ao programa SPSS) para identificar qual a predição relativamente aos indicadores de

desempenho. A rejeição das hipóteses enumeradas (hipótese nula) é evidenciada por $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_{12} = 0; p < \alpha$; em que p representa a significância do modelo/variáveis e α são os níveis de significância de referência, respectivamente 1%, 5% e 10% (Laureano, 2011).

De referir que, as variáveis AID e ICDI foram agregadas no modelo 1, procurando refletir, apesar de forma não exata, o reconhecimento e a divulgação de ativos por impostos diferidos, pelo que foi denominada de RDAID. O mesmo aconteceu com o PID e ICDI, pelo que a nova denominação no modelo 1 passou a RDPID.

As medidas de desempenho dizem respeito ao ano de 2014 e são representadas por PERF. Apesar das variáveis finais mais significativas do desempenho serem o TUR, ROS, EBT e EBITDA, também se testou o ROI, ROE, EPS, e MVALUE, pois são as variáveis mais evidenciadas na literatura da seguinte forma:

- TUR - Representado pelo logaritmo natural do volume de negócios (Lopes, 2016);
- ROI - Medido pelo quociente entre o resultado líquido do período e o total de ativos (Arcelus *et al.*, 2005; Lopes, 2014, 2016) ou pelo quociente entre o EBT e o total de ativos (Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010);
- ROE - Calculado pela divisão entre o resultado líquido do período e o total de capital próprio da empresa (Lopes, 2014, 2016) ou pela divisão entre o EBT e o total de capital próprio (Gucht e Gaeremynck, 2004);
- ROS - Calculado pelo quociente entre o resultado líquido e o total de vendas e de prestação de serviços ou pelo quociente entre o EBT e o total de vendas acrescido das prestações de serviços (Grizzle *et al.*, 2015);
- EPS – O seu cálculo não foi realizado de forma manual. Este indicador foi extraído da Demonstração dos Resultados dos Relatórios de Contas. O resultado por ação pode ser básico ou diluído. De acordo com o que se encontrou na recolha de dados, sempre que ambos divergiam, escolheu-se o resultado básico por se considerar um indicador no seu estado puro. Por outro lado, existem empresas que não apresentam EPS. Estudos anteriores calculam este indicador através de estimativas de previsões futuras (Chludek, 2011a);
- EBITDA e EBT - Foram extraídos manualmente dos Relatórios de Contas, através da análise da Demonstração da Posição Financeira. Nem sempre estes indicadores são claros, sobretudo o EBITDA, o que levou a algumas suposições que podem enviesar a análise. Estudos anteriores (Chludek, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010) retiram estes indicadores de bases de dados e deflacionam as variáveis pelo número de ações.

Optou-se por seguir o método de Lopes (2014) e efetuar o logaritmo natural das variáveis. Matematicamente, se os valores são negativos efetua-se o módulo;

- MVALUE – Esta variável foi representada pela cotação das ações, tal como Chluddek, (2011a). Por vezes, também é representada pela capitalização do mercado bolsista que é dado pelo número de ações em circulação, multiplicado pela cotação das ações (Chluddek, 2011b; Samara, 2014). No entanto, como existe a limitação na recolha do número de ações em circulação, pela análise dos Relatórios de Contas, não se considerou este último indicador.

Por outro lado, para os fatores explicativos, que se baseiam no ano de 2013, encontram-se as seguintes:

Variáveis Independentes - Quantitativas

- Ativo e Passivo por Imposto Diferido – Estes dois indicadores foram extraídos da Demonstração da Posição Financeira, em concreto, na análise dos ativos e passivos não correntes, respetivamente. Como é comum nos estudos científicos deflacionaram-se estas variáveis pelo total de ativos (Chluddek, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010; Samara, 2014). Não se optou por deflacionar pelo total de ações porque este estudo não é focado na perspetiva dos investidores e, considera-se que o total de ativos é um indicador mais abrangente e puro;
- Índice de Conformidade de Divulgação – Foi calculado com base no ponto 5.4.1;
- Rácio de Endividamento – Este indicador é retratado pelo quociente entre o total de passivos e o total de ativos (Chluddek, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Lopes, 2014);
- Total de Ativos – Representa a dimensão da empresa e é calculado pelo logaritmo natural do total de ativos (Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Lopes, 2016) ou o logaritmo da capitalização de mercado (Chluddek, 2011b; Gordon e Joos, 2004);

Variáveis Independentes - Dicotômicas

- País - Assume o valor 1 se a empresa é espanhola e 0 se a empresa é portuguesa (Lopes, 2016);
- Tipo de Empresa de Auditoria – Toma o valor 1 se a empresa de auditoria é a *Deloitte*, *EY*, *PricewaterhouseCoopers* ou *KMPG* e 0 caso contrário (Chludek, 2011b; Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010; Lopes, 2014);
- Tipo de Indústria – Representa o valor 1 se o setor é secundário e 0 se o setor é terciário. Apesar da categorização ser diferente, aponta na mesma linha de Noga e Schnader (2013) que distingue a variável dicotômica com base nos códigos setoriais. Além disso, optou-se por separar os as empresas em setores de atividade específicos e depois agrupá-los em tipo de setor. Como se verificará no ponto 6.1., os setores evidenciados são o secundário e o terciário, pelo que foram estas categorias, as que foram escolhidas para integrar a variável tipo de indústria;
- Existência de Prejuízos Fiscais – Assume o valor 1 caso o EBT seja inferior a zero e 0 caso contrário.

Procedeu-se à replicação dos Modelos de Regressão, utilizando apenas uma métrica para cada dimensão (ROI, ROE e ROS). As conclusões não se modificaram de forma substancial pelo que diferentes métricas conduzem a resultados semelhantes, a qualidade do modelo não se altera. Mas, de realçar que sendo o numerador, o resultado líquido do período, os resultados são mais satisfatórios.

Após a descrição das variáveis, apresenta-se um resumo das principais variáveis incluídas nos modelos na Tabela 5.

5.6. Análise de Conteúdo

Efetuada a análise quantitativa, é importante referir como se analisaram as componentes qualitativas. A Análise de Conteúdo incidu sobre os Relatórios de Contas Consolidados das sociedades que integravam as Bolsas de Valores portuguesa e espanhola à data de 31 de Dezembro de 2013.

É de realçar que, a análise de impostos diferidos revela-se matéria inócua, ambígua e de difícil compreensão, pelo que pode existir algum enviesamento da análise. No Anexo 6, apresentam-se algumas tomadas de decisão relativamente a interpretação dos itens de divulgação da IAS 12. Cada preparador segue orientações diferentes na preparação dos relatórios e releva as transações de forma subjetiva. Caso disso, é que em algumas empresas verifica-se que, as transações se encontram relevadas por categorias gerais de ativos e passivos, como ativos fixos tangíveis, intangíveis, provisões, outras contas a pagar. Mas, em outras empresas pode-se encontrar uma categorização mais específica como a depreciação de ativos fixos tangíveis, mais-valias contabilísticas, acréscimos.

Para tentar estandardizar a análise, foi construída uma tabela com as principais rubricas de reconhecimento de impostos diferidos encontradas nos Relatórios de Contas (23 itens). Criada a lista, verificaram-se as transações que estavam origem de AID ou de PID – ver Anexo 7. Reforçar que, por exemplo, é comum aparecer ou a transação i) amortização/depreciação de ativos, ii) ativos tangíveis/intangíveis; iii) reavaliação de ativos. Nestas circunstâncias, teve-se de separar em três transações porque como se constatou no ponto 2.4, o item i) origina uma transação, o ii) não se sabe o que pode originar, mas pode refletir i) e iii), como também por exemplo perdas por imparidade e iii) origina uma transação.

Agregadas as transações por tipo de diferença temporária, também é importante verificar se a transação está a afetar a Demonstração de Resultados ou o Capital Próprio. No §81 g) ii) e a) da IAS 12 são relevados estes requisitos. Estudos anteriores, não efetuam esta separação, no entanto, para se fornecer uma visão mais abrangente da forma como estão as ser efetuadas as divulgações, procedeu-se a esta análise. Caso o mesmo item afete ambas as rubricas é incluído numa componente “Ambos” e caso não se refira explicitamente é considerado em “Outros” (Chludek, 2011b; Jensen e Meckling, 1976). Na verdade, o que acontece é que muitas empresas não efetuam a desagregação pelos respetivos efeitos.

Também é de referir que, a variável tipo de indústria foi construída com base no *Industry Classification Benchmark* (ICB), índice de classificação das empresas da *Euronext* (Figura 9). Optou-se por adaptar a classificação setorial do BME para o índice da *Euronext*,

por uma questão de uniformidade e para abranger um vasto leque de segmentos. Por outro lado, a variável tipo de empresa de auditoria foi analisada com base na Certificação Legal de Contas/Relatório de Auditoria, partes integrantes do Relatório de Contas.

Figura 9: Classificação de Setores conforme a Euronext

Nº	Setor	Descrição
1	Petróleo e Gás	Produção e Energias Alternativas
2	Materiais Básicos	Indústria Química, Papel, Metais, Mineração e Silvicultura
3	Indústrias	Construção e Materiais, Indústria Aeroespacial e da Defesa Equipamento eletrônico e de transporte; Engenharia
4	Bens de Consumo	Produtores de bebidas e gêneros alimentícios, Construção residencial, Bens de lazer, Tabaco
5	Saúde	Equipamentos, Medicamentos, Serviços, Biotecnologia
6	Serviços ao Consumidor	Retalho, Media, Viagens e Lazer
7	Telecomunicações	Comunicações Fixas e Móveis
8	Serviços Básicos	Gás, Água, Eletricidade
9	Tecnologia	<i>Software, Hardware</i>

Fonte: Sistematização Própria com base em ICB (2012)

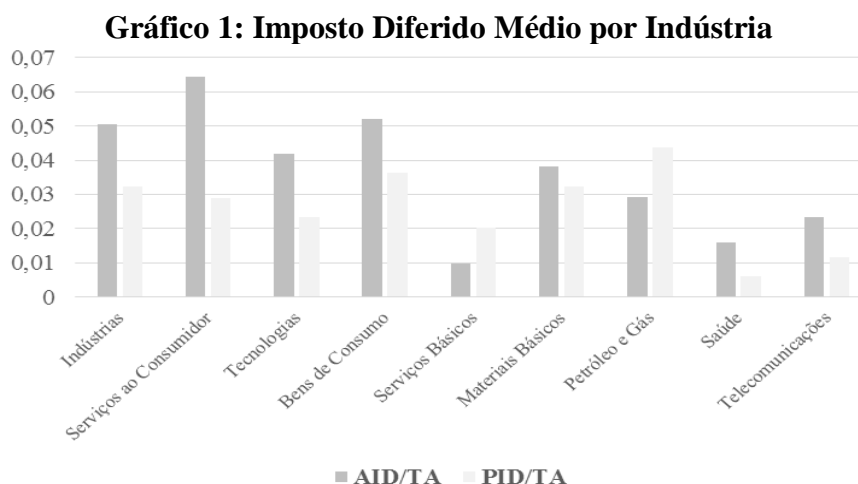
Após a revisão da literatura, definição de objetivos, desenho da metodologia, procede-se à apresentação dos resultados e à verificação de como estes estão a ir de encontro às questões de investigação.

6. Discussão de Resultados

É importante a caracterização da população ajustada, para verificar se a mesma segue alguma tendência específica e se está relacionada com os resultados finais obtidos. Estes foram alcançados com base ao recurso do *software* IBM – *Statistics SPSS 22*, conforme explicado. Desta forma, todos os dados referidos nos gráficos, tabelas e figuras que se apresentam de seguida, tiveram como base o recurso ao SPSS.

6.1. Caracterização da População Ajustada

Num universo de 120 empresas, 37 portuguesas e 83 espanholas, observa-se que existe uma concentração no setor secundário (69%), sobretudo devido ao micro setor *Indústrias* e *Bens de Consumo*. O remanescente 31% diz respeito ao setor terciário - Tabela 6. Em termos micro, a subdivisão é de 9% em 1- *Petróleo e Gás* e 2 - *Materiais Básicos*; 29,2% em 3 - *Indústrias*; 21% com 4 - *Bens de Consumo*; 1,7% em 5 - *Saúde*, 16,7% nos 6 - *Serviços ao Consumidor*, 4,2% 7 - *Telecomunicações*, 2,5% 8 - *Serviços Básicos* e 6,7% em 9 - *Tecnologias*. Mas, é importante observar a relação entre o reconhecimento de imposto diferido e o setor de atividade, pelo que se apresenta o Gráfico 1.



A decomposição de impostos diferidos pelos setores, em termos macro, é semelhante ao estudo de Chluddek (2011b), exceto em que no presente estudo, existe em termos médios, um maior montante reconhecido em AID do que em PID. Existe um maior reconhecimento médio de AID no setor dos *Serviços ao Consumidor* (sobretudo devido a empresas do ramo dos *Media*), seguido do setor dos *Bens de Consumo*. Por outro lado, existe um maior reconhecimento de PID no setor dos *Recursos Básicos – Petróleo, Gás*, seguido dos setores de *Bens de Consumo* e *Materiais Básicos*. Esta tendência de concentração em determinado tipo de setor está em consonância com os Modelos de Regressão. De facto, a variável tipo de

indústria é estatisticamente significativa para ambos os modelos com e sem efeito desagregado de impostos diferidos, mas apenas se verifica para 2 modelos: do *Turnover* e do EBITDA (TUR: $p=0,095$, EBITDA: $p=0,053$; TUR : $p=0,097$, EBITDA: $p=0,089$) para os modelos 1 e 2 respetivamente. Através do Teste de Independência para a Igualdade de Duas Médias, procedeu-se à análise da disparidade entre populações (Laureano, 2011). É possível inferir que existem evidências estatísticas para indicar a existência de uma composição média do tipo de indústria diferente entre Portugal e Espanha.

Os AID e o ICDI têm uma distribuição média que é diferente em Portugal e Espanha (Teste de Levene: $F=12,891$; $p=0,000$; $F=0,013$; $p=0,910$; Teste t para 2 médias: $p=0,000$; $p=0,068$), respetivamente para um nível de significância de 1% para AID e 10% para ICDI. O mesmo não se verifica para o PID.

Das empresas analisadas, verifica-se ainda que 111 (92,5%) são auditadas por uma empresa de auditoria BIG4. Salienta-se que destas, as empresas que representam um maior volume de transações são a *Deloitte* (34%), seguida da *PricewaterhouseCoopers* (32%) – Anexo 8. É importante referir que não existe divergência, em termos médios, da composição do AID, PID pelo facto da empresa ser BIG4 ou ser auditada por outra empresa (Teste de Levene: $F=0,083$; $p=0,774$; $F=1,177$; $p=0,280$; Teste t para 2 médias: $p=0,230$; $p=0,133$). No entanto, já existem evidências estatísticas para aferir que a composição média do ICDI é divergente pelo tipo de indústria ($F=0,009$; $p=0,924$; Teste t para 2 médias: $p=0,087$).

Tabela 6: Frequências das variáveis dicotómicas

Variáveis	Categorias	N	%
PAÍS	- Portugal	37	31%
	- Espanha	83	69%
BIG4	- NO BIG4	9	8%
	- BIG4	111	93%
IND	- Setor Terciário	37	31%
	- Setor Secundário	83	69%

As principais estatísticas descritivas encontram-se evidenciadas na Tabela 7.

Tabela 7: Estatísticas Descritivas das principais variáveis

Variáveis	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-Padrão
TUR	120	12,880	24,830	20,294	2,202
ROS	120	-3,640	0,940	-0,028	0,449
EBITDA	120	-18,580	24,470	16,308	8,965
EBT	120	-20,520	22,230	12,262	12,924
AID	120	0,000	0,270	0,048	0,055
PID	120	0,000	0,170	0,032	0,032
ICDI	120	0,000	0,900	0,536	0,175
LEV	120	0,000	1,340	0,674	0,236
TA	120	17,170	25,500	20,996	2,017

Caracterizada a população, deve-se analisar como estão a ser alcançados os objetivos.

6.1.1 O1 e O2 - Reconhecimento e Divulgação de Impostos Diferidos

Tendo em conta que os objetivos O1 e O2 da investigação se referem à caracterização do reconhecimento e divulgação de impostos diferidos, respetivamente, apresenta-se de seguida, as ilações quanto à população em estudo. Para dar resposta aos objetivos referidos, evidenciam-se, nomeadamente, as transações que originam impostos diferidos.

Em termos globais, num ICDI composto por 12 itens, verifica-se pela Tabela 7, que, em média, as empresas divulgam apenas metade dos itens. Não existe nenhuma empresa que divulgue a totalidade dos itens, o que reforça a ideia já anteriormente explanada da dificuldade de interpretação e a quantidade de requisitos exigidos pela IAS 12. O Grupo CAF – *Construcción Y Auxiliar e de Ferrocarriles* é a empresa que mais divulga informação sobre impostos diferidos e a *Europac* é a única empresa que não divulga nenhuma informação nas notas explicativas acerca de AID e PID que foram reconhecidos.

É de salientar que a IAS 12 não refere que, quando a empresa, pela sua natureza da atividade não se enquadre em algum requisito da norma, de forma a cumprir todas as divulgações, deva explicitar as razões pelas quais o pressuposto não é aplicável. Desta forma, a análise fica limitada. Apesar dessas condicionantes, na análise efetuada verifica-se que, o item 2 (impacto das alterações/criação de impostos), 4 (impacto das alterações de políticas contabilísticas), 6 (montante e data de validade de AID não reconhecido na Demonstração da Posição Financeira devido a prejuízos) e 10 (quantia de impostos diferidos relativos a itens pouco frequentes, como operações descontinuadas e dividendos) são menos frequentes nas divulgações. Por outro lado, o item 1 (identificação e descrição de diferenças temporárias) e o item 8 (quantia de AID e PID representada na Demonstração da Posição Financeira) são os

mais divulgados. De salientar que, estes itens mais frequentemente divulgados, não constituem a base mínima para a compreensão do reconhecimento de impostos diferidos.

Também se constata que existe um maior valor despendido e número de transações para AID. Mas, uma porção significativa das transações registadas tanto para AID e PID não são claras quanto à natureza da classificação – registo na Demonstração de Resultados ou na Demonstração do Outro Rendimento Integral.

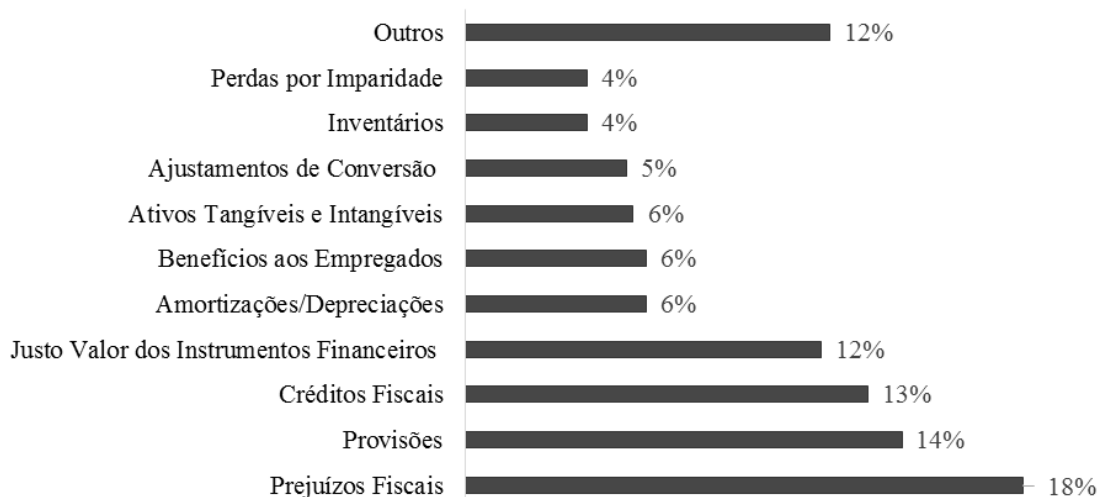
De seguida, detalhe-se a tendência do reconhecimento e divulgação de impostos diferidos pelos tipos de diferenças temporárias.

Ativos por Impostos Diferidos

Das empresas analisadas, constata-se que 3 não reconhecem (não existe valor na Demonstração da Posição Financeira) e adicionalmente 3 empresas também não divulgam AID (não aparece o registo de transações nas notas explicativas). No entanto, estas empresas não são as mesmas. A *Imobiliária Grão Pará*, *Luz Saúde e Sniace*, não reconhecem AID nas contas consolidadas. Das empresas que não reconhecem AID, de facto a *Imobiliária Grão Pará*, *Sniace* não reconhecem nem divulgam nenhuma transação originária de impostos diferidos. Mas, a *Luz Saúde* segue a ótica da compensação de saldos, pelo que divulga as transações que geraram AID, apesar de não serem suficientes para o reconhecimento na Demonstração da Posição Financeira. Mas para além das empresas referidas, adicionalmente 3 empresas *Europac*, a *Fersa* e a *International Airlines Group* não divulgam as transações que originaram ativos por impostos diferidos – *Europac* (não tem notas explicativas), *Fersa* (não apresenta detalhe das transações) e *International Airlines Group* (não desagrega as transações em AID e PID) Este facto limita a compreensibilidade e a justificação do reconhecimento de ativos por impostos referidos, conforme o § 82 a) da IAS 12.

Excluindo itens vagos, verificaram-se 451 observações de transações que geram AID.

Em termos globais, a natureza das transações que originam o reconhecimento de AID encontram-se assinaladas no Gráfico 2.

Gráfico 2: Transações que geram Ativos por Impostos Diferidos

Fonte: Sistematização Própria com base na Análise de Conteúdo

É evidenciado que o maior registo de AID refere-se a prejuízos fiscais (18%), seguido de provisões (14%), créditos fiscais (13%) e justo valor dos instrumentos financeiros, que engloba derivados, instrumentos de cobertura e ativos disponíveis para negociação (12%). De realçar que, algumas transações não são de natureza típica de AID porque existe a compensação de saldos e poderá resultar de um movimento que diga respeito a uma anulação (ver ponto 2.4.3). Estas conclusões apontam na mesma lógica do estudo de Chludek (2011b) e a importância das provisões está alinhada com a investigação de Gallego (2004).

Na categoria “Outros”, que representa 12% das observações, encontram-se vários itens com destaque para o *goodwill*, acréscimos, diferimentos e reavaliação de ativos (excedentes de revalorização), cada um representando 2%.

Em termos de divulgações de AID, verifica-se que em 48% das observações não é especificada a natureza da sua classificação, ou seja, itens registados diretamente em capital próprio ou em resultados. Constata-se pois, um elevado grau de incumprimento de dois critérios de divulgação da IAS 12 - §81a) e g) alínea ii).

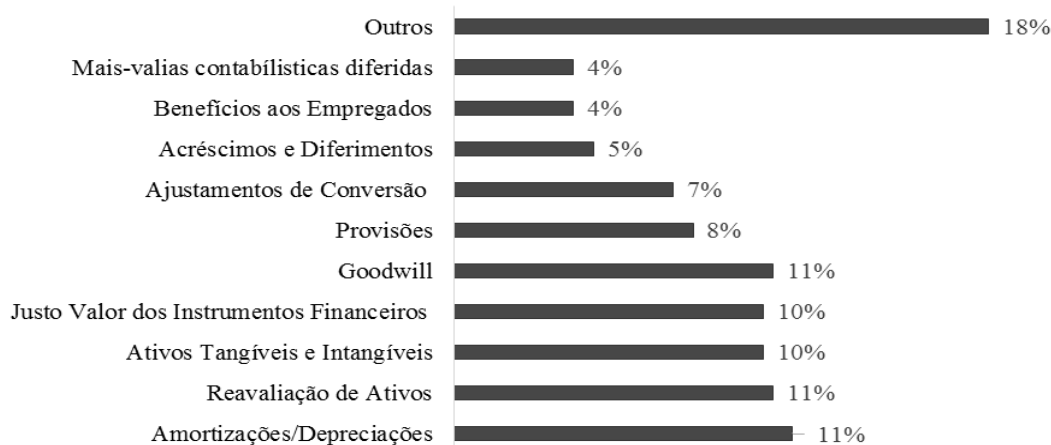
É possível desagregar o efeito na Demonstração de Resultado em 39% das observações. Desta forma, observa-se que as principais transações que afetam esta demonstração são as provisões, prejuízos e créditos fiscais, perdas por imparidade e transações relacionadas com ativos fixos tangíveis e intangíveis. Por outro lado, 7% das observações referem-se a transações registadas no capital próprio, que na sua grande maioria são relativas ao justo valor de instrumentos derivados. As observações remanescentes baseiam-se em transações que tanto foram registadas em capital próprio como em resultados.

Passivos por Impostos Diferidos

Da população em estudo, observa-se que 6 empresas não procedem ao reconhecimento de PID – *Cofina, Amper, Inypsa, Faes Farma, Jazztel e Solaria*. No entanto, verifica-se que 2 empresas divulgam as transações originadoras de impostos diferidos (*Faes Farma e Jazztel*) devido à compensação de saldos. Por outro lado, 3 empresas (*International Airlines Group, Tecnom e Vocento*) reconhecem impostos diferidos, mas não procedem à sua adequada divulgação, violando um dos requisitos da IAS 12 - §82 a).

Tal como os AID, excluíram-se as transações vagas. Das 394 observações de transações originadoras de PID (Gráfico 3), verifica-se que, as mais recorrentes dizem respeito a amortizações/depreciações (11%), excedentes de revalorização de ativos (11%), ativos tangíveis e intangíveis e justo valor dos instrumentos financeiros (10% cada um).

Gráfico 3: Transações que geram Passivos por Impostos Diferidos



Fonte: Sistematização Própria com base na Análise de Conteúdo

Relativamente às divulgações de PID, verifica-se que em 49% das observações não se refere onde está classificado o imposto diferido, ou seja, em capital próprio ou em resultados do período. 38% das observações dizem respeito a registos de resultados, sendo os que assumem maior relevância são as amortizações/depreciações de ativos, *goodwill*, mais-valias. Relativamente aos registos em capital próprio (7%), releva-se sobretudo o justo valor dos instrumentos derivados.

Evidenciada a caracterização do reconhecimento e divulgação de impostos diferidos nas 120 empresas analisadas, para satisfazer o objetivo “O3: Verificar a relação das duas dimensões referidas com o desempenho empresarial”, apresentam-se os Modelos de Regressão Linear Múltipla.

6.1.2 O3 – Modelo de Regressão Linear

Na Tabela 8 e 9 encontram-se os modelos, respetivamente com os efeitos agregados e desagregados. São evidenciados os modelos com maior qualidade, ou seja, cujas variáveis dependentes conseguem ser explicadas num maior número de casos pelas variáveis independentes. Como indicador de qualidade do modelo considerou-se o coeficiente do r^2 ajustado, por ser mais puro e fiável. De facto, este representa a proporção da variância da variável dependente que é explicada pelas variáveis independentes incluídas no modelo (Laureano, 2011). Optou-se por não apresentar os modelos cujo r^2 ajustado se situasse abaixo de 15%, por se considerar que tem pouco poder explicativo e tendência similar é seguida por Lopes (2014).

Em termos de indicadores apresentados, o coeficiente β representa a variação média da variável dependente (indicador de desempenho) por cada variação unitária da respetiva variável explicativa, mantendo tudo o resto constante. De salientar que, a interpretação depende da unidade da variável dependente. Na verdade, enquanto o ROS é representado por percentagem, o *Turnover*, EBITDA e EBT são valores absolutos. Por outro lado, o teste F para verificar a aderência global do modelo, permite evidenciar se alguma das variáveis independentes contribui para explicar a variação dos indicadores de desempenho. (Laureano, 2011).

Após a explicação dos parâmetros estatísticos, observa-se que em termos gerais, os modelos 1 e 2 não apresentam diferenças significativas quanto à qualidade global do modelo. No entanto, deve-se analisar cada caso específico, pois a significância das variáveis pode ser um fator essencial na decisão. Independentemente desta situação, o reconhecimento e divulgação de impostos diferidos tem maior impacto em quatro medidas de desempenho – TUR, EBT, ROS e EBITDA. Em ambos os modelos, a variável TUR é a influenciada pelo reconhecimento e divulgação de impostos diferidos (R^2 ajustado=85,30%; Modelo 1: $F=86,988$; $p=0,000$; Modelo 2: $F= 77,742$; $p=0,000$). No Modelo 1, as variáveis que contribuem para um maior poder explicativo do modelo (estatisticamente significativas) são o TA, BIG4, IND e LOSS. Por outro lado, no modelo 2 são o AID, PID, ICDI, TA, BIG4, IND. A atuação conjunta das variáveis significativas explica a variação dos indicadores de desempenho em cada modelo.

Considera-se que o Modelo 2 do TUR é melhor para verificar o impacto do reconhecimento e divulgação de ID no desempenho empresarial, pois as principais variáveis de impostos diferidos são estatisticamente significativas. Relativamente, ao EBT constata-se

que, a qualidade global do Modelo 1 é melhor face ao Modelo 2 (Modelo 1: r^2 ajustado=48%; $F=14,729$; $p=0,000$; Modelo 2: r^2 ajustado=46,70%; $F= 12,580$; $p=0,000$). Em termos de significância de variáveis, neste caso é o Modelo 1 dos efeitos agregados, que permite ter mais e melhores variáveis com poder explicativo. Isto é, as variáveis estatisticamente significativas são o AID, PID (com um nível de significância de 5%) e LOSS (com significância de 1%). Na mesma lógica que o EBT, o ROS consegue ser melhor explicado pelos impostos diferidos no Modelo 1, apesar do r^2 ajustado ser ligeiramente superior no Modelo 2.

Por fim, comparativamente a outros indicadores evidenciados, o EBITDA é o que consegue ser menos explicado pelos impostos diferidos em ambos os modelos, tanto em termos globais, como em específico nas variáveis.

É de salientar que os modelos de regressão com as variáveis dependentes de desempenho, TUR e ROS representam um contributo para o estudo dos impostos diferidos. Na verdade, tal como foi mencionado anteriormente, estes estão dependentes de retornos futuros e a expectativa do volume de negócios será economicamente um bom indicador. Por outro lado, estudos anteriores sobre outras medidas contabilísticas já utilizam o TUR (Dragu e Tudor, 2011; Lopes, 2016). O ROS não tem sido alvo de pesquisa significativa e um dos estudos realizados verificou que esta variável não era estatisticamente significativa nos modelos de regressão (Lopes, 2016).

Tabela 8: Modelo de Regressão (1) – Efeito Agregado

Variáveis	1.TUR		2.EBT		2.ROS		4.EBITDA	
	β	Sig.	β	Sig.	β	Sig.	β	Sig.
Constante	-0,24	0,784	3,524	0,715	-0,093	0,810	-9,944	0,201
RDAID	1,986	0,468	60,216	0,047**	-0,558	0,644	-23,097	0,341
RDPID	1,585	0,727	-99,799	0,048**	3,422	0,09*	33,459	0,406
LEV	0,057	0,877	2,326	0,568	-0,313	0,057*	2,158	0,51
TA	0,921	0,000***	0,726	0,128	-0,002	0,932*	1,075	0,006***
PAÍS	0,120	0,512	1,830	0,363	0,028	0,732	3,89	0,017**
BIG4	1,385	0,000***	-2,881	0,409	0,422	0,003***	3,952	0,16
IND	-0,295	0,095*	-2,039	0,294	-0,058	0,456	-3,038	0,053*
LOSS	-0,338	0,099*	-21,053	0,000***	-0,425	0,000***	-8,273	0,000***
R²Ajustado	85,30%		48,00%		30,80%		30,20%	
Estatística F	86,988		14,729		7,61		7,451	
Sig	0,000		0,000		0,000		0,000	
Durbin-Watson	2,025		2,158		2,268		2,18	
VIF	[1,100;1,248]							

Notas: *** Sig <0,01; ** Sig <0,05; *Sig <0,1

β - Coeficiente Não Estandarizado (Optou-se pela sua inclusão, porque aparece a constante da regressão)

Sig - Nível de Significância

Tabela 9: Modelo de Regressão (2) – Efeito Desagregado

Variáveis	1.TUR		2.EBT		2.ROS		4.EBITDA	
	β	Sig.	β	Sig.	β	Sig.	β	Sig.
Constante	-0,353	0,129	4,001	0,677	-0,145	0,765	-10,696	0,165
AID	1,249	0,000***	20,421	0,244	0,282	0,000***	7,706	0,581
PID	0,087	0,049**	-58,619	0,042**	1,888	0,864	8,468	0,711
ICDI	0,544	0,092*	-2,011	0,709	-0,305	0,504	-3,773	0,381
LEV	-0,043	0,303	2,047	0,623	-0,263	0,002***	3,324	0,318
TA	0,915	0,000***	0,78	0,110	0,005	0,043**	1,147	0,004***
PAÍS	0,151	0,513	2,003	0,350	-0,024	0,194	2,875	0,094*
BIG4	1,331	0,006***	-2,818	0,432	0,461	0,092*	4,456	0,121
IND	-0,293	0,097*	-1,936	0,325	-0,041	0,636	-2,682	0,089*
LOSS	-0,337	0,106	-20,504	0,000***	-0,460	0,869	-9,066	0,000***
R ² Ajustado	85,30%		46,70%		31,50%		29,40%	
Estatística F	77,742		12,580		7,090		6,509	
Sig	0,000		0,000		0,000		0,000	
Durbin-Watson	1,922		2,161		2,255		2,236	
VIF	[1,097;1,318]							

Notas: *** Sig <0,01; ** Sig <0,05; *Sig <0,1

β - Coeficiente Não Estandarizado (Optou-se pela sua inclusão, porque aparece a constante da regressão)

Sig - Nível de Significância

De forma a apresentar as correlações bilaterais entre as variáveis, apresentam-se as Tabela 10 e Tabela 11, com as correlações de *Pearson* de ambos os modelos. A análise tem um maior foco no Modelo 2, desagregado, porque apresenta o efeito isolado das variáveis.

As variáveis estatisticamente significativas associadas com TUR são ICDI, TA, PAÍS, IND e LOSS ($r = 0,279$; $p=0,002$ / $r = 0,910$; $p=0,000$ / $r = 0,189$; $p=0,039$ / $r = -0,204$; $p = 0,025$, respetivamente). Esta associação é positiva e, em geral fraca, com exceção da dimensão da empresa, que apresenta uma associação forte. Por outro lado, existe uma relação negativa com a existência de prejuízos fiscais. No Modelo 1, as conclusões são semelhantes, alterando-se a significância do ICDI para a variável RDPID ($r = 0,244$; $p = 0,01$).

Por outro lado, em ambos os modelos, o EBT e ROS são associados significativamente com o LEV e LOSS ($r = -0,673$; $p = 0,000$ / $r = -0,211$; $p = 0,021$).

Relativamente ao EBITDA, podem ser extraídas semelhantes conclusões para ambos os modelos. Este indicador é associado significativamente com o TA, PAÍS, IND, LOSS.

Após se encontrarem estes quatro modelos, continuou-se a regressão das variáveis independentes com outros indicadores de desempenho, como o ROI, ROE, EPS, MVALUE, tendo-se encontrado conclusões análogas para ambos os modelos. O que se constata é que, apesar de se encontrarem correlações significativas, no geral, os modelos têm uma qualidade reduzida (Modelo 2: ROE – $F=3,787$; $p=0,000$; r^2 ajustado=15,1%; ROI – $F= 3,787$; $p=0,000$;

r^2 ajustado=17,4%; EPS – F= 1,947; p=0,053; r^2 ajustado=6,8%. MVALUE – F= 1,839; p=0,069; r^2 ajustado=6%).

Tabela 10: Matriz de Correlações de Pearson - modelo 1

VARIÁVEIS	TUR	ROS	EBITDA	EBIT	RDAID	RDPID	LEV	TA	PAÍS	IND	BIG4	LOSS
TUR	1											
ROS	0,305**	1										
EBITDA	0,0001	0,531**	1									
EBIT	0,000	0,230*	0,365**	1								
RDAID	0,021	0,011	0,000	0,012	1							
RDPID	0,129	-0,067	-0,070	0,898	0,078	1						
LEV	0,159	0,466	0,446	0,115	0,398	0,097	1					
TA	0,244**	0,135	0,209	-0,134	-0,075	0,290	0,046	1				
PAÍS	0,007	0,142	-0,099	0,146	0,111	0,256**	0,616	0,175	1			
IND	-0,014	-0,338**	0,021	-0,211*	0,418	0,005	-0,097	0,057	0,152	1		
BIG4	0,882	0,000	0,283	0,027	0,226	0,046	0,291	0,275**	0,096	0,015	1	
LOSS	0,910**	0,155	0,381**	0,061	0,096	0,146	-0,194*	0,002	0,218*	0,867	-0,002	1
	0,000	0,092	0,000	0,510	0,003	0,617	0,034	0,021	0,017	-0,061	0,508	0,979
	0,189*	0,048	0,187*	0,009	0,296	0,046	0,873	0,818	0,040	0,508	0,979	
	0,039	0,604	0,040	0,926	0,042	0,199*	0,015	0,021	0,017	-0,061	0,508	
	0,409**	0,323**	0,227*	-0,077	0,647	0,029	0,340**	-0,162	0,040	0,508	0,979	
	0,000	0,000	0,013	0,402	0,198*	0,023	0,000	0,076	0,667	0,508	0,979	
	-0,032	-0,025	-0,094	-0,673**	0,030	0,801	0,000	0,076	0,667	0,508	0,979	
	0,728	0,785	0,306	0,000	0,030	0,801	0,000	0,076	0,667	0,508	0,979	
	-0,204*	-0,480**	-0,429**	-0,673**	0,198*	0,023	0,340**	-0,162	0,040	0,508	0,979	
	0,025	0,000	0,000	0,000	0,030	0,801	0,000	0,076	0,667	0,508	0,979	

Nota: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1

Fonte: Autoria Própria com base no IBM SPSS Statistics 22

Tabela 11: Matriz de Correlações de Pearson – modelo 2

VARIÁVEIS	TUR	ROS	EBITDA	EBIT	AID	PID	ICDI	LEV	TA	PAÍS	IND	BIG4	LOSS
TUR	1												
ROS	,305**	1											
EBITDA	,509**	,531**	1										
EBIT	,210*	,230*	,365**	1									
AID	,088	-0,031	0,012	-0,055	1								
PID	,150	0,105	0,044	-,193*	0,012	1							
ICDI	,102	0,252	0,631	0,034	0,900	-0,003	1						
LEV	,279**	-0,041	0,023	0,029	-0,008	0,975	0,082	1					
TA	,910**	0,155	,381**	,202*	0,056	0,174	,249**	0,046	1				
PAÍS	,000	0,092	0,000	0,027	0,545	0,057	0,006	0,616	0,175	1			
IND	,189*	0,048	,187*	0,061	,324**	0,073	-0,163	-0,097	0,057	0,152	1		
BIG4	,039	0,604	0,040	0,510	0,000	0,429	0,075	0,291	,275**	0,096	0,015	1	
LOSS	,409**	,323**	,227*	0,009	0,102	0,106	,186*	-,194*	0,002	,218*	0,867	-0,002	1
	,000	0,000	0,013	0,926	0,266	0,247	0,042	0,034	0,015	0,017	0,040	0,667	0,508
	-0,032	-0,025	-0,094	-0,077	0,000	,181*	0,044	0,015	0,021	0,818	-0,162	0,076	0,979
	0,728	0,785	0,306	0,402	0,998	0,048	0,632	0,873	0,818	0,017	-0,061	0,076	0,979
	-,204*	-,480**	-,429**	-,673**	,237**	0,090	-0,071	,340**	-0,162	0,040	-0,061	0,076	0,979
	0,025	0,000	0,000	0,000	0,009	0,327	0,438	0,000	0,076	0,667	0,508	0,979	0,979

Nota: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1

Fonte: Autoria Própria com base no IBM SPSS Statistics 22

Relativamente à relação com os fatores explicativos, ambos os modelos seguem as mesmas tendências. Focando no Modelo 2, que apresenta os efeitos desagregados, evidenciam-se as principais conclusões:

Nível de Endividamento – Existe uma relação negativa do AID com o LEV, contrariamente ao que tem sido verificado na literatura. No entanto, é de referir que na literatura tem sido estudada a relação com o não reconhecimento de AID relativo a prejuízos fiscais, o que faz aumentar os níveis de endividamento. Portanto, será necessário um foco de investigação adicional nesta área. Por outro lado, o PID tem uma associação positiva com o LEV, corroborando os estudos de Chandra e Ro (1997); Gordon e Joos (2004). Por outro lado, os níveis de divulgação deveriam ser menores quando aumentam os rácios de endividamento (Chluddek, 2011b), no entanto, os resultados apontam que estes indicadores têm uma associação positiva. Esta evidência é consistente com os resultados de Lopes e Rodrigues (2007) e Devalle e Rizatto (2013)

Dimensão da Empresa – Em termos gerais, verifica-se que, esta variável tem uma associação positiva com os impostos diferidos, tendo em particular uma associação positiva e significativa com o ICDI. Este facto corrobora o que é evidenciado na literatura, em que empresas de maior dimensão tendem a reconhecer mais impostos diferidos (Dragu e Tudor, 2011; Gucht e Gaeremynck, 2004; Leuz e Wysocki, 2008; Lopes e Rodrigues, 2007; Mutawaa e Hewaidy, 2010; Oliveira *et al.*, 2006; Wallace *et al.*, 1994), embora apenas se verifique a significância com o ICDI.

Outros Fatores Explicativos – Os resultados apontam para uma associação positiva entre o tipo de indústria, BIG4 e a existência de prejuízos fiscais (LOSS) com os impostos diferidos. Verifica-se a exceção na associação negativa entre LOSS e o ICDI.

A influência significativa do tipo de auditoria e indústria é consistente com o estudo de Oliveira *et al.* (2006) e Lopes e Rodrigues (2007). Chluddek (2011b) e Gucht e Gaeremynck (2004) chegam às mesmas conclusões relativamente ao tipo de auditoria. Por outro lado, Herbohn *et al.* (2010) corrobora esta ideia apenas relativamente ao AID. Relativamente à variável que controla a existência de prejuízos fiscais, a associação positiva com os PID é está alinhada com o estudo de Gucht e Gaeremynck (2004). Já a associação com o AID é refutada na literatura e quanto ao ICDI ainda não existe pesquisa significativa sobre esta relação.

Evidenciadas as conclusões e os resultados dos modelos, evidencia-se a comparação com as hipóteses de investigação definidas inicialmente.

Hipótese 1: O registo de AID contribuirá positivamente para os indicadores de desempenho empresarial.

Os resultados da presente investigação corroboram a Hipótese 1. Focando no Modelo 2, com o efeito isolado dos impostos diferidos, observa-se que existe uma correlação positiva do AID com o TUR, ROS, EBITDA e EBT ($\beta=1,249$; $\beta=20,421$; $\beta=0,282$; $\beta=7,706$, respetivamente). A evidência quanto ao TUR e ROS é um contributo original para a literatura e evidencia fortes associações com os impostos diferidos, pois são as correlações positivas mais estatisticamente significativas ($p=0,000$; respetivamente). Relativamente ao EBT, as conclusões refutam o que é evidenciado na literatura (Herbohn *et al.*, 2010), com a ressalva de que o estudo de Chludek (2011b) é inconclusivo. Por outro lado, a correlação entre o AID e o EBITDA também é defendida no estudo de Herbohn *et al.* (2010).

Hipótese 2: O registo de PID contribuirá negativamente para os indicadores de desempenho empresarial.

Os resultados da regressão indicam que o registo de PID apenas influencia negativamente o EBT e é estatisticamente significativo ($\beta= -58,619$; $p=0,042$) Esta evidência é consistente com o estudo de Herbohn *et al.* (2010). Como se referiu anteriormente, no ponto 4.2. existe uma divergência de perspetivas relativamente à relação do PID com os indicadores de desempenho. Uma vez que, apenas no modelo do EBT se evidencia a relação negativa, sendo que o contrário é verificado no *Turnover*, EBITDA e ROS, existem evidências para se acreditar que, contrariamente ao que foi esperado economicamente, o registo de PID tenha um impacto positivo nos indicadores de desempenho. Este facto está em consonância com Arcelus *et al.* (2005), Gucht e Gaeremynck (2004), Chludek (2011a) e Chludek (2011b).

Hipótese 3: O ICDI contribuirá positivamente para os indicadores de desempenho empresarial.

O ICDI está correlacionado de forma positiva e significativa apenas com o TUR. Esta evidência é consistente com o estudo de Lopes (2016), mas Devalle e Rizzato (2013) considera que a relação não é estatisticamente significativa. Na literatura, apresenta-se a

relação negativa do ICDI com o EBITDA e ROI, respetivamente bem como o ROS (Lopes, 2014). Devalle e Rizatto (2013) encontra conclusões divergentes aos resultados evidenciados.

Por outro lado, apesar de não ser a questão central da investigação, como se referiu, os fatores explicativos de impostos diferidos têm influência sobre estes, pelo que também terão impacto nos indicadores de desempenho. Em ambos os modelos, as conclusões são semelhantes. Entre as principais ilações, constata-se uma correlação negativa com o nível de endividamento (para os modelos com o *Turnover* e o ROS). A evidência da correlação positiva no modelo do EBT é consistente com Chluddek (2011b). Por outro lado, evidencia-se uma correlação negativa dos indicadores de desempenho com a existência de prejuízos fiscais. Esta ideia é coerente com o §35 da IAS 12, ao indicar que a existência de prejuízos no ano corrente ou anterior, pode indicar possíveis perdas no futuro e, como tal, um efeito negativo nos indicadores de desempenho. No entanto, estas conclusões não estão alinhadas com o estudo de Gucht e Gaeremynck (2004). Em termos gerais, evidencia-se uma correlação positiva com a dimensão da empresa e com a existência de uma empresa de auditoria BIG4, corroborando a literatura existente (Gucht e Gaeremynck, 2004; Herbohn *et al.*, 2010). Lopes (2016) também defende a evidência quanto à dimensão da empresa. Também existe uma correlação negativa entre BIG4 e EBT, facto que é defendido por Chluddek (2011b) para as BIG4, Deloitte e EY.

Como se verificou, existem modelos significativamente explicativos na relação entre os impostos diferidos e o desempenho, no entanto, falta referir mais detalhadamente, se estão a ser cumpridos os pressupostos do Modelo de Regressão Linear Múltipla, pelo método dos Mínimos Quadrados.

6.2. Multicolinearidade e outros Pressupostos da Regressão

O *Variance Inflation Factor* (VIF) é o indicador que permite averiguar o grau de multicolinearidade do modelo. Na presente investigação, nenhuma das variáveis independentes tem um VIF próximo de 10: Modelo Desagregado € [1,088; 2,595]; Modelo Agregado € [1,074; 3,642]. Assim, no presente estudo, não existe problema de multicolinearidade.

Relativamente à autocorrelação de erros, verifica-se a sua inexistência quando o indicador de *Durbin-Watson* (DW) é próximo de 2. No entanto, para testar a fiabilidade dos resultados evidenciados nos Modelos de Regressão, efetuou-se o teste de DW.

Com base em Montgomery *et al.* (2012), para a realização do teste, devem ser relevadas as seguintes hipóteses:

H₀: $\rho=0$ (não autocorrelação dos erros) $\Leftrightarrow d_u < DW < 4-d_u$

H_A: $\rho \neq 0$ (autocorrelação dos erros) $\Leftrightarrow DW < d_l$ ou $DW > 4-d_l$

Os limites do teste (D_l e D_u) encontram-se na Tabela 12.

Tabela 12: Análise dos Limites do Teste de Durbin-Watson

Validação do Teste de Durbin Watson (DW)	Modelo Agregado				Modelo Desagregado			
	TUR	EBT	ROS	EBITDA	TUR	EBT	ROS	EBITDA
Dimensão da Amostra	120	120	120	120	120	120	120	120
# Variáveis do Modelo	8	8	8	8	9	9	9	9
D_l	1,378	1,378	1,378	1,378	1,335	1,335	1,335	1,335
D_u	1,717	1,717	1,717	1,717	1,741	1,741	1,741	1,741
DW	2,025	2,158	2,268	2,18	1,922	2,161	2,255	2,236

Fonte: Sistematização Própria com base em (Montgomery *et al.*, 2012)

Como em todos os casos $DW < 4-d_l$, conclui-se que não existe autocorrelação de erros, pelo que o pressuposto de DW encontra-se cumprido.

Os restantes quatro pontos evidenciados em 5.5 foram verificados em todos os Modelos de Regressão Linear.

7. Conclusões, Limitações e Sugestões de Investigação Futura

A presente investigação tinha como principal objetivo, analisar o impacto do reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos do ano de 2013 nos indicadores de desempenho empresarial em 2014, pelas sociedades cotadas portuguesas e espanholas. Em termos mais específicos pretendia-se caracterizar o reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos, sendo esta segunda dimensão retratada através da construção de um Índice de Conformidade, através dos requisitos da IAS 12. Para a prossecução dos objetivos de natureza qualitativa, procedeu-se à análise das partes narrativas das seções de impostos diferidos contidas nos Relatórios de Contas Consolidadas.

Em termos gerais, constatou-se que, apesar das empresas reconhecerem os impostos diferidos nas Demonstrações Financeiras, existem divulgações que não são cumpridas. De entre as principais transações geradoras de AID salientam-se os prejuízos fiscais, créditos fiscais e provisões. Já as transações que originam PID referem-se, nomeadamente, a amortizações/depreciações, excedentes de revalorização de ativos e ao justo valor dos instrumentos derivados. Este facto está alinhado com as evidências proporcionadas por Gallego (2005) e por Chludek (2011b).

Por outro lado, para dar resposta aos objetivos quantitativos, construíram-se vários Modelos de Regressão Linear Múltipla até se encontrar os que tinham uma maior qualidade explicativa. Efetuou-se a regressão para encontrar os indicadores de desempenho que fossem melhor explicados pelos impostos diferidos e fatores que os condicionassem. De entre as variáveis explicativas, salientam-se os ativos por impostos diferidos e passivos por impostos diferidos, índice de conformidade de divulgação de informação, dimensão da empresa, nível de endividamento, tipo de auditoria e indústria, país e a existência de prejuízos fiscais.

De forma a testar os melhores modelos e diversos efeitos, elaboraram-se duas análises: com o efeito agregado e desagregado dos impostos diferidos e o índice de divulgação, com base no estudo de Lim (2014). Este procedimento foi efetuado para os vários indicadores de desempenho, não tendo consequências significativas. Independentemente da aplicação dos dois modelos, a variável *Turnover* é a que consegue ser melhor explicada pelos impostos diferidos ($r^2_{ajustado} = 85\%$). Este facto representa um contributo para a literatura e evidencia a necessidade de se continuar a investigar no sentido de confirmar, ou não, as conclusões já alcançadas. Este facto aplica-se também ao ROS que, apesar de não ser o indicador mais influenciado pelos impostos diferidos, representa um modelo bastante significativo e uma evidência contrária aos poucos estudos existentes (Lopes, 2016).

Por outro lado, tal como é apresentado nos estudos anteriores, o EBITDA e o EBT conseguem explicar de forma significativa os impostos diferidos (Chludek, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010).

Inicialmente, com base na IAS 12 e com base no que foi retratado na literatura definiram-se as hipóteses: os ativos por impostos diferidos e o índice de conformidade de divulgação da informação estão correlacionados positivamente com os impostos diferidos e numa outra vertente, os passivos por impostos diferidos estão correlacionados negativamente com os impostos diferidos.

Desta forma, a um nível mais específico, foi evidenciado que os ativos por impostos diferidos contribuem de forma positiva para os quatro indicadores de desempenho - *Turnover*, ROS, EBITDA e EBT – conforme é espelhado na literatura (Chludek, 2011b; Herbohn *et al.*, 2010). Já os passivos por impostos diferidos parecem estar a causar um impacto positivo nas medidas de desempenho, contrariamente ao que era esperado. De facto, apenas no modelo em que é utilizado o EBT, é que se constata que existe uma correlação negativa. Esta realidade está alinhada com a divergência de abordagens relativamente ao impacto do PID. Por sua vez o índice de conformidade de divulgação de impostos diferidos apresenta uma correlação positiva com o *Turnover* e negativa com o EBT, ROS e EBITDA, respetivamente (Devalle e Rizatto, 2013; Dragu e Tudor, 2011; Lopes, 2014, 2016). Ambos os resultados são suportados na literatura, no entanto, salienta-se que o índice de conformidade de divulgação parece ter um efeito mais negativo nos indicadores de desempenho, face aos resultados esperados inicialmente.

Relativamente às limitações da investigação, ressalva-se a dificuldade em analisar o reconhecimento e as divulgações de impostos diferidos contidas nas notas explicativas dos Relatórios de Contas. Tal como explicitou o EFRAG (2011), a IAS 12 é muito difícil de perceber e aplicar. Em primeira instância, os valores e análise de impostos diferidos não se encontram acessíveis nas bases de dados, pelo que a Análise de Conteúdo Manual limita a extensão da amostra. Ademais, para o estudo do reconhecimento e das divulgações foram necessárias diversas tomadas de decisão subjetivas que envolvem juízos de valor, porque o normativo do IASB acarreta dúvidas e leva a esta permissividade. As empresas não revelam com clareza quais as transações que originaram impostos diferidos, dando origem a interpretações erróneas, quando não existe uma profunda investigação. Este facto pode levar ao enviesamento da análise. Numa outra perspetiva, os indicadores de desempenho e as variáveis explicativas têm diferentes métricas na literatura e as conclusões alcançadas, apesar

de apontarem no mesmo sentido da presente investigação, não é possível elaborar conclusões generalistas, pois não existe uma base comum para todos os indicadores de desempenho.

A amplitude e clareza da informação depende dos preparadores das Demonstrações Financeiras, bem como o conteúdo e a forma de apresentação dos impostos diferidos. No entanto, existe um elevado grau de dificuldade quando a própria IAS 12 contém um elevado conjunto de requisitos de reconhecimento e divulgação de impostos diferidos que não são compreensíveis para os preparadores. Estes terão a missão de agir com a melhor decisão, de forma a que os utilizadores percebam a informação contida nas Demonstrações Financeiras. De referir que, a investigação também foi limitada devido à carência de investigações na literatura, que procurem os condicionantes do índice de conformidade de divulgação.

Assim sendo, para sugestões de investigações futuras, seria interessante continuar a estudar os impactos dos impostos diferidos nos indicadores de desempenho em diferentes países e com amostras mais extensas, para se verificar se as conclusões são convergentes. Estender o estudo a outros fatores explicativos também seria interessante como o rácio de solvabilidade, autonomia financeira, efeitos gerados pelos períodos temporais. Por outro lado, em resposta ao repto de alguns autores, os estudos deveriam ser mais amplos quanto aos indicadores de desempenho a serem estudados (Arcelus *et al.*, 2005; Dragu e Tudor, 2011; Wallace *et al.*, 1994). De facto, na presente investigação, apesar de outros indicadores de desempenho não conseguirem ser explicados razoavelmente pelos impostos diferidos, os modelos que continham o ROI, ROE, EPS, MVALUE, apresentaram-se como significativos, pelo que é necessário continuar a investigar qual a melhor combinação destas medidas, de forma a procurar o seu impacto na temática em causa. Também é importante continuar a investigar os fatores que influenciam o índice de conformidade de divulgação de informação dos impostos diferidos, tal como Lopes (2014).

8. Referências Bibliográficas

- Alexander, D., & Archer, S. 2009. *International Accounting/Financial Reporting Standard Guide*. New York: CCH Incorporated.
- Amir, E., Kirschenheiter, M., & Willard, K. 1997. The Valuation of Deferred Taxes. *Contemporary Accounting Research*, 14 (4): 597–622.
- Amir, E., Kirschenheiter, M., & Willard, K. 2001. The Aggregation and Valuation of Deferred Taxes. *Review of Accounting Studies*, 6 (2): 275–297.
- Arcelus, F. J., Mitra, D., & Srinivasan, G. 2005. On the incidence of deferred taxes, intangibles and non-linearities in the relationship between Tobin's Q and ROI. *Journal of Economics and Business*, 57 (2): 165–185.
- Atwood, T. J., Myers, J. N., Drake, M. S., & Myers, L. A. 2011. Do Earnings Reported Under IFRS Tell Us More About Future Earnings and Cash Flows? *Journal of Accounting and Public Policy*, 30 (4): 103–121.
- Ayers, B. C. 1998. Deferred Tax Accounting under SFAS No. 109: An Empirical Investigation of Its Incremental Value-Relevance Relative to APB No. 11. *The Accounting Review*, 73 (2): 195–212.
- Ayers, B., Jiang, J. X., & Laplante, S. 2009. Taxable Income as a Performance Measure : The Effects of Tax Planning and Earnings Quality. *Contemporary Accounting Research*, 26 (1):15–54.
- Beaver, W. H., & Dukes, R. E. 1972. Interperiod Tax Allocation, Earnings Expectations and the Behavior of Security Prices. *The Accounting Review*, 47 (2): 320–332.
- Beckman, J., Brandes, C., & Eierle., B. 2007. German Reporting Practices: An Analysis of Reconciliations from German Commercial Code to IFRS or U.S. GAAP. *Advances in International Accounting*, 20: 253–294.
- Bhimani, A. 2002. European Management Accounting Research: Traditions in the Making. *European Accounting Review*, 11 (1): 99–117.
- Blaylock, B., Shevlin, T., & Wilson, R. J. 2012. Tax Avoidance, Large Positive temporary Book-Tax Differences, and Earnings Persistence. *The Accounting Review*, 87 (1): 91–120.
- Bushee, B. J., & Noe, C. F. 2000. Corporate Disclosure Practices, Institutional Investors, and Stock Return Volatility. *Journal of Accounting Research*, 38: 171–202.
- Cengage. 2016. *History of Accounting for Deferred Taxes*. http://www.cengage.com/resource_uploads/downloads/0324312148_70209.pdf, acessado a 19 de junho de 2016.
- Chandra, U., & Ro, B. T. 1997. The association between deferred taxes and common stock risk. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16 (3): 311–333.
- Chaney, P. K., & Jeter, D. C. 1989. Accounting for deferred income taxes: Simplicity? Usefulness? *Accounting Horizons*, 3: 6–13.
- Chang, C., Herbohn, K., & Tuttcici, I. 2009. Markets's perception of deferred tax accruals. *Accounting and Finance*, 49 (4): 645–673.

- Chen, K. C. W., & Schoderbek, M. P. 2000. The 1993 Tax Rate Increase and Deferred Tax Adjustments: A Test of Functional Fixation. *Journal of Accounting Research*, 38 (1): 23–44.
- Chludek, A. K. 2011a. Perceived versus Actual Cash Flow Implications of Deferred Taxes - An Analysis of Value Relevance and Reversal under IFRS. *Journal of International Accounting Research*, 10 (1): 1–25.
- Chludek, A. K. 2011b. *The Impact of Deferred Taxes on Firm Value - Three Empirical Studies on the Cash Flow and Value Relevance of Deferred Taxes and Related Disclosures*. University of Cologne.
- Chua, W. F. 1986. Radical Developments in Accounting Thought. *The Accounting Review*, 61 (4): 601–632.
- Colley, R., Rue, J., & Volkan., A. 2009. Continuing Case Against Inter-Period Tax Allocation. *Journal of Business & Economics Research*, 7 (6): 13–23.
- Comrix, J., Graham, R. C., & Moore, J. A. 2011. Empirical Evidence on the Impact of Book-Tax Differences on Divergence of Opinion Among Investors. *The Journal of the American Taxation Association*, 33 (1): 51–78.
- Cooke, T. E. 1998. Regression Analysis in Accounting Disclosures Studies. *Accounting and Business Research*, 28 (3): 209–224.
- Costa, P. A. M., & Pais, C. A. F. 2015. A contabilização dos ativos por impostos diferidos nos EUA e Europa e o efeito no investidor. *Tourism & Management Studies*, 11 (2): 204–210.
- Cunha, C. A. S., & Rodrigues, L. M. P. 2014. *A Problemática do Reconhecimento e Contabilização dos Impostos Diferidos: sua pertinência e aceitação*. Lisboa: Áreas Editora.
- Dechow, P. 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.
- Deloitte. 2016a. *IAS 12 - Income Taxes*. <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias12>, acessado a 03 de fevereiro de 2016.
- Deloitte. 2016b. *Income taxes — Key differences between U.S. GAAP and IFRSs*. <http://www.iasplus.com/en-us/standards/ifrs-usgaap/income-taxes>, acessado a 15 de maio de 2016.
- Devalle, A., & Rizatto, F. 2013. IFRS 3, IAS 36 and Disclosure: The Determinants of the Quality of Disclosure. *GSTF International Journal of Business Review (GBR)*, 2 (4): 12–17.
- Dhaliwal, D. S., Kaplan, S. E., Laux, R. C., & Weisbrod, E. 2013. The Information Content of Tax Expense for Firms Reporting Losses. *Journal of Accounting Research*, 51 (1): 135–164.
- Doane, D. P., & Seward, L. E. 2008. *Estatística Aplicada à Administração e Economia*. McGrawHill
- Dragu, I.-M., & Tudor, A. T. 2011. Developing An Econometric Model for Measuring the Evolution of Information Disclosure – IAS 23 Borrowing costs. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 13 (2): 254–259.

- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. 2010. The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*, 85 (4): 1163–1189.
- European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG). 2011. *Improving the Financial Reporting of Income Tax*. Discussion Paper.
- Financial Accounting Foundation (FAF). 1992. *Statement of Financial Accounting Standards No.109: Accounting for Income Taxes*, Norwalk, CT: Financial Accounting Standards Board.
- Feltham, G. A. & Ohlson, J. A. 1995. Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities. *Contemporary Accounting Research*, 11 (2): 689–731.
- Gucht, L. V. A., & Gaeremynck, A. 2004. The Recognition and Timing of Deferred Tax Liabilities. *Journal of Business and Finance & Accounting*, 31 (7 & 8): 985–1014.
- Gallego, I. 2004. The accounting and taxation relationship in Spanish listed firms. *Managerial Auditing Journal*, 19 (6):796–819.
- Gallego, I. 2005. The application of the interperiod tax allocation method in the Spanish firms. *Managerial Auditing Journal*, 20 (2):145–170.
- Gordon, E., & Joos, P. R. 2004. Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U.K. *The Accounting Review*, 79 (1): 97–124.
- Gordon, M., & Luis, J. 2015. *Mercado Continuo – Expansión*. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/mercado-continuo.html>, acessado em 14 de agosto de 2015.
- Graham, J. R., Raedy, J. S., & Schackelford, D. A. 2012. Research in accounting for income taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53 (1&2): 412–434.
- Grizzle, C., Sloan, M. F., & Kim, M. 2015. Financial Factors that Influence the Size of NonProfit Operating Reserves. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 27 (1): 67–97.
- Guenther, D. A., & Sansing, R. 2004. The Valuation Relevance of Reversing Deferred Tax Liabilities. *The Accounting Review*, 79 (2): 437–451.
- Guggiola, G. 2010. IFRS Adoption in the E.U., Accounting Harmonization and Markets Efficiency: A Review. *International Business & Economics Research Journal*, 9 (12): 99–112.
- Hanlon, M. 2003. What Can We Infer about a Firm ' s Taxable Income from Its Financial Statements ?. *National Tax Journal*, 56 (4): 831–863.
- Hanlon, M. 2005. The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash flows when firms have large Book-Tax Differences. *The Accounting Review*, 80 (1): 137–166.
- Hanlon, M., & Shevlin, T. 2002. Accounting for Tax Benefits of Employee Stock Options. *Accounting Horizons*, 16 (1): 1–16.
- Henriques, M. T. C. G. 2011. *A divulgação de impostos diferidos após a adoção das NIC: O Caso Espanhol*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE).

- 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 and Accounting*, 37 (7–8): 763–791.
- Higgins, R. C. 2007. *Analysis for Financial Management* (10th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Industry Classification Benchmark (ICB). 2012. *Industry Structure and Definitions*. http://www.icbenchmark.com/ICBDocs/Structure_Defs_English.pdf, acessado a 14 de março de 2016.
- International Financial Reporting Foundation (IFRF). 2011. *A Estrutura Conceitual para Demonstrações Financeiras 2011*. <http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/EstruturaConceitual.pdf>, acessado a 16 de agosto de 2015.
- International Financial Reporting Foundation (IFRFa) 2012. *International Accounting Standard No.12: Income Taxes*. <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>, acessado a 13 de janeiro de 2016.
- International Financial Reporting Foundation (IFRFb). 2012. *International Accounting Standard No. 16: Property, Plant and Equipment*. <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>, acessado a 15 de agosto de 2016.
- International Financial Reporting Foundation (IFRF). 2016. *Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses*. <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Recognition-of-Deferred-Tax-Assets-for-Unrealised-Losses/Pages/Project-summary.aspx>, acessado a 20 de março de 2015.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4): 305–360.
- Kraft, A. 2015. Management Earnings Forecasts and Book-Tax Differences. *International Journal of Economics and Finance*, 7 (3):1–24.
- Lantto, A.-M., & Sahlström, P. 2009. Impact of IFRS Adoption on Key Financial Ratios. *Accounting and Finance*, 49 (2): 341–361.
- Laureano, R. M. 2011. *Teste de Hipóteses com o SPSS: O meu manual de consulta rápida* (2nd ed). Lisboa: Edições Sílabo.
- Laux, R. C. 2013. The Association between Deferred Tax Assets and Liabilities and Future Tax Payments. *The Accounting Review*, 88 (4): 1357–1383.
- Legoria, J., & Sellers, K. 2005. The analysis of SFAS No.109's usefulness in predicting future cash flows from a conceptual framework perspective. *Research in Accounting Regulation*, 18: 143–161.
- Leuz, C., & Wysocki, P. D. 2008. *The Economic Consequences of Financial Reporting and Disclosure Regulation: A Review and Suggestions for Future Research*. Working Paper SSRN.
- Lev, B., & Nissim, D. 2004. Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. *The Accounting Review*, 79 (4): 1039–1074.
- Lim, S. C. 2014. The information content of disaggregated accounting profitability: operating activities versus financing activities. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 43 (1): 75–96.

- Lopes, I. T. 2014. The information compliance indexes: The illustrative case of income taxes. *Contaduría Y Administración*, 59 (4):11–37.
- Lopes, I. T. 2016. The value of intangibles and diversity on boards looking towards economic future returns: evidence from non-financial Iberian business organisations. *International Journal of Business Excellence*, 10 (3): 392–417.
- Lopes, P. T., & Rodrigues, L. L. 2007. Accounting for Financial Instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese Stock Exchange. *The International Journal of Accounting*, 42 (1): 25–56.
- Montgomery, D. C., Peck, E. A., & Vinning, G. G. 2012. *Introduction to Linear Regression Analysis*. (5th ed). New York: Wiley.
- Mutawaa, A. A., & Hewaidy, A. M. 2010. Disclosure Level and Compliance with IFRSs: An empirical investigation of Kuwaiti companies. *The International Business & Economics Research Journal*, 9 (5): 33–49.
- Nobes, C., & Parker, R. 2008. *Comparative International Accounting* (10th ed.). London: Prentice Hall.
- Noga, T. J., & Schnader, A. L. 2013. Book-tax differences as an Indicator of Financial Distress. *Accounting Horizons*, 27 (3): 469–489.
- Oliveira, L., Rodrigues, L. L., & Craig, R. 2006. Firm-specific determinants of intangibles reporting: evidence from the Portuguese stock market. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 10 (1): 11–33.
- Philips, J., Pincus, M., & Rego, S.O. 2003. Earnings management: New evidence based on the Deferred Tax Expense. *The Accounting Review*, 78 (2): 491–522.
- Samara, A. D. 2013. *The implementation of IAS 12: Income Taxes in Greece: Evidence on Compliance, Value Relevance and Discretion use of deferred taxation*. University of Surrey.
- Samara, A. D. 2014. Assessing the relevance of deferred tax items: Evidence from loss firms during the financial crisis. *The Journal of Economic Asymmetries*, 11: 138–145.
- 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.
- Shackelford, D. A., Slemrod, J., & Salle J. M. 2011. Financial Reporting, tax, and real decisions: toward a unifying framework. *International Tax Public Finance*, 18: 461–494.
- Skinner, D. J. 1994. Why Firms Voluntarily Disclose Bad News. *Journal of Accounting Research*, 32 (1): 38–60.
- Thiétart, R. A., Angot, J., Baumard, P., Charreire, S., Donada, C., Durieux, F., Ehlinger, S., Forgues, B., Séville, M. G., Godard, C. D., Grenier, C., Ibert, J., Josserand, E., Maréchal, C., Mbengue, A., Milano, P., Perret, V., Royer, I., Derumez, I. V., Xuereb, J. M., & Zarłowski, P. 2001. *Doing management research: A comprehensive guide*. London: SAGE Publications.
- Van Greuning, H. 2011. *International Financial Reporting Standards: A Practical Guide*. (6th ed.). Washington: The World Bank.
- Wallace, R. S. O., Naser, K., & Mora, A. 1994. The Relationship Between the Comprehensiveness of Corporate Annual Reports and Firm Characteristics in Spain. *Accounting and Business Research*, 25 (97): 41–53.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. 1990. Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 65 (1): 131–156.

Weber, D. P. 2009. Do Analysts and Investors Fully Appreciate the Implications of Book-Tax Differences for Future Earnings ? *Contemporary Accounting Research*, 26 (4): 1175–1206.

ANEXOS

Anexo 1: Exemplos de Determinação da Base Fiscal de Ativo/Passivo

Ativo
<p>Exemplo 1: Quantia escriturada de uma máquina = 100€ Para efeitos fiscais, é efetuada uma depreciação de 30€ dedutível no próprio ano. R.: Base fiscal = 70€ \Leftrightarrow Custo - Deduções Fiscais = 100-30 = 70€</p> <p>Exemplo 2: Quantia escriturada de um empréstimo a ser recebido = 150€ O reembolso não têm consequências fiscais. R.: Base fiscal = 150€ \Leftrightarrow Custo - Deduções Fiscais = 150-0 = 150€</p>
Passivo
<p>Exemplo 1: Custo das multas e sanções = 100€ As multas e sanções não são dedutíveis para efeitos fiscais R.: Base fiscal = 100€ \Leftrightarrow Custo - Deduções Fiscais = 100-0 = 100€</p> <p>Exemplo 2: Custo dos passivos correntes incluídos em despesas do período = 200€ A respetiva despesa será dedutível fiscalmente , num regime de caixa R.: Base fiscal = 0 \Leftrightarrow Custo - Deduções Fiscais = 200-200 = 0€</p>

Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12

Anexo 2: Exemplos de transações geradoras de Impostos Diferidos

Item	Quantia Escriturada	Base Fiscal	Diferença Temporária	Tipo de Imposto Diferido
Ativo Depreciable	Custo – Depreciação Acumulada	Custo- Deduções Fiscais	Tributável: QE > BF Dedutível: QE < BF	Passivo Ativo
Terreno	Custo	Custo	NA	NA
Ativos a justo valor Ex. Propriedades de Investimento	Justo Valor	Custo	Tributável: QE > BF Dedutível: QE < BF	Passivo Ativo
Goodwill	IFRS 3- Perdas por Imparidade	NA	IFRS 3- Perdas por Imparidade	NA
Ativos Intangíveis gerados internamente	Custo de Desenvolvimento – Depreciações Acumuladas	Custo – Deduções Fiscais	Tributável: QE > BF Dedutível: QE < BF	Passivo Ativo
Custos de pesquisa de AI	Gasto	Deduções Fiscais	Dedutível: QE < BF	Ativo
Pré-pagamentos	Quantias pré-pagas na data de reporte	Despesas futuras	Tributável: QE > BF	Passivo
Provisões	Provisões à data de reporte	Despesas Dedutíveis	Dedutível: QE < BF	Ativo
Leasing Operacional	Ativo/Passivo para leasing	Quantias atuais pagas/recebidas	Tributável: QE > BF Dedutível: QE < BF	Passivo Ativo
Rendimento Diferido , e.g. juro recebido	Montante diferido à data de reporte	Não foi recebido ainda	Dedutível: QE < BF	Ativo
IFRS 3 – Combinações de negócios à data de aquisição	Justo valor dos ativos e passivos na data de aquisição	Quantia escriturada de custo antes da aquisição	Tributável: QE > BF	Passivo
Instrumento Financeiro composto	Componente do passivo	Componente de passivo e capital próprio	Tributável: QE > BF	Passivo
Prejuízos Fiscais e Créditos não usados	Montante não utilizado à data de reporte	NA	Dedutível: QE < BF	Ativo
Benefícios pós-emprego	Quantia escriturada à data de balanço	NA (dedutível quando for pago)	Dedutível: QE < BF	Ativo

Fonte: Adaptado do estudo de Van Greuning (2011)

Anexo 3: Exemplos de Passivos por Impostos Diferidos

Nr	Suporte	Transacção	Diferença associada a:	Porquê PID?	Explicação
1	§ 17 a)	Juros das Vendas	Ativo	QE > BF	Entra no RC numa perspectiva temporal e só entra no RT numa perspectiva de caixa (quando entra o fluxo financeiro), logo BF é nula
2	§ 17 b)	Depreciação/Amortização	Ativo	QE > BF	A base de cálculo da depreciação/amortização do ativo é diferente para efeitos contabilísticos e fiscais.
3	§ 17 c)	Custos de Desenvolvimento	Ativo	QE > BF	São capitalizados e amortizados em períodos futuros no RC, mas são deduzidos ao RT no período em que incorrem. Logo, a BF é nula.
4	§ 18 a)	Diferenças Justo Valor e Custo Histórico em Combinações de Negócios	Ativos/Passivos	Ativo: QE > BF Passivo: QE < BF	Para efeitos fiscais, os ativos e passivos são reconhecidos pelo custo histórico. Mas, para efeitos contabilísticos o reconhecimento numa combinação de negócios é ao Justo Valor.
5	§ 18 b)	Revalorização de Ativos	Ativo	QE > BF	Quando o Justo valor do ativo é superior à Quantia Escriturada, é reconhecido um excedente de revalorização. No entanto, para efeitos fiscais não é efetuada nenhum ajustamento.
6	§ 18 c)	Goodwill	Ativo	QE > BF	Explicação semelhante ao Exemplo 4

Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12

Anexo 4: Exemplos de Ativos por Impostos Diferidos

Nr	Suporte	Transacção	Diferença associada a:	Porquê AID?	Explicação
1	§ 26 a)	Benefícios pós-emprego	Passivo	QE > BF	São dedutíveis em termos contabilísticos à medida que o trabalhador vai prestando o serviço, mas apenas dedutíveis em termos fiscais quando se efetuam as contribuições para o Fundo de Pensões.
2	§ 26 b)	Custos de Pesquisa	n.a	n.a	Os custos de pesquisa são reconhecidos como gasto no período em que incorrem no RC, mas não são dedutíveis para efeitos fiscais.
3	§ 26 d)	Ativos a Justo Valor / Revalorização de Ativos	Ativos	QE < BF	De acordo com o §20 da IAS 12

Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12

Anexo 5: Empresas Excluídas da Amostra

PORTUGAL: Empresas	Motivo
<i>Banco Comercial Português</i>	Setor Financeiro
<i>Banco Espírito Santo</i>	Setor Financeiro
<i>Banco BPI</i>	Setor Financeiro
<i>Banco Santander</i>	Setor Financeiro
<i>Banif</i>	Setor Financeiro
<i>Benfica</i>	Setor Desportivo
<i>Espírito Santo Financial</i>	Setor Financeiro
<i>Estoril Sol</i>	Natureza da Atividade
<i>Euronext</i>	Setor Financeiro
<i>Futebol Clube do Porto</i>	Setor Desportivo
<i>Montepio</i>	Setor Financeiro
<i>Pharol</i>	Reestruturações
<i>Sonae Capital</i>	Setor Financeiro
<i>Sporting</i>	Setor Desportivo

Fonte: Sistematização Própria com base nos Relatórios de Contas

ESPAÑA: Empresas	Motivo
<i>Adolfo Dominguez</i>	Período de Tributação Diferente
<i>AENA</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>Applus</i>	Operações Activas apenas em 2014
<i>Axiare Património</i>	Setor Financeiro
<i>Banco Bilbao Vizcaya</i>	Setor Financeiro
<i>Banco de Sabadell</i>	Setor Financeiro
<i>Banco Popular Espanhol</i>	Setor Financeiro
<i>Banco Santander</i>	Setor Financeiro
<i>Bankia</i>	Setor Financeiro
<i>Bankinter</i>	Setor Financeiro
<i>BME</i>	Setor Financeiro
<i>Caja de Ahorros del Mediterraneo (CAM)</i>	Setor Financeiro
<i>CELLNEX</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>Dinamia</i>	Setor Financeiro
<i>Caixa Bank</i>	Setor Financeiro
<i>Compania General de Inversiones</i>	Setor Financeiro
<i>Compania Vinícola Del norte de España,s.a. (CVNE)</i>	Período de Tributação Diferente
<i>Corporacion Financeira Alba</i>	Setor Financeiro
<i>Dogi International Fabrics</i>	Natureza da Atividade
<i>Edreams</i>	Período de Tributação Diferente
<i>Euskaltel</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>Grupo Catalana Occidente</i>	Setor Financeiro
<i>Grupo Logista</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>Hispania</i>	Setor Financeiro

Fonte: Sistematização Própria com base nos Relatórios de Contas

ESPANHA: Empresas	Motivo
<i>Indo Interna</i>	Operações Excluídas em 2015
<i>Inditex</i>	Período de Tributação Diferente
<i>Inmobiliaria Colonial</i>	Setor Financeiro
<i>Inmobiliaria del Sur</i>	Setor Financeiro
<i>Lar España Real Estate</i>	Setor Financeiro
<i>La seda de Barcelona</i>	Operações Excluídas em 2015
<i>Liberbank</i>	Setor Financeiro
<i>Mapfre</i>	Setor Financeiro
<i>Martinsa</i>	Setor Financeiro
<i>Merlin Properties</i>	Setor Financeiro
<i>Naturhouse</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>Nyesa Valores Corporacion</i>	Setor Financeiro
<i>Pescanova</i>	Operações Suspensas em 2013
<i>Quabit Inmobiliaria</i>	Setor Financeiro
<i>Realia Business</i>	Setor Financeiro
<i>Renta 4 Banco</i>	Setor Financeiro
<i>Renta Corporacion</i>	Setor Financeiro
<i>Reyal Urbis</i>	Setor Financeiro
<i>Saeta Yield</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>ServicePoint Solutions</i>	Operações Suspensas em 2014
<i>Sotogrande</i>	Setor Financeiro
<i>Talgo</i>	Operações Activas apenas em 2015
<i>Testa Inmuebles en Renta</i>	Setor Financeiro
<i>Urbas Grupo Financeiro</i>	Setor Financeiro
<i>Vertice Trescientos Sesenta Grados</i>	Operações Suspensas em 2014
<i>Zardoya Otis</i>	Período de Tributação Diferente

Fonte: Sistematização Própria com base nos Relatórios de Contas

Anexo 6: Opções sobre o cumprimento de itens de divulgação

Item de Divulgação	O que é necessário para que o item esteja cumprido?	
<p><u>ID5:</u> Imposto relacionado com o capital próprio</p>	<p><u>Questões</u> i) É o montante total que afeta Capital Próprio? ii) Deve estar o montante, dividido por tipo de diferença temporária? iii) Basta explicitar os itens que são afetados a capital próprio, não estando detalhado por diferença temporária?</p>	<p><u>Opção tomada:</u> IAS 12: 81 a) <i>“the aggregate current and deferred tax relating to items that are charged or credited directly to equity”</i></p> <p>A norma apela a que se divulguem as transações de ID que afetam capital próprio (e respetivos montantes, independentemente da explicitação da diferença temporária).</p>
<p><u>ID6:</u> Montante (e data de validade, caso aplicável), de AID não reconhecido na Demonstração da Posição Financeira, devido a prejuízos e créditos fiscais não utilizados)</p>	<p><u>Questões</u> i) Basta estar relatado que não são utilizados créditos fiscais e prejuízos fiscais por determinadas razões? E pressupomos que se tratava de um AID? ii) Deve estar escrito que não foi reconhecido o AID relativo a prejuízos fiscais e créditos fiscais e as razões?</p>	<p><u>Opção tomada:</u> IAS 12: 81 e) <i>“the amount (and expiry date, if any) of deductible temporary differences, unused tax losses, (...) tax credits for which no deferred tax asset (...) in the statement of financial position”</i></p> <p>Está cumprido quando se explicam as razões de prejuízos e créditos não usados.</p>

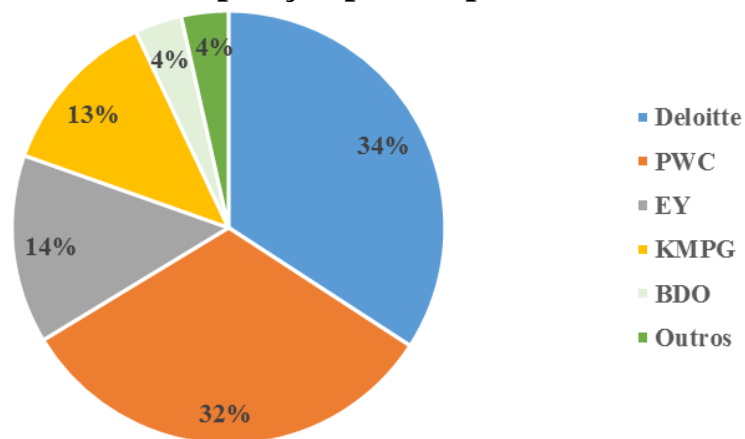
Fonte: Sistematização Própria com base na IAS 12

Anexo 7: Codificação para análise de itens de reconhecimento de ID

Nr	Itens que geram Impostos Diferidos	Demonstração de Resultado	Capital Próprio	Outro	Ambos
1	Acréscimos e Diferimentos				
2	Ajustamentos de Conversão/Harmonização Contabilística				
3	Amortizações/Depreciações				
4	Ativos Tangíveis e Intangíveis				
5	Benefícios aos Empregados				
6	Créditos Fiscais				
7	Despesas Não Dedutíveis				
8	Dívidas de Cobrança Duvidosa				
9	Goodwill				
10	Inventários				
11	Investimentos Financeiros				
12	Justo Valor dos Instrumentos Financeiros (Derivados, de				
13	Locações Financeiras				
14	Mais-valias contabilísticas diferidas				
15	Outras				
16	Outras Contas a Pagar				
17	Outras Contas Receber				
18	Perdas por Imparidade				
19	Prejuízos Fiscais				
20	Propriedades de Investimentos				
21	Provisões				
22	Reavaliação de Ativos				
23	Subsídios ao Investimento				

Fonte: Sistematização Própria, com base nos Relatórios de Contas

Anexo 8: Decomposição por Empresa de Auditoria Externa



Fonte: Sistematização própria com base na análise dos Relatórios de Contas