

**DETERMINANTES DAS DIFERENÇAS ENTRE O RESULTADO
CONTABILÍSTICO E O FISCAL**

Evidência empírica de empresas privadas portuguesas

Rafaela Sofia Casa Velha Chula

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

Orientador:

Prof. Doutor Paulo Jorge Varela Lopes Dias, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School,
Departamento de Contabilidade

setembro 2018

Resumo

As diferenças entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal, denominadas *Book-Tax Differences* (BTD), surgem quando os normativos contabilístico e fiscal aplicam regras diferentes na contabilização do mesmo *item*. Visto que existem diversos *itens* que podem originar estas diferenças, o principal objetivo deste estudo consiste em identificar os principais determinantes das BTD. Além disso, pretende-se também analisar qual o impacto nas BTD da reforma do IRC implementada em 2014 e das diversas alterações às taxas de imposto que se verificaram nos anos seguintes.

Para realizar o estudo, são analisados os dados retirados da base de dados Bureau van Dijk's Amadeus relativos a empresas privadas portuguesas entre 2012 e 2016, totalizando 327.050 observações.

Os resultados dos modelos empíricos desenvolvidos permitiram concluir que as BTD apresentam uma relação positiva com o crescimento das vendas, *accruals*, nível de endividamento e taxa efetiva de imposto e uma relação negativa com a rentabilidade, crescimento do investimento em ativos, dimensão da empresa e variação anual das BTD. No que diz respeito ao impacto da reforma do IRC foi possível concluir que a mesma contribuiu para acentuar a relação positiva existente entre a taxa efetiva de imposto e as BTD.

Algumas análises realizadas adicionalmente permitiram também encontrar evidências de que o tipo e a dimensão das BTD, bem como a rentabilidade das empresas têm influência na relação estabelecida entre as BTD das empresas e os seus determinantes.

Palavras-Chave: Diferenças entre Resultado Contabilístico e Fiscal; Fatores Determinantes; Reforma Fiscal; Empresas Portuguesas.

Classificação J.E.L.: H20; H25; K34; M41

Abstract

The differences between accounting income and taxable income, called Book-Tax Differences (BTD), arise when accounting and tax regulations apply different rules in accounting the same item. Since there are several items that originate these differences, the main goal of this study is to identify the main determinants of BTD. In addition, it is also intended to analyze the impact on the BTD of the IRC reform implemented in 2014 and the various changes to the tax rates that occurred in subsequent years.

To carry out the study, the data taken from the Bureau van Dijk's Amadeus database for Portuguese private companies between 2012 and 2016 is analyzed, totaling 327,050 observations.

The results of the empirical models developed made it possible to conclude that BTD have a positive relation with the growth of sales, accruals, indebtedness level and effective tax rate and a negative relation with profitability, growth in asset investment, company size and variation of BTD. Regarding the impact of the IRC reform, it was possible to conclude that it contributed to accentuate the positive relationship between the effective tax rate and the BTD.

Further analyses have also provided evidence that the type and the size of the BTD as well as the profitability of the companies influence the relationship established between the companies' BTD and their determinants.

Keywords: Book-Tax Differences; Determining Factors; Tax Reform; Portuguese Companies.

JEL Classification: H20; H25; K34; M41

Agradecimentos

A elaboração da presente dissertação de mestrado só foi possível graças à contribuição de diversas pessoas, às quais não poderia deixar de agradecer.

Em primeiro lugar, agradeço bastante ao Professor Doutor Paulo Dias, pois só com toda a sua ajuda e partilha de conhecimento foi possível elaborar este documento e ultrapassar algumas dificuldades que surgiram durante esta etapa. O seu apoio foi fundamental e em muito contribuiu para a qualidade do trabalho aqui apresentado.

Ao Professor Doutor Raul Laureano, agradeço pela disponibilidade no esclarecimento de dúvidas relacionadas com a análise estatística, contribuindo para uma correta interpretação dos resultados obtidos.

Aos meus pais, que tornaram possível todo o meu percurso académico, agradeço por terem permitido que eu atingisse este objetivo dentro das condições a que me propus e por me terem apoiado em todos os momentos.

Aos meus amigos, que diariamente estiveram ao meu lado no ISCTE, quero agradecer por todas as sugestões e conselhos que contribuíram para melhorar esta dissertação e, acima de tudo, por todo o incentivo e apoio nos momentos mais difíceis, que em muito contribuíram para a conclusão desta dissertação.

Por fim, a todos os meus familiares e amigos que sempre me apoiaram. Mesmo perante todas as dificuldades incentivaram-me a continuar e acreditaram que eu iria conseguir completar esta etapa com sucesso.

Índice

1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura	3
2.1. Enquadramento Teórico.....	3
2.2. <i>Book-Tax Differences</i>	5
2.2.1. Diferenças Temporárias.....	7
2.2.2. Diferenças Permanentes.....	9
2.2.3. Métricas para Estimar as BTB.....	10
2.2.4. Evolução das BTB	15
2.2.5. Determinantes das BTB.....	16
2.2.5.1. Fatores Institucionais	17
2.2.5.2. Fatores Não Institucionais	18
2.2.5.3. Outras Fontes das BTB	23
2.2.5.4. Fatores de Controlo	25
2.2.5.5. Tabela-Resumo	26
2.2.6. Impactos das BTB	28
2.3. Reforma do IRC.....	30
2.4. Desenvolvimento das Hipóteses de Investigação	32
3. Metodologia.....	35
3.1. Paradigma de Investigação	35
3.2. Dados e Amostra.....	36
3.2.1. Processo de Seleção da Amostra	36
3.2.2. Caracterização da Amostra	39
3.3. Variáveis e Métricas Utilizadas	41
3.3.1. Variável Dependente	41
3.3.2. Variáveis Independentes	46
3.3.3. Variáveis de Controlo	50
3.3.4. Modelo Empírico	52
4. Resultados.....	53
4.1. Estatística Descritiva	53
4.2. Resultados das Regressões	55
4.3. Testes de Robustez	61
5. Conclusão.....	69
6. Bibliografia	71

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Processo de Seleção da Amostra.....	39
--	----

Índice de Tabelas

Tabela 1: Fórmulas de Cálculo das BTB na Literatura.....	13
Tabela 2: Principais Determinantes das BTB.....	27
Tabela 3: Distribuição da Amostra por Setor de Atividade.....	40
Tabela 4: Taxas Nominais de IRC de 2012 a 2016.....	44
Tabela 5: Estatísticas Descritivas das BTB.....	53
Tabela 6: Estatísticas Descritivas das Variáveis Independentes em Estudo.....	54
Tabela 7: Matriz de Correlações de Pearson.....	56
Tabela 8: Resultados da Regressão: Determinantes das BTB.....	56
Tabela 9: Resultados da Regressão: Impacto da Reforma do IRC.....	60
Tabela 10: Estatísticas Descritivas das BTB (valores reais).....	62
Tabela 11: Resultados das Regressões: Tipo e Dimensão das BTB.....	64
Tabela 12: Resultados das Regressões: BTB consoante a Rentabilidade.....	66

Lista de Abreviaturas e Siglas Utilizadas

AID – Ativos por Impostos Diferidos

BTC – *Book-Tax Conformity*

BTD – *Book-Tax Differences*

CAE – Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

DF – Demonstrações Financeiras

EUA – Estados Unidos da América

ID – Impostos Diferidos

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

LT – Lucro Tributável

MEP – Método de Equivalência Patrimonial

NUTS – Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos

PID – Passivos por Impostos Diferidos

PME – Pequena e Média Empresa

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

TEI – Taxa Efetiva de Imposto

1. Introdução

As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal (internacionalmente denominadas de *Book-Tax Differences* (BTD)) surgem porque o resultado contabilístico é calculado com base no normativo contabilístico e o resultado fiscal é apurado a partir da aplicação das normas previstas no código fiscal. Isto leva a que as empresas usem formas diferentes para apurar o imposto sobre o rendimento, essencialmente devido a despesas não aceites, utilização de rendimentos presumidos e aplicação de tributações autónomas (Dias, 2015; Long *et al.*, 2013).

O presente trabalho tem como objetivo geral identificar os principais determinantes das diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal das empresas privadas portuguesas para o período compreendido entre 2012 e 2016. Os objetivos específicos consistem em analisar o impacto nas diferenças entre o resultado contabilístico e fiscal dos respetivos determinantes e, ainda, identificar eventuais impactos das alterações normativas ocorridas em 2014, com a reforma do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), e das sucessivas descidas das taxas de IRC neste período.

Diversos autores nesta área defendem que primeiro é necessário compreender os fatores que dão origem a cada tipo de resultado para depois se poder então analisar os resultados propriamente ditos. Pereira (2013), por exemplo, defende que é necessária a realização de mais estudos que analisem o impacto das BTD, mas que para tal é importante primeiro conhecer as situações que lhe dão origem.

De acordo com alguns autores (tais como, por exemplo, Koubaa e Jarboui (2015), Long *et al.* (2013) e Mazon e Plesko (2002)) existem poucos estudos na literatura que tenham como principal objetivo identificar os fatores que influenciam de forma direta os valores das BTD. No caso concreto de Portugal, ainda não foi realizada, na literatura prévia, uma análise detalhada dos fatores que originam as diferenças entre os resultados contabilístico e fiscal das empresas, bem como as suas consequências para a qualidade da informação (Dias, 2015). Além disso, Comprix *et al.* (2011) e Moore (2012) defendem que existem diferentes níveis de incerteza associados às causas das BTD e que isto contribui para a incerteza do mercado.

Assim, é importante perceber que fatores estão a influenciar as BTD, uma vez que, como foi referido em alguns estudos, estas têm vindo a crescer e têm um impacto negativo em diversos aspetos. Com esta análise espera-se obter evidências sobre quais os principais

determinantes das BTB e, conseqüentemente, reduzir alguma da incerteza no mercado contabilístico e fiscal. Além disso, a reforma do IRC implementada em 2014 trouxe alterações ao respetivo código, pelo que é relevante perceber de que forma isto influenciou o apuramento do resultado fiscal e, conseqüentemente, as diferenças entre este e o resultado contabilístico.

Em termos de metodologia, o presente estudo será elaborado de acordo com a teoria positivista em que se pretende explicar e fazer previsões sobre determinado conteúdo, o que melhora a qualidade da tomada de decisão, pois permite ter conhecimento das respetivas conseqüências. A metodologia utilizada neste estudo é quantitativa, o que corresponde a um trabalho empírico de validação de hipóteses que requer o uso de ferramentas estatísticas, nomeadamente descritiva e também inferencial – começa-se por desenvolver as hipóteses, analisar as estatísticas descritivas das variáveis e suas correlações e de seguida elaborar modelos de regressão, a fim de se perceber se as variáveis explicativas utilizadas têm impacto na variável dependente.

Para operacionalizar este processo, serão recolhidas informações disponíveis na base de dados Bureau van Dijk's Amadeus para o período de 2012 a 2016. A partir destas serão calculadas todas as variáveis incluídas no modelo empírico a desenvolver. Foram ainda retiradas informações anteriores a 2012 para permitir o cálculo das variáveis de evolução.

No que diz respeito à estrutura do presente documento, este encontra-se organizado por capítulos, correspondendo cada um deles a uma etapa do estudo. O segundo capítulo corresponde à revisão de literatura, onde se apresenta as principais conclusões de alguns dos estudos já existentes cujo tema se relaciona com as BTB. No final deste capítulo são desenvolvidas as hipóteses de investigação que decorrem da revisão de literatura e que serão alvo de validação posterior. O terceiro capítulo inclui a metodologia, no qual são apresentados todos os passos relacionados com a obtenção e tratamento da informação, nomeadamente o processo de seleção da amostra, as fórmulas de cálculo das variáveis incluídas no estudo e o modelo empírico a desenvolver. O quarto capítulo apresenta os resultados, onde são apresentadas algumas estatísticas e validadas as hipóteses empíricas. Além disso, são também incluídos alguns testes de robustez para suportar os resultados obtidos. Por fim, o quinto capítulo corresponde às conclusões e inclui a discussão dos principais resultados, bem como as limitações do estudo e sugestões para investigações futuras.

2. Revisão de Literatura

2.1. Enquadramento Teórico

A contabilidade tem como objetivo proporcionar aos utilizadores das demonstrações financeiras (DF) informações contabilísticas que permitam aumentar a qualidade e transparência da informação (Pereira, 2013), bem como reduzir a sua assimetria, o que facilita e melhora a tomada de decisão consciente. Isto leva a uma melhoria na eficiência da alocação dos recursos e a um aumento de confiança dos investidores de mercado para que este funcione de forma mais eficiente (Goncharov, 2009; Long *et al.*, 2013).

Nem sempre as empresas divulgam toda a informação necessária, o que vai originar assimetria de informação entre os gestores e os utilizadores dos relatórios financeiros. A informação que é incluída nas DF deve ser útil para os seus utilizadores, sendo que, para tal, deve ter quatro características qualitativas, nomeadamente a relevância, fiabilidade, compreensibilidade e comparabilidade. Um dos fatores que tem influência significativamente positiva na qualidade da informação das DF é o reconhecimento de ativos e passivos fiscais diferidos (Evers *et al.*, 2014; Pereira, 2013), que resulta de diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade.

A relação entre a contabilidade e a fiscalidade varia de país para país. Na base disto está a existência de dois sistemas: o *one-book system*, em que existe uma relação relativamente forte entre a contabilidade e fiscalidade e o *two-book system*, em que praticamente não existe relação entre estas duas dimensões (Pereira, 2013). Outra possível distinção é entre os países *common law* e os *code law*. Nos primeiros, a essência económica sobrepõe-se à forma jurídica enquanto que nos países *code law* se verifica a situação oposta (Fonseca e Costa, 2017; Kvaal e Nobes, 2013).

Portugal é um país em que existe uma ligação relevante entre a contabilidade e a fiscalidade (Watrin *et al.*, 2014), sendo que a fiscalidade respeita a contabilidade, apesar de terem objetivos distintos. A contabilidade tem como objetivo a demonstração da situação económica e financeira de uma empresa enquanto que a fiscalidade pretende satisfazer as necessidades financeiras do Estado.

Não existe consenso entre os autores que estudam este tema sobre se deverá ou não existir conformidade entre estas duas áreas. Quem tem uma opinião positiva perante a conformidade defende que isto levaria ao alinhamento dos incentivos opostos entre

gestores e acionistas (Zinn *et al.*, 2016) e consequente diminuição da gestão dos resultados (Dias, 2015; Jiraskova, 2015; Watrin *et al.*, 2014; Zinn *et al.*, 2016). Além disso, contribuiria para a redução da flexibilidade no reporte, aumentando assim a qualidade da informação reportada (Wahab e Holland, 2015) e permitindo às autoridades fiscais maior controlo dos resultados reportados (Jiraskova, 2015). Por outro lado, quem se encontra no polo oposto argumenta que se iria perder informação importante e que, consequentemente, os custos para a obter seriam elevados (Dias, 2015; Watrin *et al.*, 2014) e implicaria uma perda de conteúdo das informações disponibilizadas (Wahab e Holland, 2015).

Apesar de tudo, está comprovada a importância das normas de contabilidade para o cálculo do imposto sobre o rendimento. Contudo, a fiscalidade tem, em alguns aspetos, as suas próprias regras e limites, originando, assim, diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal, uma vez que o resultado contabilístico é apurado de acordo com as regras contabilísticas e o fiscal deriva da legislação tributária. Deduz-se, então, que a relação entre estes dois resultados será tão mais forte quanto maior for a ligação entre a contabilidade e a fiscalidade.

As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal, internacionalmente denominadas de *Book-Tax Differences*, são, então, o principal foco deste trabalho e serão alvo de análise detalhada. Estas, em Portugal, surgem essencialmente porque o resultado contabilístico é calculado com base no Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e o resultado fiscal é apurado a partir da aplicação das normas previstas no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC). Isto leva a que as empresas usem formas diferentes para apurar o imposto sobre o rendimento, essencialmente devido a despesas não aceites, utilização de rendimentos presumidos e aplicação de tributações autónomas (Dias, 2015; Long *et al.*, 2013).

De acordo com Comprix *et al.* (2011) e Moore (2012) existem diferentes níveis de incerteza associados às variadas causas das BTB. Neste sentido, fornecem evidências de que a elevada incerteza contida nas BTB tem um efeito negativo na qualidade e precisão da informação que as empresas divulgam ao público, influenciando a opinião dos investidores e contribuindo para a incerteza do mercado. A determinação dos fatores que influenciam as BTB contribuirá, assim, para reduzir esta incerteza e respetivos efeitos negativos.

2.2. Book-Tax Differences

Todas as empresas são obrigadas a reportar o rendimento que obtêm anualmente, sendo que esse reporte é feito de duas formas diferentes, dando origem ao rendimento contabilístico/financeiro e ao rendimento tributável. O que une estes dois tipos de rendimento é o facto de ambos sumarizarem e refletirem os ganhos e perdas económicos da empresa, em determinado período, enquanto que o que os separa é o facto de as duas medidas derivarem de dois conjuntos distintos de normas.

Como referido anteriormente, o rendimento contabilístico é, em Portugal, obtido com base no SNC, que pretende evitar a sobrevalorização dos valores e inclui as orientações para divulgar dados sobre a posição financeira, operações, performance e risco da empresa, de forma a satisfazer as necessidades informativas dos *stakeholders*, tais como investidores e credores. Assim, o rendimento contabilístico é obtido a partir da subtração das despesas aos rendimentos da empresa, independentemente dos fluxos de caixa.

O CIRC, por sua vez, guia o cálculo do rendimento para fins de apuramento do respetivo imposto, pretende salvaguardar a subvalorização de valores e destina-se essencialmente à prossecução das políticas do Estado, concretamente para angariar receitas e incentivar atividades específicas (Comprix *et al.*, 2011; Dhaliwal *et al.*, 2008; Gong *et al.*, 2016; Hanlon, 2005; Koubaa e Jarboui, 2015; Lee *et al.*, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Moore, 2012; Wahab e Holland, 2015). O rendimento tributável corresponde, então, aos ganhos da empresa, independentemente de serem ou não realizados (Lee *et al.*, 2015).

Enquanto que as normas contabilísticas permitem escolhas (por exemplo ao nível dos métodos de depreciação e inventários, estimativas e período de reporte) e, por isso, estão sujeitas a maior subjetividade, as regras fiscais são geralmente mais rígidas e objetivas (Fonseca e Costa, 2017; Hanlon, 2005; Lee *et al.*, 2015; Mills e Newberry, 2001), impondo limites de deduções a alguns *itens* e não aceitando outros. Devido aos diferentes objetivos e regras destes dois códigos, o valor do rendimento reportado de acordo com cada uma das formas raramente é igual, o que dá origem às BTD.

As BTD podem resultar das diferenças entre as regras contabilísticas e fiscais ou de informações privilegiadas, tais como a gestão de ganhos ou planeamento fiscal e também da subjetividade dos gestores, nomeadamente em relação a custos ou rendimentos relevantes ou eventos tributários futuros (Comprix *et al.*, 2011; Fonseca e Costa, 2017; Goncharov, 2009; Gong *et al.*, 2016; Koubaa e Jarboui, 2015; Long *et al.*, 2013; Moore,

2012). Estes fatores originam bastante incerteza no mercado, uma vez que não se conhece a sua existência, momento e consequências fiscais futuras.

As diferenças nas regras de contabilização surgem associadas essencialmente a fatores como as provisões (Dias, 2015; Evers *et al.*, 2014; Gallego, 2004; Zinn *et al.*, 2016), depreciações (Comprix *et al.*, 2011; Desai, 2003; Dias, 2015; Gaertner *et al.*, 2016; Gallego, 2004; Goncharov, 2009; Hanlon *et al.*, 2012; Long *et al.*, 2013; Mazon e Plesko, 2002; Mills *et al.*, 2002; Pereira, 2013; Tang e Firth, 2011), reporte de rendimentos estrangeiros (Desai, 2003; Goncharov, 2009), perdas por imparidade (Dias, 2015; Long *et al.*, 2013), despesas não dedutíveis (Dias, 2015; Moore, 2012), *stock options* não qualificadas (Desai, 2003; Goncharov, 2009; Lee *et al.*, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Mills *et al.*, 2002), dividendos isentos de impostos (Zinn *et al.*, 2016), mudanças nas regras contabilísticas (Gaertner *et al.*, 2016; Goncharov, 2009; Hanlon *et al.*, 2012; Seidman, 2010), alocação de custos e avaliação de ativos (Tang e Firth, 2011).

Para além das regras de contabilização, também a gestão de resultados e o planeamento fiscal são indicados como principais fontes das BTD, tal como veremos mais à frente. Estas situações surgem porque os gestores têm incentivos para reportar elevado rendimento contabilístico (para irem ao encontro das previsões e cumprirem contratos) e baixo rendimento tributável (para pagarem menos impostos).

Outros fatores que contribuem para as diferenças entre contabilidade e fiscalidade são a possibilidade de reportar gastos para períodos posteriores e a não dedutibilidade total de prejuízos (Dias, 2015).

As BTD apresentam sinal positivo quando o resultado contabilístico é superior ao resultado fiscal. Quando isto acontece significa que existem rendimentos que não são tidos em conta na fiscalidade (originando correções fiscais a deduzir), tais como os resultantes da distribuição de dividendos ou aplicação do método de equivalência patrimonial (MEP). A situação oposta, em que o resultado contabilístico é inferior ao fiscal, remete para gastos não dedutíveis (provocam correções fiscais a acrescer), como é o caso das provisões, depreciações e perdas por imparidade (Dias, 2015).

As correções fiscais levam a que fiscalmente se reporte maiores lucros e menos prejuízos do que os registados na contabilidade, visto que a fiscalidade costuma ter critérios mais restritos em relação à dedutibilidade dos gastos e, além disso, inclui as tributações autónomas (Bessa, 2016; Dias, 2015; Pereira, 2013). Quanto mais elevado for o resultado

tributável em relação ao contabilístico, isto é, quanto maior for o número de correções fiscais a acrescer quando comparadas com as correções a deduzir, maior será a taxa efetiva de imposto (TEI) aplicada à empresa e menor será o valor das BTB (Bessa, 2016).

Paralelamente, o rendimento tributável inclui informação que não está contida no rendimento contabilístico e, por isso, também seria útil para os investidores terem acesso a estes dados, bem como aos valores das BTB (Moore, 2012). As BTB podem funcionar como uma medida de comparação entre os dois sistemas de mensuração do rendimento das empresas e podem incorporar mais informações do que as que estão nos relatórios financeiros sobre a persistência dos seus resultados (Hanlon, 2005; Wahab e Holland, 2015). Assim, existem vantagens associadas à divulgação pública das BTB e suas fontes, em especial para os investidores, uma vez que estas podem funcionar como *proxy* para avaliar a qualidade dos resultados das empresas.

As BTB podem dividir-se em diferenças permanentes e diferenças temporárias, como será explicado de seguida.

2.2.1. Diferenças Temporárias

As diferenças temporárias estão relacionadas com o reconhecimento e surgem quando o período em que determinada receita ou despesa é reconhecida é diferente consoante seja aplicado o SNC ou o CIRC, ou seja, existem diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade com impacto no lucro tributável (LT) de períodos futuros. Por exemplo, para fins contabilísticos, os rendimentos são registados quando ocorrem e com os gastos ou acontece o mesmo ou são comparados com o rendimento associado. Por sua vez, para fins fiscais, a receita geralmente é reconhecida quando o dinheiro é recebido (Hanlon, 2005). Nestas situações, existirá BTB em cada um dos períodos afetados, apesar de o efeito cumulativo de todos os períodos afetados ser o mesmo de acordo com o SNC e CIRC. No fim dos períodos afetados estas diferenças voltam a zero (Comprix *et al.*, 2011; Mazon e Plesko, 2002; Moore, 2012).

As diferenças temporárias têm origem essencialmente em diferenças na contabilização de depreciações (Bessa, 2016; Comprix *et al.*, 2011; Dias, 2015; Frank *et al.*, 2009; Gaertner *et al.*, 2016; Gallego, 2004; Gong *et al.*, 2016; Hanlon *et al.*, 2012; Lee *et al.*, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Moore, 2012; Pereira, 2013; Wilson, 2009), provisões (Evers *et al.*, 2014; Gallego, 2004; Koubaa e Jarboui, 2015), perdas por imparidade (Dias, 2015; Gaertner *et al.*, 2016; Koubaa e Jarboui, 2015), rendimento de juros (Gaertner *et al.*,

2016), justo valor (Dias, 2015) e isenções para reinvestimento (Gallego, 2004). Além disto, as diferenças temporárias também podem resultar do julgamento da gestão, uma vez que é necessário reconhecer, no período corrente, despesas fiscais diferidas ou benefícios resultantes da soma das esperadas consequências fiscais futuras do rendimento declarado. Nestes casos, é necessário que os gestores avaliem a probabilidade destes benefícios serem efetivamente realizados (Comprix *et al.*, 2011; Evers *et al.*, 2014; Moore, 2012).

As diferenças temporárias podem, por sua vez, dividir-se em tributáveis e dedutíveis e podem dar origem a impostos diferidos (ID). São estes que estabelecem a ligação entre o resultado contabilístico e o fiscal, sendo que consistem em estimativas de impostos futuros, quer sejam a pagar ou a receber (Pereira, 2013).

Quando a quantia escriturada do ativo é superior à sua base fiscal ou, tratando-se de passivo, quando a quantia escriturada é inferior à base fiscal, esta diferença denomina-se diferença temporária tributável. Referem-se a ganhos que não sejam tributados no período corrente, mas que venham a ser em períodos posteriores. Esta situação irá aumentar o rendimento tributável no futuro, pelo que dá origem a um passivo por impostos diferidos (PID). O benefício associado a este tipo de diferenças é o diferimento do pagamento de impostos (Gaertner *et al.*, 2016). Em oposição, se o valor contabilístico do ativo for inferior à sua base fiscal (ou superior caso seja um passivo), isto é, se houver perdas que não sejam dedutíveis no período corrente, mas forem posteriormente, surge uma diferença temporária dedutível. Isto irá reduzir o rendimento tributável futuro (Long *et al.*, 2013). Quando as empresas têm diferenças temporárias dedutíveis e esperam poder utilizá-las durante os 5 anos seguintes podem reconhecer ativos por impostos diferidos (AID).

As diferenças temporárias são posteriormente revertidas e essa ação tem impacto significativo no lucro antes de impostos. Evers *et al.* (2014) concluíram que caso ocorresse uma reversão imediata de todas as diferenças temporárias, o benefício fiscal associado seria de cerca de um quinto do lucro antes de impostos do ano corrente. Os prejuízos fiscais são um exemplo concreto desta situação. Estes podem dar origem a AID, desde que cumpram os critérios de reconhecimento. Se forem utilizados no futuro irão, portanto, ter um impacto significativo no valor do LT da empresa.

Face à necessidade de realizar uma avaliação de probabilidade em relação à futura utilização dos ID, os gestores têm a possibilidade de reconhecer uma provisão para fazer

face a situações em que a empresa não gere lucros suficientes no futuro para compensar as perdas, sendo que neste caso as diferenças não seriam totalmente revertidas (Comprix *et al.*, 2011; Evers *et al.*, 2014; Moore, 2012).

Se a empresa reconheceu ID em períodos anteriores tem de ter em conta esses valores no cálculo do imposto do período contabilístico corrente, bem como verificar se é necessário fazer ajustamentos aos valores do ID que estão reconhecidos. Além disto, estes impostos fornecem também algumas informações sobre o futuro da empresa. Por exemplo, quando a empresa reconhece AID significa que é expectável que venha a registar lucros no futuro, o que poderá ser um bom indicador para os utilizadores das DF, em especial investidores e credores.

2.2.2. Diferenças Permanentes

As diferenças permanentes, ao contrário das temporárias, não são uma questão de tempo, ou seja, não têm impacto no rendimento contabilístico ou fiscal de períodos futuros, pelo que não originam o reconhecimento de ID. Em vez disso, afetam diretamente o rendimento líquido e o pagamento de impostos (Gaertner *et al.*, 2016). As BTD permanentes têm origem essencialmente em custos não dedutíveis e rendimentos não tributáveis (verdadeiras diferenças permanentes) e não poderão ser revertidas. Estes *itens* afetam apenas um dos resultados (o contabilístico ou o fiscal), sem terem impacto no outro.

Alguns exemplos concretos de fatores que dão origem a este tipo de diferenças são tributações a taxas diferentes, ajustes de tributação de anos anteriores, reavaliação de AID e PID (Kvaal e Nobes, 2013), donativos, multas, coimas, juros de mora, custos com refeições e entretenimento, despesas de representação (Bessa, 2016; Comprix *et al.*, 2011; Moore, 2012; Pereira, 2013), interesses em títulos municipais, dividendos não eliminados na consolidação (Gaertner *et al.*, 2016; Hanlon *et al.*, 2012; Lee *et al.*, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Wilson, 2009), repatriação de rendimentos estrangeiros ainda não tributados, aplicação do MEP (Gaertner *et al.*, 2016), provisões para pensões, correções monetárias (devido à depreciação monetária) e regimes de bem-estar social (que ocorrem em bancos de poupança) (Gallego, 2004).

Também nas diferenças permanentes, por vezes, é necessário recorrer a julgamentos da gestão, o que dá origem a posições fiscais incertas. Os custos com refeições e entretenimento são um exemplo, pois existem países em que não existe uma percentagem

fixa aceite fiscalmente, uma vez que podem ser dedutíveis entre 50% e 100%. Também a investigação e desenvolvimento e as atividades de produção doméstica podem dar origem a posições fiscais incertas. No futuro esta incerteza será resolvida (Comprix *et al.*, 2011; Moore, 2012). Assim, uma diferença importante entre os dois tipos de diferenças (temporárias e permanentes) é a incerteza quanto à quantia, momento e resolução da situação (Comprix *et al.*, 2011).

Comprix *et al.* (2011) defendem que as diferenças permanentes contêm mais incerteza do que as temporárias, nomeadamente no que diz respeito ao momento, quantia e forma de contabilizar a resolução dessa mesma diferença. Além disso, também se defende que as diferenças permanentes tendem a ser mais persistentes do que as temporárias (Wahab e Holland, 2015).

Por fim, vários autores (tais como, por exemplo, Comprix *et al.* (2011), Kvaal e Nobes (2013) e Moore (2012)) concluem que as diferenças permanentes (quando comparadas com as diferenças temporárias) têm um impacto superior no valor total das BTB. Isto ocorre porque muitos *itens* não são dedutíveis fiscalmente (Tang e Firth, 2011).

2.2.3. Métricas para Estimar as BTB

Alguns autores (tais como, por exemplo, Comprix *et al.* (2011), Dhaliwal *et al.* (2008) e Moore (2012)) analisam as BTB por níveis e por variação de séries temporais. Os níveis variam de acordo com a legislação, as práticas de reporte financeiro e as atividades desenvolvidas por cada empresa (Kvaal e Nobes, 2013) e têm a desvantagem de só fornecer informação sobre um único período. As séries temporais, por sua vez, permitem incorporar a noção de longo prazo na análise e, além disso, incluem também outras informações como, por exemplo, risco e práticas de reporte agressivo (Comprix *et al.*, 2011; Gong *et al.*, 2016; Moore, 2012), bem como possíveis informações sobre o futuro comportamento da empresa (Dhaliwal *et al.*, 2008). Tanto os níveis como as séries são úteis para promover a precisão da informação e captar aspetos económicos subjacentes às empresas (Comprix *et al.*, 2011).

Relativamente à obtenção dos valores necessários para o cálculo do valor concreto das BTB estamos perante duas situações distintas. O rendimento contabilístico obtém-se diretamente a partir das DF das empresas, nomeadamente da rubrica “resultado antes de impostos”, pelo que não representa um problema. Quanto ao rendimento tributável, este teoricamente obtém-se partindo do resultado líquido contabilístico e incluindo-lhe as

variações patrimoniais positivas e negativas, bem como as correções fiscais a acrescer ou a deduzir. A este valor poderão ser deduzidos eventuais prejuízos fiscais de anos anteriores, obtendo, assim, a matéria coletável (Dias, 2015).

No entanto, surge aqui uma questão que faz com que o valor das BTB não seja diretamente observável, uma vez que as empresas não divulgam as suas declarações fiscais. Perante esta situação é necessário recorrer a estimativas com base na informação disponibilizada nas notas das DF, o que representa uma limitação aos estudos nesta área (Dias, 2015; Evers *et al.*, 2014; Kvaal e Nobes, 2013). Assim, o rendimento tributável costuma ser calculado pelos investigadores através do quociente do valor (interno e externo) suportado com impostos (correntes e diferidos) pela taxa de imposto utilizada (Ayers *et al.*, 2010; Bessa, 2016; Comprix *et al.*, 2011; Desai e Dharmapala, 2006; Dhaliwal *et al.*, 2008; Dias, 2015; Fonseca e Costa, 2017; Goncharov, 2009; Green e Plesko, 2016; Hanlon *et al.*, 2012; Jiraskova, 2015; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Moore, 2012; Seidman, 2010; Watrin *et al.*, 2014).

Numa abordagem diferente, Long *et al.* (2013) afirmam que o imposto sobre o rendimento se obtém a partir da aplicação da taxa de imposto ao rendimento tributável, acrescentando ao valor obtido os PID e subtraindo os AID. A partir desta equação é possível obter o rendimento tributável, visto ser o único valor desconhecido. Também Kvaal e Nobes (2013), no seu estudo, referem que introduziram um novo indicador de BTB, a partir das DF consolidadas das empresas. Este indicador obtém-se através da média da soma dos valores absolutos das diferenças temporárias e permanentes.

As várias soluções encontradas pelos autores dos estudos nesta área para o cálculo do rendimento tributável permitem ultrapassar esta situação. O valor das BTB consiste, então, na subtração do rendimento tributável ao rendimento contabilístico. Surgem, no entanto, outras questões, nomeadamente se a análise deverá recorrer à utilização dos valores reais das BTB ou aos seus valores absolutos, bem como se se deverá separar entre diferenças temporárias e permanentes ou utilizar as diferenças como um todo.

Alguns autores defendem que para se realizar uma análise com maior qualidade se devem analisar em separado as diferenças permanentes e as temporárias (para que estas afetem o indicador separadamente) (Fonseca e Costa, 2017; Kvaal e Nobes, 2013; Wahab e Holland, 2015). Além disso, referem também que se deve recorrer à utilização de valores absolutos, para evitar que valores positivos e negativos se anulem e, consequentemente,

se pense que não existe BTM quando as suas duas componentes apresentam o mesmo valor. Por exemplo, no estudo de Kvaal e Nobes (2013), o coeficiente das variáveis significativas mudou consoante na variável dependente estivesse a ser utilizado o valor real ou o valor absoluto, pelo que este é um aspeto importante a ter em conta neste género de análises.

Bessa (2016) e Dias (2015), nas suas análises para a realidade portuguesa, partiram da metodologia utilizada por Hanlon *et al.* (2012) e Watrin *et al.* (2014) e analisaram os valores absolutos das BTM para cada uma das empresas da amostra, em cada um dos anos em estudo. O valor das BTM é, normalmente, dimensionado pelo valor do ativo da empresa, evitando, assim, problemas de heterocedasticidade. É de realçar que a utilização do ativo para dimensionar as BTM reúne consenso entre os autores (Ayers *et al.*, 2010; Comprix *et al.*, 2011; Desai e Dharmapala, 2006; Dhaliwal *et al.*, 2008; Dridi e Adel, 2016; Frank *et al.*, 2009; Hanlon, 2005; Hanlon *et al.*, 2012; Koubaa e Jarboui, 2015; Mills e Newberry, 2001; Moore, 2012; Tang e Firth, 2011; Watrin *et al.*, 2014; Wilson, 2009; Xian *et al.*, 2015; Zinn *et al.*, 2016). Uma diferença a realçar é o facto de alguns autores utilizarem o ativo total do ano anterior enquanto outros utilizam o ativo do ano corrente ou, ainda, a média dos ativos.

Se se pretender estudar o nível de BTM de um país, tal como fizeram Kvaal e Nobes (2013), é sugerida, por estes autores, a agregação de uma grande quantidade de empresas desse mesmo país e depois a utilização de uma medida de tendência central. Quando o objetivo é analisar em separado as diferenças permanentes e as temporárias é, também, necessário obter estes valores. As diferenças temporárias obtêm-se a partir das despesas com ID em determinado ano a dividir pela respetiva taxa de imposto desse período enquanto que as diferenças permanentes se obtêm pela diferença entre o valor das BTM totais e temporárias (Comprix *et al.*, 2011; Frank *et al.*, 2009; Gong *et al.*, 2016; Moore, 2012; Wilson, 2009).

Para uma melhor compreensão das métricas usadas na literatura prévia, a Tabela 1 apresenta as fórmulas de cálculo das BTM utilizadas por alguns dos autores com estudos nesta área.

Tabela 1: Fórmulas de Cálculo das BTB na Literatura

Publicação	Fórmula de Cálculo das BTB
Ayers <i>et al.</i> (2010)	$BTB = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current federal tax expense} + \text{current foreign tax expense}}{\text{statutory tax rate}} - \text{change in net operating loss}}{\text{Average Total Assets}}$
Bessa (2016) Dias (2015) Watrin <i>et al.</i> (2014)	$BTB = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{total tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Lagged Total Assets}}$
Comprix <i>et al.</i> (2011) Frank <i>et al.</i> (2009) Xian <i>et al.</i> (2015)	$BTB = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current federal income tax expense} + \text{current foreign tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Lagged Total Assets}}$
Desai e Dharmapala (2006)	$BTB = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current federal tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Lagged Total Assets}}$
Dhaliwal <i>et al.</i> (2008)	$BTB = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current federal income tax expense} + \text{current foreign tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Total Assets}}$
Fonseca e Costa (2017)	$BTB = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current tax expenses}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Lagged Total Assets}}$
Gaertner <i>et al.</i> (2016) Green e Plesko (2016) Mazon e Plesko (2002)	$BTB = \text{pretax book income} - \frac{\text{current federal tax expense}}{\text{statutory tax rate}}$
Goncharov (2009)	$BTB = \frac{\text{profit before taxes reported in consolidated accounts} - \text{profit before taxes reported in parent_only accounts}}{\text{Total Assets from consolidated accounts}}$

Determinantes das Diferenças entre o Resultado Contabilístico e o Fiscal

Hanlon (2005) Koubaa e Jarboui (2015)	$\text{BTD} = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current tax expenses}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Average Total Assets}}$
Hanlon <i>et al.</i> (2012) Jiraskova (2015)	$\text{BTD} = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current tax expense}}{\text{statutory tax rate}} - \text{change in net operating loss}}{\text{Total Assets}}$
Kvall e Nobes (2013)	$\text{BTD} = \frac{\text{profit before tax} - \frac{\text{income tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Total Assets}} + \frac{\frac{\text{deferred tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Total Assets}}$
Long <i>et al.</i> (2013)	$\text{BTD} = \text{accounting income} - \frac{\text{income tax expense} - \text{deferred tax liability} + \text{deferred income tax asset}}{\text{statutory tax rate}}$
Mills e Newberry (2001) Mills <i>et al.</i> (2002)	$\text{BTD} = \frac{\text{pretax book income from Schedule M1} - \text{taxable income (before net operating losses and special deductions)}}{\text{Total Assets}}$
Moore (2012)	$\text{BTD} = \frac{\text{pretax book income (less minority interest)} - \frac{\text{current federal and foreign income tax expense}}{\text{statutory tax rate}}}{\text{Lagged Total Assets}}$
Seidman (2010)	$\text{BTD} = \text{pretax book income} - \text{income taxes} - \text{equity in earnings} - \frac{\text{current federal tax expense}}{\text{statutory tax rate}}$
Wilson (2009)	$\text{BTD} = \frac{\text{pretax book income} - \frac{\text{current federal tax expense} + \text{current foreign tax expense}}{\text{statutory tax rate}} - \text{change in net operating loss}}{\text{Lagged Total Assets}}$

Fonte: Elaboração Própria

2.2.4. Evolução das BTB

Existem alguns estudos que analisaram a evolução das BTB ao longo do tempo. Uma análise realizada em Portugal às empresas não cotadas, por Dias (2015), conclui que o valor médio das BTB reportado por setor de atividade (excluindo entidades financeiras e seguradoras) é negativo ao longo de todo o período analisado, ou seja, entre 2007 e 2013. Também Bessa (2016) analisou os valores das BTB em 2013 e em 2015 das empresas não cotadas em Portugal. No seu estudo concluiu que houve uma diminuição absoluta de cerca de 3 mil euros, passando de -0,11% para -0,79% do total de ativos e que, em média, o lucro contabilístico é inferior ao tributável, pelo que o valor das BTB é, em média, negativo (-0,45% porque está dimensionado pelos ativos). Apenas 25% das empresas analisadas neste estudo tinham o resultado contabilístico superior ao fiscal, indo ao encontro dos resultados apresentados por Dias (2015).

Situação um pouco diferente se verifica no estudo de Wahab e Holland (2015), que analisa as empresas cotadas do Reino Unido entre 2005 e 2010. A média ponderada do valor das BTB é positiva ao longo do período em análise exceto em 2009 enquanto que a média aritmética é positiva nos três primeiros anos e negativa nos restantes. Koubaa e Jarboui (2015) estudaram o caso da Tunísia entre 2005 e 2012 e concluíram que o nível médio de BTB é 1,4% do valor dos ativos. Contudo, a amplitude é bastante elevada, com um valor mínimo de -30,7% e máximo de 16,3%, o que mostra que existe grande heterogeneidade entre o rendimento contabilístico e o fiscal reportado pelas empresas. Também os estudos de Gaertner *et al.* (2016) e de Green e Plesko (2016) revelam um crescimento das BTB entre 2004 e 2013, sendo que no caso de Gaertner *et al.* (2016), este é impulsionado principalmente pelo crescimento das diferenças permanentes.

Kvaal e Nobes (2013) analisaram o desenvolvimento das BTB em 7 países (Austrália, Canadá, França, Alemanha, Japão, Reino Unido e Estados Unidos da América (EUA)) ao longo de 18 anos (de 1993 até 2010) e concluíram que em todos os países analisados o indicador era mais elevado em 2010 do que em 1993, apesar de o *ranking* dos países se manter inalterado. Também neste sentido surgem os estudos de Long *et al.* (2013), Mills *et al.* (2002) e Xian *et al.* (2015), que concluíram que o valor das BTB tem tendência para aumentar de ano para ano.

A persistência das BTB foi já diversas vezes estudada. A maioria das BTB persiste no ano seguinte (podendo chegar aos 6 anos) e uma análise por tipo de empresa permite

concluir que as BTB das empresas privadas tendem a ser mais persistentes do que as das empresas públicas (Goncharov, 2009). Também Wahab e Holland (2015) concluíram que a maioria das empresas tem o mesmo sinal nos valores de BTB ao longo de pelo menos 5 dos 6 anos analisados. Além disso, obtiveram evidências de que a persistência é influenciada pela natureza das BTB, sendo que os aspetos que mais contribuem para esta situação são as diferenças entre a taxa de imposto doméstica e externa e também o setor de atividade em que a empresa está inserida.

Como resposta ao crescimento das BTB foi criado, nos EUA, em 2004, o *Schedule M-3* (documento com instruções para reconciliações financeiras) para complementar o *Schedule M-1* já existente. A partir desta altura o *Schedule M-1* passou a aplicar-se a empresas com ativos entre o 25 mil e os 10 milhões de dólares enquanto que para um montante de ativos superior a 10 milhões se aplica o *Schedule M-3*. O principal objetivo era aumentar a transparência de informação sobre as BTB, uma vez que o *Schedule M-1* exigia detalhe sobre muito poucos *itens*. Passou a ser exigida informação muito mais detalhada e uma conciliação entre cada valor contabilístico e o respetivo valor tributável, bem como uma separação entre diferenças temporárias e permanentes (Green e Plesko, 2016). Consequentemente, conseguem-se identificar mais facilmente as posições agressivas por parte da gestão, melhorar as decisões de auditoria (Gaertner *et al.*, 2016) e os investidores podem tomar decisões mais informadas. Uma das vantagens encontradas por Gaertner *et al.* (2016) é a diminuição das fontes de BTB reportadas na categoria “outros”, que era uma rubrica com uma percentagem considerável (Gaertner *et al.*, 2016; Gallego, 2004).

2.2.5. Determinantes das BTB

Existem alguns estudos que analisam os determinantes das *Book-Tax Differences*, sendo que estes estudam essencialmente empresas cotadas nos mercados financeiros dos diversos países. São reduzidos os estudos deste género que recorrem a uma amostra constituída por empresas não cotadas. Esses estudos concluíram que as BTB podem resultar de diversos fatores, tal como já referido anteriormente. Assim, o objetivo concreto deste tópico é perceber quais as causas das BTB já identificadas.

Alguns autores (tais como, por exemplo, Fonseca e Costa (2017), Koubaa e Jarboui (2015) e Mazon e Plesko (2002)), na análise dos determinantes das BTB, fazem a separação entre fatores institucionais e não institucionais e analisam os dois grupos.

Outros, como é o caso de Long *et al.* (2013), fizeram esta separação e analisaram apenas um dos grupos de fatores. De seguida são apresentadas as conclusões obtidas na literatura prévia em relação a estes dois tipos de determinantes.

2.2.5.1. Fatores Institucionais

São considerados fatores institucionais aqueles que resultam essencialmente de diferenças entre as regras contabilísticas e as fiscais. Alguns exemplos de fatores institucionais são a rentabilidade, crescimento das vendas e do investimento em ativos (Fonseca e Costa, 2017; Koubaa e Jarboui, 2015). As diferenças que têm origem nestes fatores são consideradas BTD normais (Dridi e Adel, 2016; Fonseca e Costa, 2017; Gong *et al.*, 2016).

Começando pela rentabilidade, esta influencia positivamente o valor das BTD de uma empresa, visto que as empresas rentáveis conseguem utilizar de forma mais eficiente os benefícios¹, créditos² e isenções³ fiscais para reduzir o pagamento de impostos, o que faz aumentar os valores das BTD (Fonseca e Costa, 2017; Green e Plesko, 2016; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Xian *et al.*, 2015). No polo oposto encontram-se os prejuízos fiscais, uma vez que as empresas nesta situação, ao contrário das rentáveis, não têm capacidade para utilizar eficientemente os incentivos fiscais à sua disposição, traduzindo-se numa relação negativa entre os prejuízos fiscais e as BTD (Mazon e Plesko, 2002; Tang e Firth, 2011; Xian *et al.*, 2015).

O crescimento das vendas apresenta uma relação positiva com as BTD. Esta relação deve-se essencialmente ao facto de as empresas em crescimento poderem investir em *itens* com incentivos fiscais associados, gerando diferenças temporárias. Outro aspeto diretamente associado com o crescimento das vendas é o reconhecimento de perdas. Estas são reconhecidas imediatamente nas DF, mas fiscalmente só são dedutíveis quando cumprem certas condições, contribuindo assim para o aumento das BTD (Green e Plesko, 2016; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Tang e Firth, 2011; Xian *et al.*, 2015).

O crescimento do investimento em ativos tem também um impacto positivo devido, essencialmente, às diferenças de contabilização das depreciações com esses mesmos ativos, consoante sejam calculadas para fins contabilísticos ou fiscais. Estas diferenças

¹ Benefícios fiscais representam a possibilidade de realizar deduções ao lucro tributável.

² Créditos fiscais ocorrem quando é aplicada uma taxa de imposto reduzida.

³ Isenções fiscais consistem em *itens* que não são tributados.

surgem porque fiscalmente a vida útil de cada ativo é definida pelo código fiscal, enquanto que para fins contabilísticos a gestão pode escolher o método de depreciação. Relativamente a ativos intangíveis a lógica é semelhante para todos os *itens* cuja vida útil para fins de amortização não seja igual à utilizada contabilisticamente (Green e Plesko, 2016; Lee *et al.*, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Seidman, 2010; Tang e Firth, 2011; Xian *et al.*, 2015), como é, por exemplo, o caso do *goodwill*.

Nos EUA, desde 2001, também o *goodwill* é considerado uma fonte das BTB, uma vez que foram alteradas as suas regras de contabilização (Green e Plesko, 2016; Seidman, 2010). A partir do referido ano, para fins contabilísticos, tem de ser realizado todos os anos um teste de imparidade que vai ditar se se reduz o valor contabilístico do *goodwill* ou não. Em contraste, a nível fiscal, o *item* é amortizado durante 15 anos. O coeficiente da relação varia consoante ocorram, ou não, imparidades (Green e Plesko, 2016).

Em Portugal, contabilisticamente era também realizado um teste de imparidade até ao final de 2015, altura em que o *goodwill* passou a ser amortizado em 10 anos (desde que não se consiga estimar a vida útil com fiabilidade). Fiscalmente esta amortização não é aceite, a não ser em situações específicas, nas quais pode ser deduzido durante 20 anos em partes iguais. Ora, perante esta situação, quando se analisa a amortização do *goodwill*, esta será diferente consoante seja para fins contabilísticos ou fiscais, o que origina o surgimento das BTB.

Os inventários e as contas a receber relacionam-se negativamente com as BTB, visto que as empresas com elevados valores nestas duas rubricas (essencialmente empresas de comércio e retalho) têm menos oportunidades para gerar BTB (Hanlon *et al.*, 2012).

Também as mudanças na legislação (contabilística e fiscal) são uma fonte institucional, visto que é independente da gestão. O facto de alguns *itens* passarem a ser contabilizados de forma diferente para fins contabilísticos e fiscais tem um impacto significativamente positivo nas BTB (Seidman, 2010).

2.2.5.2. Fatores Não Institucionais

Por sua vez, os fatores não institucionais têm origem essencialmente em escolhas da gestão e informação oportunista (Fonseca e Costa, 2017; Koubaa e Jarboui, 2015) e dão origem às BTB anormais (Dridi e Adel, 2016; Fonseca e Costa, 2017; Gong *et al.*, 2016; Tang e Firth, 2011). Dentro deste grupo destacam-se os *accruals*, relação preço/lucro,

preço/*book value* e propriedade institucional (Fonseca e Costa, 2017; Koubaa e Jarboui, 2015; Long *et al.*, 2013). A gestão dos resultados e o planeamento fiscal são consideradas duas das fontes primárias das BTB e podem ser incluídas nos fatores não-institucionais, como veremos mais à frente.

Começando pela avaliação de mercado, esta condiciona negativamente o valor das BTB (Koubaa e Jarboui, 2015; Long *et al.*, 2013). O preço/lucro representa a relação entre o preço de cada ação da empresa e o respetivo lucro e o preço/*book value* relaciona o preço de uma ação com o seu valor contabilístico. Estas duas variáveis apresentam uma relação negativa com as BTB, ou seja, quando a relação preço/lucro e/ou preço/*book value* é alta, o valor das BTB é baixo. Isto mostra que o mercado está atento às informações disponíveis e não vê com bons olhos as discrepâncias existentes. A incerteza da informação, em especial a incerteza sobre a qualidade dos resultados futuros influencia a opinião dos investidores e, conseqüentemente, o valor das BTB (Dhaliwal *et al.*, 2008).

Outro determinante considerado não institucional é a taxa de participação do investidor institucional. Também nesta variável se verificam conclusões díspares. Long *et al.* (2013) defendem uma relação positiva com as BTB, pois significa que os acionistas institucionais têm mais poder e, conseqüentemente, maior liberdade para agir em seu interesse, prejudicando os investidores dispersos e desinformados. Existem ainda evidências de que os níveis de propriedade institucional influenciam negativamente os valores das BTB. Isto acontece essencialmente porque se os níveis de propriedade institucional forem elevados existe um maior controlo sobre as atividades da gestão, pelo que não existe tanta oportunidade para a manipulação dos resultados (Moore, 2012).

Passamos agora para dois aspetos fundamentais das BTB anormais, nomeadamente a gestão dos resultados e o planeamento fiscal. A gestão de resultados tem como principal objetivo ir ao encontro das previsões dos analistas, cumprir acordos de dívida, atrair investidores, evitar perdas/diminuições de ganhos ou maximizar os interesses da gestão (Comrix *et al.*, 2011; Desai, 2003; Fonseca e Costa, 2017; Tang e Firth, 2011). O planeamento fiscal, por sua vez, passa essencialmente por medidas que permitam reduzir o rendimento tributável e, conseqüentemente, o imposto a pagar (Gong *et al.*, 2016), com o objetivo de reduzir o escrutínio fiscal e eventuais custos políticos (Tang e Firth, 2011).

A gestão de resultados e o planeamento fiscal ocorrem essencialmente quando os gestores têm liberdade na sua atividade, a legislação não é clara e quando têm incentivos (Tang e

Firth, 2011). Os investidores tendem a considerar como mais negativo as BTB resultantes de gestão de resultados do que de planeamento fiscal, porque a gestão de resultados pode significar que a empresa se encontra numa situação frágil (Xian *et al.*, 2015). Quando o resultado contabilístico é superior ao fiscal pode ser um possível indicador de gestão de resultados ou planeamento fiscal, uma vez que como a fiscalidade é mais exigente, em situações normais o resultado fiscal tende a ser superior ao contabilístico (Jiraskova, 2015; Zinn *et al.*, 2016).

Relativamente à gestão dos resultados, esta ocorre porque os gestores têm incentivos para aumentar o rendimento contabilístico e reduzir o rendimento tributável para satisfazer os interesses da empresa (perante os *stakeholders*) e, muitas vezes, os seus próprios interesses, nomeadamente quando têm uma remuneração variável associada aos resultados da empresa. Em Portugal, a gestão de resultados torna-se mais fácil porque a maior parte (99,9%) das empresas que operam neste país são pequenas e médias empresas (PME's), pelo que, por vezes, não existe distinção entre os proprietários e os gestores, o que facilita o objetivo de reduzir os impostos a pagar (Bessa, 2016).

Os *accruals* têm origem na diferença entre o momento do recebimento ou pagamento e o correspondente reconhecimento nas DF. Podem dividir-se em discricionários (são provocados diretamente pela atividade da gestão) e não discricionários (são o resultado da atividade da empresa). Neste sentido, os *accruals* discricionários são considerados como uma das principais fontes de deteção da gestão de resultados (Jones, 1991).

Watrin *et al.* (2014) concluíram que as empresas que atuam de acordo com o *two-book system* apresentam menores *accruals* discricionários do que as empresas sob o *one-book system*. Significa, portanto, que uma maior conformidade entre as regras contabilísticas e fiscais leva os gestores a fazer uma maior gestão dos resultados que reportam para fins contabilísticos e fiscais. No entanto, verificou-se uma maior redução da gestão dos resultados nos países do *one-book system* (Watrin *et al.*, 2014). No sentido desta última conclusão vão os estudos de Jiraskova (2015) e Zinn *et al.* (2016) que concluem que os países que aplicam o *one-book system* apresentam menores BTB do que os países sob o *two-book system*. Tendo em conta a outra distinção entre países, os países *common law* apresentam maiores BTB, visto que se baseiam mais em princípios do que em regras (Fonseca e Costa, 2017; Kvaal e Nobes, 2013).

Neste sentido, os *accruals* discricionários têm influência significativamente positiva nos valores das BTB porque os gestores utilizam alguma da subjetividade subjacente às normas contabilísticas para favorecer a sua empresa, recorrendo à manipulação dos valores contabilísticos (Dias, 2015; Koubaa e Jarboui, 2015). Assim, funcionam como um *proxy* comum para a gestão de resultados.

Mills e Newberry (2001) analisaram a gestão de resultados em empresas públicas e privadas separadamente. Perante situações de lucro, as empresas públicas reportam um maior rendimento contabilístico (quando comparado com o rendimento tributável) e o mesmo se passa em situações de prejuízo. Isto acontece porque nas empresas públicas as remunerações variáveis são mais comuns, bem como os gestores acreditarem que o valor de mercado da empresa resulta dos resultados reportados. Em situações de perdas, os gestores maximizam-nas, para que em períodos futuros possam regressar aos ganhos. Assim, as empresas públicas tendem a apresentar valores de BTB superiores aos das privadas.

Especificando um pouco mais as remunerações variáveis, quando os gestores têm planos de bónus com limites superior e inferior definidos, têm mais tendência para gerir os rendimentos de forma a reduzi-los. Por outro lado, quando os limites não são vinculativos, os gestores tendem a aumentar o resultado contabilístico. De um ponto de vista diferente, os gestores têm incentivo para reportar um rendimento contabilístico baixo, para que este esteja em conformidade com o rendimento tributável, uma vez que isto permitirá reduzir as suspeitas sobre si e reduzir custos associados a auditorias fiscais (Mills e Newberry, 2001).

Ainda neste sentido, existem evidências de uma diminuição das BTB relacionadas com gestão de resultados quando os executivos da empresa têm remunerações baseadas em ações, que consiste em atribuir-lhes uma parte do valor da empresa (Xian *et al.*, 2015). Como esta forma de remuneração permite reduzir os interesses conflitantes entre gestores e acionistas, os executivos têm motivos para melhorar os resultados dos acionistas, em vez de os sacrificar em prol dos seus próprios interesses.

Por fim, diversos autores (tais como, por exemplo, Desai (2003), Desai e Dharmapala (2006), Goncharov (2009), Gong *et al.* (2016), Seidman (2010) e Wilson (2009)) defendem que a percentagem das BTB que não resulta das diferenças entre as regras contabilísticas e fiscais ou da gestão de resultados tem origem no planeamento fiscal. O

facto de os impostos sobre o rendimento poderem atingir um montante próximo de um terço dos resultados da empresa poderá contribuir para a gestão tentar reduzir os impostos a pagar (Dias, 2015). Uma elevada taxa de imposto sobre o rendimento contribui de forma significativamente positiva para o planeamento fiscal (Tang e Firth, 2011).

O planeamento fiscal tende a aumentar quando a compensação dos executivos é baseada em ações, visto que isto fornece motivos aos gestores para se envolverem em práticas que permitam reduzir os impostos a pagar, melhorando os resultados dos acionistas e, conseqüentemente, as suas remunerações (Xian *et al.*, 2015).

Existem diversas práticas agressivas por parte dos gestores com vista a este tipo de objetivos. Como exemplo concreto existem as práticas de *tax shelter*, que apresentam um impacto significativamente positivo no valor das BTB (Desai, 2003; Frank *et al.*, 2009; Mazon e Plesko, 2002; Wilson, 2009). Estas atividades baseiam-se numa interpretação da legislação diferente da sua intenção original e têm como principal objetivo evitar o pagamento do imposto sobre o rendimento (Wilson, 2009). O *tax shelter* tem crescido ao longo dos tempos, sugerindo que se tornou mais fácil de executar, através da diminuição dos custos de implementação e elevadas dificuldades de deteção por parte das entidades competentes (Desai, 2003). Como fatores que contribuíram para isto destacam-se a integração dos mercados de capitais e as inovações financeiras (Desai e Dharmapala, 2006). Para além da dificuldade em detetar as empresas que praticam *tax shelter*, existe ainda uma maior dificuldade em calcular o benefício fiscal associado a esta prática (Wilson, 2009).

Como algumas fontes das BTB resultam da influência direta dos gestores da empresa, também a monitorização que é realizada às atividades da gestão tem influência no valor das BTB, funcionando como um entrave. Moore (2012), no seu estudo, refere uma relação negativa entre a elevada monitorização pelo conselho de administração (isto é, poucos membros e independentes) e pelo comité de auditoria e as BTB permanentes, visto que reduz alguma da incerteza associada.

As BTB que têm origem nas atividades da gestão podem ser reduzidas. Para além desta monitorização existem outros fatores que podem ajudar a atingir este objetivo. De entre eles destacam-se a definição de uma remuneração fixa para os gestores, ou seja, um valor que não dependa dos resultados das empresas, bem como a aplicação de multas aos gestores quando estas situações são detetadas (Gong *et al.*, 2016).

2.2.5.3. Outras Fontes das BTB

Uma abordagem diferente da separação por tipo de determinantes é a proposta por Kvaal e Nobes (2013). Este estudo incorpora o conceito de *Book-Tax Conformity* (BTC), que mede a conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade em determinado país, sendo que, em princípio, se as empresas de um país tiverem elevadas BTB, o país terá baixa BTC. Ora, neste sentido, são selecionadas determinadas variáveis explicativas (imparidades em *goodwill* e outros ativos intangíveis, ganhos ou perdas na venda de ativos, depreciação e amortização de ativos não correntes e despesas de investigação e desenvolvimento) da BTC de um país com o objetivo de perceber se estas têm influência no valor das BTB das empresas desse mesmo país. Após a análise concluíram que estas variáveis, em grande parte, explicam a evolução das BTB ao longo do tempo. Assim, afirmam também que o valor da BTC pode ser usado como medida das BTB.

Também outras variáveis, tais como o rendimento corrente negativo, proporção de negócios estrangeiros e reavaliação de ativos e passivos diferidos, que são independentes da BTC, têm influência significativa no valor das BTB (Kvaal e Nobes, 2013).

Se se analisar em concreto as operações no estrangeiro conclui-se que estas têm impacto significativo no valor das BTB devido às diferentes taxas de imposto que vigoram em cada país. Quando uma empresa tem operações num país estrangeiro cuja taxa de imposto é inferior à taxa em vigor no seu país de origem, a empresa terá tendência para transferir para lá os seus rendimentos tributáveis. A situação inversa verifica-se quando o país estrangeiro tem uma taxa de imposto superior à do país de origem (Kvaal e Nobes, 2013; Mazon e Plesko, 2002). Também Green e Plesko (2016) e Xian *et al.* (2015) referem que o aumento da atividade das empresas no estrangeiro contribuiu para o aumento das BTB e Mills *et al.* (2002) concluem que as BTB são mais elevadas nas empresas multinacionais. Situação idêntica se verifica quando uma empresa tem subsidiárias em diversas indústrias e cada indústria aplica uma diferente taxa de imposto sobre o rendimento (Tang e Firth, 2011).

Para além das taxas de imposto, existem outros fatores associados aos rendimentos provenientes do estrangeiro que surgem como fontes das BTB. Dentro destes fatores destacam-se os dividendos provenientes de subsidiárias instaladas num país diferente do da empresa-mãe e os rendimentos dessas subsidiárias que são reinvestidos (Gaertner *et al.*, 2016). Em relação aos dividendos reinvestidos não é necessário reconhecer impostos

diferidos. Uma outra diferença que se verifica nos EUA está associada à entidade de reporte quando existem subsidiárias, uma vez que para fins contabilísticos a empresa-mãe tem de consolidar se a participação for superior a 50% e para fins fiscais a obrigatoriedade só se verifica para participações superiores a 80%. Perante esta situação, se a empresa-mãe detiver entre 50% e 80% pode originar BTB (Lee *et al.*, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Mills *et al.*, 2002).

Um outro fator suscetível de influenciar as BTB é o facto de os mercados financeiros pretendem obter informação oportuna enquanto que as leis fiscais estão mais preocupadas com a correta contabilização dos impostos do que com a pontualidade do reporte (visto que a pontualidade, por vezes, implica estimativas e julgamentos). Este é mais um fator que contribui para a assimetria de informação e conseqüente incerteza de mercado. O reporte contabilístico tende a ser mais oportuno do que o fiscal, motivo pelo qual o resultado contabilístico é mais valorizado pelos investidores do que o fiscal. Neste sentido, existem evidências de que a pontualidade dos relatórios tem impacto significativo no valor das BTB. Este impacto é positivo durante períodos de crescimento económico enquanto que em épocas de recessão é negativo devido essencialmente à grande incorporação de ganhos ou perdas nos relatórios financeiros (Goncharov, 2009).

As BTB tendem a ser influenciadas também pelas mudanças na atividade económica das empresas, sendo que as empresas públicas são as mais influenciáveis, pois incorporam no seu reporte as alterações económicas mais rapidamente. Isto ocorre especialmente porque a estas empresas é exigida uma maior qualidade da informação financeira (Goncharov, 2009). Para além dos fatores específicos da empresa, também o setor de atividade em que esta se insere pode influenciar o valor das BTB, visto que existem alguns tratamentos específicos para determinado setor, em especial no que diz respeito a risco, crédito, incentivos e subsídios (Wahab e Holland, 2015).

As *stock options* não qualificadas, uma das formas de compensação baseadas em ações, consistem na atribuição aos trabalhadores do direito de compra de um determinado número de ações da empresa e têm influência no valor das BTB (Ayers *et al.*, 2010; Desai, 2003; Desai e Dharmapala, 2006; Goncharov, 2009; Lee *et al.*, 2015), sendo que este fator apresentou uma importância crescente ao longo dos tempos. É comum as empresas remunerarem os seus funcionários desta forma, pelo que é uma prática generalizada a todos os tipos de empresa. Ora, isto contribui para o aumento das BTB devido às diferenças de contabilização ao nível da contabilidade e da fiscalidade. Em concreto,

quando os funcionários exercem as suas opções há uma dedução fiscal pelo valor da diferença entre o preço de exercício e o valor de mercado das ações no dia do exercício, mas a empresa emitente não tem despesa associada (Ayers *et al.*, 2010; Desai e Dharmapala, 2006; Lee *et al.*, 2015; Mills *et al.*, 2002). Também relacionado com as compensações dos empregados, os benefícios pós-emprego têm um impacto significativo no valor das BTD (Green e Plesko, 2016).

No caso da realidade portuguesa, Bessa (2016) demonstrou também que a reforma do IRC implementada em 2014 teve um impacto significativo nas BTD, levando à redução dos seus valores. Este tópico será abordado mais à frente nesta revisão de literatura de forma a melhor detalhar quais as alterações realizadas, visto ter sido uma importante alteração fiscal em Portugal.

Em suma, existem diversas causas das BTD já identificadas. Contudo, a maioria dos autores não consegue explicar a totalidade das BTD encontradas. Além disso, Gaertner *et al.* (2016) destacam que uma grande percentagem das BTD é ainda reportada na categoria “outros”, apesar de este valor ter vindo a diminuir. Assim, existe ainda algum trabalho a percorrer no que diz respeito à identificação da origem das BTD.

2.2.5.4. Fatores de Controlo

Para além dos determinantes já enunciados existem alguns fatores cuja relação com as BTD é relativamente consensual. Como tal, são frequentemente incluídos como variável de controlo, visto que têm impacto nos valores das BTD, mas não são o foco principal dos estudos. Alguns exemplos deste tipo de fatores são a dimensão da empresa, a alavancagem ou a variação anual das BTD. Estas variáveis são geralmente incluídas tanto nos estudos que fazem a separação entre determinantes institucionais e não institucionais das BTD (tal como os elaborados por Fonseca e Costa (2017), Koubaa e Jarboui (2015) e Mazon e Plesko (2002)) como em outro tipo de estudos sobre as BTD.

A alavancagem de uma empresa reflete a sua estrutura de capital. As empresas com elevados níveis de dívida apresentam maior tendência para gerir os seus resultados, de forma a cumprir os acordos que foram realizados com os credores e evitar entrar em incumprimento. Neste sentido, existe uma relação positiva entre a alavancagem e as BTD (Frank *et al.*, 2009; Koubaa e Jarboui, 2015; Mills e Newberry, 2001; Xian *et al.*, 2015), que é mais forte para as empresas privadas, pois estas estão mais dependentes de financiamento externo (Mills e Newberry, 2001).

Também a dimensão da empresa é um fator a ter em conta, visto que existe a tendência para as empresas de maior dimensão apresentarem BTD mais elevadas (Dias, 2015; Goncharov, 2009; Hanlon *et al.*, 2012; Kvaal e Nobes, 2013; Long *et al.*, 2013), o que está relacionado com o facto de as empresas de maior dimensão apresentarem taxas efetivas de imposto mais baixas (Kvaal e Nobes, 2013) e com a maior capacidade para gerir os resultados. Existem, contudo, resultados contraditórios, visto que, por exemplo, Moore (2012) encontra uma relação negativa entre a dimensão da empresa e as BTD.

A variação das BTD representa a diferença entre as BTD do ano anterior e as do ano corrente. Esta variável tem uma relação positiva com as BTD, o que está relacionado com a tendência de persistência dos valores das BTD, como referido anteriormente. Ora, esta tendência verifica-se porque as situações que deram origem às BTD do ano anterior, tais como depreciações ou utilização de incentivos fiscais, normalmente continuam a existir no ano seguinte (Fonseca e Costa, 2017; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002).

2.2.5.5. Tabela-Resumo

Todos os fatores referidos acima são considerados determinantes das BTD, uma vez que a literatura prévia conseguiu estabelecer uma relação significativa entre cada um deles e os valores das BTD. De forma a sintetizar esta informação foi elaborada a Tabela 2, que enumera quais as variáveis que cada um dos autores referenciados neste estudo conseguiu provar serem determinantes das BTD. As variáveis encontram-se segmentadas pelas quatro categorias de fatores, à semelhança do que foi feito ao longo deste capítulo.

É possível concluir que a natureza destas variáveis é bastante diversificada. Existem indicadores financeiros (tal como a rentabilidade e a alavancagem), indicadores de crescimento (crescimento das vendas e do investimento em ativos), fatores específicos da própria empresa (taxa de participação do investidor institucional, operações no estrangeiro, atividade e dimensão) e também fatores legislativos. Isto mostra que as BTD podem ter origem em diversos fatores inerentes à situação em que a empresa se encontra.

Tabela 2: Principais Determinantes das BTB

Determinantes Publicação	Fatores Institucionais							Fatores Não Institucionais					Outras Fontes					Controlo		
	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20
Ayers <i>et al.</i> (2010)																x				
Bessa (2016)																		x		
Comprix <i>et al.</i> (2011)										x										
Desai (2003)										x	x					x				
Desai e Dharmapala (2006)											x					x				
Dias (2015)										x									x	
Fonseca e Costa (2016)	x									x										x
Frank <i>et al.</i> (2009)											x							x		
Gaertner <i>et al.</i> (2016)													x							
Goncharov (2009)														x	x	x		x	x	
Gong (2016)											x									
Green e Plesko (2016)	x		x	x	x								x							
Hanlon <i>et al.</i> (2012)						x													x	
Jiraskova (2015)										x	x									
Koubaa e Jarboui (2015)	x		x					x		x								x		x
Kvaal e Nobes (2013)													x						x	
Lee <i>et al.</i> (2015)				x												x				
Long <i>et al.</i> (2013)								x	x										x	
Mazon e Plesko (2002)	x	x	x	x							x		x							x
Mills e Newberry (2001)										x								x		
Mills <i>et al.</i> (2002)													x			x				
Moore (2012)									x			x						x	x	
Seidman (2010)				x	x		x													
Tang e Firth (2011)		x	x	x						x	x									
Wahab e Holland (2015)															x					
Wilson (2009)											x									
Xian <i>et al.</i> (2015)	x	x	x	x						x	x		x					x		
Zinn <i>et al.</i> (2016)										x	x									

Fonte: Elaboração Própria

Legenda:

Determinantes	Descrição
V1	Rentabilidade
V2	Prejuízos Fiscais
V3	Crescimento das Vendas (Crescimento da Empresa)
V4	Crescimento do Investimento em Ativos
V5	<i>Goodwill</i>
V6	Inventários e Contas a Receber
V7	Mudanças na Legislação
V8	Avaliação de Mercado (preço/lucro e preço/ <i>book value</i>)
V9	Taxa de Participação do Investidor Institucional
V10	Gestão de Resultados
V11	Planeamento Fiscal
V12	Monitorização às Atividades da Gestão
V13	Operações no Estrangeiro
V14	Pontualidade do Reporte
V15	Atividade da Empresa
V16	<i>Stock Options</i> não Qualificadas
V17	Reforma do IRC
V18	Alavancagem
V19	Dimensão da Empresa
V20	Variação Anual das BTB

2.2.6. Impactos das BTB

Nos estudos relacionados com as BTB é muito comum encontrar análises sobre quais os impactos destas diferenças noutras variáveis, pelo que é também importante referir algumas das consequências já estudadas das BTB.

Um dos temas mais comuns na literatura prévia é a persistência dos resultados em empresas que apresentam elevados valores de BTB. Nestas empresas (independentemente de serem valores de BTB positivos ou negativos), a persistência de ganhos no futuro é menos frequente do que naquelas com valores mais baixos de BTB. Face a isto concluiu-se que BTB elevadas podem ser sinónimo de interrupção ou redução dos ganhos, levando à diminuição do valor da empresa. Ora, isto é um aspeto negativo para os investidores, uma vez que estes veem elevadas BTB como um sinal para não investir (Dias, 2015; Goncharov, 2009; Gong *et al.*, 2016; Hanlon, 2005; Long *et al.*, 2013).

Evers *et al.* (2014) realizaram um estudo a fim de analisar o impacto da implementação da Lei de Modernização da Contabilidade Alemã na relação entre a contabilidade e a fiscalidade. Esta lei alterou significativamente os requisitos relacionados com a divulgação de informação sobre ID, ao permitir que as decisões relacionadas com a

tributação sejam independentes do tratamento contabilístico, pelo que se esperava um aumento dos valores das BTD temporárias, visto estarem diretamente relacionadas com os ID.

No referido estudo, os autores concluíram que fatores como a dimensão e liquidez da empresa, bem como o facto de serem ou não auditadas por *Big-4*⁴ estão relacionados de forma significativa com a qualidade da divulgação de informação sobre ID. Visto que os ativos diferidos foram analisados com base nas fontes das BTD, tais como, por exemplo, provisões e depreciações, pode-se concluir que as BTD têm um impacto significativo na qualidade das DF, por via do reconhecimento de ID e também caso se comprove que ocorreu gestão de resultados.

Neste sentido, as BTD contribuem também para a divergência de opinião que existe entre os participantes de mercado, pelo que se deduz que as BTD têm um impacto negativo na qualidade e precisão da informação que é incluída no relato financeiro (Ayers *et al.*, 2010; Comprix *et al.*, 2011; Dhaliwal *et al.*, 2008; Gong *et al.*, 2016; Hanlon *et al.*, 2012; Moore, 2012). As BTD e a qualidade da informação reportada, por sua vez, têm também influência em diversos aspetos.

Estes fatores influenciam o custo do capital social das empresas, visto que o valor da empresa depende dos dados reportados contabilisticamente e fiscalmente. Ora, tendo em conta o impacto das BTD na informação, também estas têm impacto no custo do capital social das empresas. Especificamente, é ao analisar a variabilidade das BTD ao longo do tempo que se chega a esta conclusão, visto que captura informações sobre a incerteza e qualidade dos resultados que, por sua vez, influenciam o custo do capital (Dhaliwal *et al.*, 2008).

Além do custo de capital, também os *ratings* de crédito atribuídos às empresas são consequência das BTD. Quando ocorrem grandes mudanças nos valores das BTD, pode ser sinónimo de redução da qualidade dos resultados (são menos persistentes, tal como concluíram Hanlon (2005) e Seidman (2010)) e consequente aumento do risco de crédito. Perante esta situação, as empresas de classificação de risco, tais como a Standard & Poor's, Moody's e Fitch, tendem a alterar o *rating* das empresas para classificações menos favoráveis. Assim, verifica-se uma relação negativa entre alterações relevantes (positivas ou negativas) nas BTD e os *ratings* de crédito atribuídos às empresas. Esta relação deixa

⁴ *Big-4* é o grupo de empresas constituído pela Deloitte, EY, PwC e KPMG.

de ser significativa nas empresas com elevado nível de planeamento fiscal, pois nestes casos a origem das BTD é o planeamento fiscal e não a gestão de resultados (Ayers *et al.*, 2010).

Ainda no seguimento das BTD serem possíveis indicadores negativos da qualidade dos resultados da empresa, Hanlon *et al.* (2012) demonstraram que as BTD têm um impacto significativamente positivo nos honorários de auditoria pagos pelas empresas. Esta relação é ainda mais acentuada nas empresas que apresentam elevados níveis de gestão de resultados. Isto verifica-se porque quando a gestão de resultados é elevada aumenta o risco inerente e o risco global de auditoria. Consequentemente, poderá ser necessário aumentar o período de auditoria ou o número de auditores, o que aumenta os seus honorários.

Foi também já referida anteriormente a existência de relação entre as BTD e a BTC (Kvaal e Nobes, 2013). Ora, tendo isto em consideração é possível depreender que o valor das BTD pode ser usado como medida de BTC, ou seja, o nível de conformidade entre a fiscalidade e a contabilidade de um determinado país dependerá do valor das BTD que as empresas desse mesmo país apresentam.

As BTD têm ainda um impacto negativo na taxa efetiva de IRC, ou seja, uma pequena variação no valor das BTD faz com que a TEI varie no sentido oposto e por uma percentagem superior à da variação nas BTD (Bessa, 2016).

2.3. Reforma do IRC

O IRC é considerado o imposto com maior impacto negativo no crescimento económico de um país (Bessa, 2016). Como tal, é necessário que as taxas em vigor tenham em conta esta situação, que permitam/facilitem o investimento e, consequentemente, o crescimento, o que é benéfico para qualquer país.

Em 2013, Portugal propôs-se a fazer uma reforma ao IRC, em virtude de existirem evidências de que o sistema fiscal português não era atrativo nem competitivo, em especial quando comparado com outros países. Estas conclusões tiveram por base o facto de, nessa altura, não se verificar qualquer crescimento do investimento e Portugal apresentar uma das taxas de imposto mais elevadas dentro da União Europeia. A taxa nominal máxima em vigor em 2013 era de 25%, à qual acresciam as derramas, nomeadamente 1,5% de derrama municipal máxima e 5% de derrama estadual máxima.

A reforma do IRC foi implementada em 2014, através da Lei nº 2/2014, publicada em Diário da República a 16 de janeiro, e tinha como principais objetivos o reforço da competitividade fiscal, a simplificação do imposto e a promoção do investimento e da criação de emprego. O seu horizonte temporal era de 5 anos, mais especificamente entre 2014 e 2018.

De entre as principais medidas destaca-se a redução progressiva da taxa nominal, em que o objetivo era promover a competitividade fiscal e, para tal, previa-se a diminuição de cerca de 2 p.p por ano, até chegar a 17% ou, no caso de serem eliminadas as derramas estadual e municipal, 19%. Em 2014, efetivamente, esta taxa passou a ser de 23% (anteriormente era 25%) e foi criada uma taxa de 17% aplicável aos primeiros 15.000€ de matéria coletável, caso se tratem de PME's, sendo que o remanescente é tributado à taxa normal (sendo de realçar que 99,9% das empresas portuguesas são consideradas PME's) (Bessa, 2016). Em 2015, verificou-se nova descida da referida taxa, de 23% para 21%. Por sua vez, em 2016, a taxa permaneceu estável, tal como em 2017.

Esta reforma também alterou os valores máximos da derrama estadual, que passou de 2 para 3 escalões. O primeiro escalão manteve-se, aplicando uma taxa de 3% quando o LT estiver entre 1,5 e 7,5 milhões. Foi a partir deste último montante que se registaram as alterações, com o escalão anterior de 5% para montantes a partir de 7,5 milhões a ser dividido em dois: LT entre 7,5 e 35 milhões mantém a taxa de 5% enquanto que lucros superiores a 35 milhões passaram a ser tributados a uma taxa de 7%.

São de salientar ainda outras medidas (Bessa, 2016), tais como:

- Alargamento do prazo de reporte de prejuízos, de 5 para 12 anos, desde que os prejuízos digam respeito a períodos posteriores a janeiro de 2014 e o limite passou para 70% do LT. No entanto, em 2016, este alargamento foi revertido, passando o prazo novamente para 5 anos, exceto no caso das PME's;
- Incentivos para a eliminação da dupla tributação, nomeadamente através da criação do regime de *participation exemption*, que consiste na isenção de mais-valias e dividendos. É aplicável quando a entidade tenha uma participação direta ou indireta igual ou superior a 5% do capital em empresas localizadas no estrangeiro, onde esses rendimentos têm origem;
- Introdução de um regime fiscal para ativos intangíveis adquiridos a partir de 1 de janeiro de 2014, denominado *patent box*, em que os rendimentos que resultem do

término ou utilização temporária de uma patente ou seu equivalente apenas serão tributados no montante equivalente a 50% desses rendimentos. Outra medida é a aceitação, do ponto de vista fiscal, da amortização, a um prazo de 20 anos, de elementos incluídos na propriedade industrial e do *goodwill* resultante da concentração de atividades empresariais;

- Simplificação do apuramento da matéria coletável, em que as PME's com total do balanço inferior a 500.000€ e cuja faturação anual não supere 200.000€ não têm de efetuar pagamentos por conta e veem diminuídas as suas obrigações contabilísticas.

Bessa (2016) concluiu que, com esta reforma, a taxa média efetiva de imposto suportada pelas empresas desceu de 20,79% para 17,29%. Contudo, esta descida não é linear, uma vez que após a realização de uma análise separada consoante a dimensão da empresa, concluiu que a TEI subiu no caso de se tratarem de empresas de média dimensão. É também de realçar que, como seria de esperar, as empresas de maior dimensão são as que suportam as taxas mais elevadas, devido essencialmente ao impacto dos valores da derrama estadual.

A reforma do IRC reduziu o limite até ao qual as empresas podem deduzir os gastos de financiamento, pelo que o LT irá aumentar (os gastos de financiamento diminuem o LT), a não ser que a descida da taxa nominal compense a redução dos limites de dedutibilidade. Quanto ao impacto nas BTD, a reforma do IRC reduziu os valores das diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal, o que se pode dever a medidas como, por exemplo, *participation exemption*, *patent box* e a revisão de acordos internacionais e do Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades (Bessa, 2016).

2.4. Desenvolvimento das Hipóteses de Investigação

Agora que já são conhecidos alguns dos fatores identificados pela literatura prévia como determinantes das BTD é altura de definir quais as hipóteses que serão alvo de análise neste estudo, com o objetivo de perceber quais os determinantes das BTD nas empresas portuguesas.

Começando pela rentabilidade, tal como referido anteriormente, diversos autores (tais como, por exemplo, Fonseca e Costa (2017), Green e Plesko (2016), Koubaa e Jarboui (2015), Mazon e Plesko (2002) e Xian *et al.* (2015)) concluíram que existe uma relação positiva entre esta variável e as BTD. A principal justificação encontrada para explicar a

natureza desta relação prende-se com o facto de as empresas rentáveis terem uma maior capacidade para utilizar mais eficientemente alguns mecanismos à sua disposição (tais como benefícios e isenções fiscais), com o objetivo de minimizar o mais possível o montante dos impostos que têm de suportar. Nesse sentido, para o presente estudo, define-se a seguinte hipótese de investigação:

H₁: Existe uma relação positiva entre a rentabilidade e as BTB.

O crescimento das vendas é frequentemente utilizado em estudos anteriores para representar o crescimento da empresa e costuma ter uma relação positiva com as BTB (Green e Plesko, 2016; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002; Tang e Firth, 2011; Xian *et al.*, 2015). Um pouco à semelhança do que acontece com a rentabilidade, também nesta variável a justificação para a relação positiva se prende com o facto de as empresas em crescimento precisarem de investir em ativos e poderem optar por *itens* associados a incentivos fiscais. Além disso, também as perdas associadas a vendas contribuem para esta relação visto que fiscalmente só podem ser dedutíveis mediante o cumprimento de determinadas condições, o que origina diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade. Perante isto, é definida a segunda hipótese de investigação:

H₂: Existe uma relação positiva entre o crescimento das vendas e as BTB.

Em relação ao crescimento do investimento em ativos, espera-se que este também contribua de forma positiva para as diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal. Esta relação é explicada essencialmente pelas diferenças ao nível da contabilização das depreciações dos ativos. Visto que é frequente que as depreciações registadas contabilisticamente sejam diferentes das fiscais, é normal que isto contribua para um aumento das BTB. Assim, surge a seguinte hipótese de investigação:

H₃: Existe uma relação positiva entre o crescimento do investimento em ativos e as BTB.

A gestão de resultados é também identificada pela literatura como uma das fontes das BTB. As empresas gerem os seus resultados essencialmente para que estes aparentem uma maior estabilidade e capacidade do aquela que é a situação real da empresa, permitindo, por exemplo, cumprir acordos e atrair investidores (Comprix *et al.*, 2011; Desai, 2003; Fonseca e Costa, 2017; Tang e Firth, 2011). Os *accruals* discricionários são considerados uma das principais formas de deteção da gestão de resultados, daí que sejam

incluídos neste estudo. Espera-se uma relação positiva entre estes e as BTB (Dias, 2015; Koubaa e Jarboui, 2015), pelo que se define a seguinte hipótese de investigação:

H₄: Existe uma relação positiva entre os *accruals* e as BTB.

O nível de endividamento reflete a estrutura de capital da empresa, ou seja, se esta se encontra muito ou pouco endividada. Uma empresa com elevado nível de endividamento tem tendência para gerir os seus resultados, com o objetivo de ter mais facilidade no acesso a créditos e transmitir uma melhor impressão para o exterior (Frank *et al.*, 2009; Goncharov, 2009; Koubaa e Jarboui, 2015; Mills e Newberry, 2001; Moore, 2012; Xian *et al.*, 2015). Nesse sentido, é expectável uma relação positiva entre esta variável e as BTB, originando a quinta hipótese de investigação:

H₅: Existe uma relação positiva entre o nível de endividamento e as BTB.

A taxa efetiva de imposto é frequentemente diferente da taxa nominal de imposto aplicada às empresas, no entanto, a primeira é considerada como mais realista no que diz respeito à análise dos valores efetivamente pagos na rubrica de impostos sobre o rendimento. Perante isto, será utilizada a TEI para perceber se existe uma relação entre as taxas de imposto que as empresas suportam e as suas BTB, sendo que se espera uma relação positiva, uma vez que quando as taxas forem muito altas podem existir motivações para a gestão dos resultados ou planeamento fiscal (Mazon e Plesko, 2002; Tang e Firth, 2011; Xian *et al.*, 2015). Assim:

H₆: Existe uma relação positiva entre a TEI e as BTB.

A reforma do IRC implementada em 2014 originou algumas alterações ao sistema fiscal português. Bessa (2016) concluiu que esta reforma aumentou a intensidade da relação entre a TEI e as BTB, pelo que o objetivo neste estudo é validar esta hipótese, de forma a perceber se a reforma do IRC teve um impacto significativo no valor das BTB. Para tal, e caso seja validada a hipótese anterior, será analisado o impacto da referida reforma no valor das BTB (através da TEI), pelo que se define a seguinte hipótese:

H_{6a}: A relação positiva entre a taxa efetiva de imposto e as BTB é acentuada após a reforma do IRC implementada em 2014.

3. Metodologia

Neste capítulo é necessário definir e explicar todos os aspetos relacionados com a forma como decorrerá a investigação. Para tal, é fundamental explicar qual o paradigma de investigação subjacente a este estudo, bem como justificar todos os elementos incluídos na análise.

3.1. Paradigma de Investigação

Começando pelo paradigma de investigação que será adotado, é importante salientar que este é condicionado pelo objetivo do estudo. Assim, é importante recordar que o principal objetivo deste documento consiste em identificar os principais fatores determinantes das *Book-Tax Differences* nas empresas privadas portuguesas.

Ora, tendo em conta o objetivo de investigação definido é possível concluir que o paradigma que mais se adequa é o positivista. Este é dominante na investigação em contabilidade (Major, 2017; Ryan *et al.*, 2002; Vieira, 2009) e surgiu no século XIX pela mão de Auguste Comte, que defende que só pode ser considerado como conhecimento aquilo que puder ser alvo de verificação e validação através de métodos científicos. Assim, o paradigma positivista baseia-se no método científico e está assente numa lógica dedutiva (Lamas, 2012). Tendo em conta o paradigma adotado, a metodologia (que deriva diretamente do paradigma) pode ser considerada quantitativa devido às suas características e o método (que deriva da metodologia e representa as técnicas de recolha de informação) é o denominado hipotético-dedutivo (Coutinho, 2014; Serrasqueiro, 2017).

O principal foco das investigações baseadas neste paradigma é estudar as relações entre diversos fenómenos. Assim, utiliza a observação de factos para explicar e prever determinados acontecimentos (Lamas, 2012; Major, 2017; Ryan *et al.*, 2002; Vieira, 2009), baseando-se em relações de causa-efeito, em que se presente explicar determinada situação a partir de um conjunto de causas conhecidas (Serrasqueiro, 2017). Isto melhora a qualidade da tomada de decisão, pois permite ter conhecimento das consequências de determinados fatores.

Para além do método científico (que é um aspeto essencial nestes estudos), também o facto de o investigador ser objetivo e da realidade ser independente deste é essencial (Major, 2017; Ryan *et al.*, 2002; Serrasqueiro, 2017; Vieira, 2009), o que permite que o

estudo possa ser repetido por diversos autores e todos cheguem às mesmas conclusões (Coutinho, 2014; Major, 2017). Assim, depreende-se que esta é uma metodologia assente no objetivismo (ao invés do subjetivismo) e na regulação (sociedade coesa) (Ryan *et al.*, 2002; Serrasqueiro, 2017; Vieira, 2009).

O processo tem início essencialmente na definição do problema e na informação existente (neste caso a revisão de literatura elaborada no capítulo anterior), passando depois para a elaboração de determinadas hipóteses de investigação e recolha de dados que serão alvo testes para verificar se as referidas hipóteses serão validadas ou refutadas (Coutinho, 2014; Lamas, 2012; Major, 2017; Ryan *et al.*, 2002; Serrasqueiro, 2017; Vieira, 2009). Caso estas hipóteses sejam estatisticamente comprovadas através dos métodos científicos podem ser generalizadas para além da amostra estudada (Coutinho, 2014; Ryan *et al.*, 2002; Vieira, 2009). O processo termina com a explicação dos resultados, referências às limitações do estudo e sugestões para futuras investigações (Vieira, 2009).

Em suma, as principais vantagens do positivismo consistem no rigor que é utilizado na análise (devido às ferramentas e modelos matemáticos, como veremos mais à frente neste capítulo), na potencial capacidade preditiva dos resultados obtidos (Major, 2017), bem como na capacidade de replicabilidade e análise crítica (Ryan *et al.*, 2002).

3.2. Dados e Amostra

3.2.1. Processo de Seleção da Amostra

A amostra corresponde ao conjunto de dados que são objeto de análise neste estudo e foi selecionada recorrendo à base de dados Bureau van Dijk's Amadeus. A escolha desta base de dados deve-se essencialmente ao facto de esta incluir informação maioritariamente sobre empresas de dimensão mais reduzida, tal como refere o estudo de Dai (2012). Ora, tendo em conta que se pretende analisar as empresas privadas portuguesas e que o panorama empresarial português é constituído essencialmente por PME's, a base de dados Amadeus parece ser a escolha mais adequada.

Após a escolha da base de dados, o processo de seleção da amostra passa por várias fases, incluindo a escolha do período de análise e das empresas envolvidas no estudo, tal como será explicado de seguida.

Em primeiro lugar, é importante definir o período em que as variáveis serão estudadas, sendo que se selecionou o período compreendido entre 2012 e 2016. Este é definido

principalmente devido ao facto de a reforma do IRC ter sido implementada em 2014. Assim, para além do ano de implementação, o estudo é realizado também para os dois anos anteriores e os dois anos posteriores, de forma a avaliar de forma mais correta quais os efeitos e alterações nas BTD associados à entrada em vigor desta reforma.

Além do período de análise, também tem de se seleccionar o tipo de empresas utilizadas no estudo. Uma vez que o objetivo é estudar a relação entre as referidas variáveis para a realidade portuguesa, a amostra é constituída por empresas privadas portuguesas. Contudo, nem todas as empresas incluídas nesta categoria são estudadas, uma vez que algumas são excluídas devido às suas características.

A amostra inicial era constituída por todas as empresas portuguesas privadas não cotadas, com contas disponíveis entre 2012 e 2016 e que se encontrassem com atividade ativa. Assim, obteve-se um total inicial de 166.977 empresas, para as quais os dados pretendidos foram retirados da base de dados.

Numa primeira fase, foram excluídas da amostra todas as empresas cuja atividade se inclui no âmbito do setor financeiro ou seguradoras (seguindo a metodologia adotada por Ayers *et al.* (2010), Bessa (2016), Comprix *et al.* (2011), Dhaliwal *et al.* (2008), Dias (2015), Dridi e Adel (2016), Evers *et al.* (2014), Frank *et al.* (2009), Hanlon (2005), Hanlon *et al.* (2012), Koubaa e Jarboui (2015), Long *et al.* (2013), Moore (2012), Wahab e Holland (2015), Xian *et al.* (2015) e Zinn *et al.* (2016)). Para tal, recorreu-se à análise da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE) que classifica as empresas consoante o seu setor de atividade. Esta exclusão deve-se ao facto de este tipo de empresas ter regras e características próprias tanto ao nível dos relatórios financeiros como dos fiscais (Ayers *et al.*, 2010; Dhaliwal *et al.*, 2008; Evers *et al.*, 2014; Hanlon *et al.*, 2012; Zinn *et al.*, 2016) que tendem a distorcer a interpretação dos dados. Após esta exclusão chegou-se a um total de 164.784 empresas.

Tendo em conta que para fins de análise dos dados é fundamental que todas as empresas apresentem dados disponíveis em todas as rubricas analisadas, o passo seguinte consistiu em retirar da amostra as empresas que não apresentavam dados para todas as variáveis selecionadas em todos os anos do estudo, chegando-se a um total de 115.248 empresas.

De seguida foram retiradas as empresas que apresentavam valores considerados *outliers* em cada uma das variáveis (sendo que é importante referir que, em cada variável, foram considerados *outliers* todos os valores que se afastem mais do que 3 desvios-padrão da

média da respetiva variável). Esta técnica foi frequentemente utilizada em estudos anteriores (tal como os elaborados por Ayers *et al.* (2010), Comprix *et al.* (2011), Dhaliwal *et al.* (2008), Dias (2015), Evers *et al.* (2014), Fonseca e Costa (2017), Frank *et al.* (2009), Green e Plesko (2016), Hanlon (2005), Mills e Newberry (2001), Moore (2012), Watrin *et al.* (2014) e Xian *et al.* (2015)) e é necessária para evitar o enviesamento dos resultados nos procedimentos estatísticos a realizar posteriormente. Assim, a amostra passou a ser constituída por 113.116 empresas.

Após a exclusão das empresas referidas acima foram calculadas as variáveis finais a incluir no estudo, utilizando, para tal, os dados das variáveis originais retiradas da base de dados. Ora, após a obtenção das variáveis finais (que serão discriminadas mais à frente neste capítulo) foi necessário novamente excluir algumas empresas de forma a evitar possíveis problemas no tratamento estatístico dos dados.

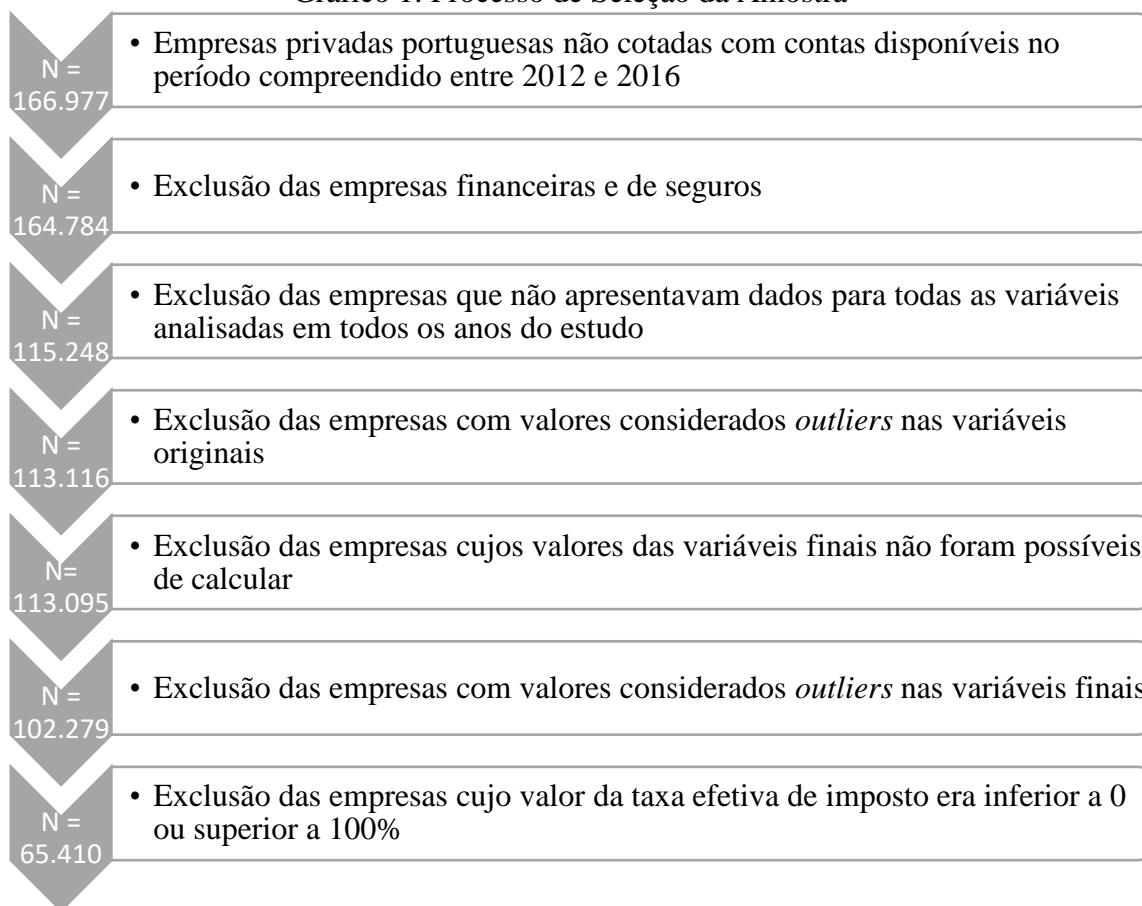
Nesse sentido, foram excluídas da amostra as empresas cujos valores das variáveis não puderam ser calculados em qualquer um dos anos em estudo devido a inconsistências matemáticas (por exemplo, os casos em que a fórmula exigia divisões e o valor do denominador era 0). Foram, então, excluídas 21 empresas da amostra, pelo que se ficou com 113.095. A estas variáveis finais foram também excluídos os valores considerados *outliers*, ficando-se, nesta fase, com um total de 102.279 empresas.

Por fim, foram ainda retiradas todas as empresas cujo valor da taxa efetiva média de imposto era negativo ou superior a 100% (à semelhança do que fez Bessa (2016)) em qualquer um dos anos, visto que caso estas empresas continuassem incluídas na amostra iriam provocar uma distorção na interpretação dos dados. Através deste critério foram excluídas 36.869 empresas, ficando a amostra com 65.410 empresas.

Em suma, a amostra final é composta por 65.410 empresas e a análise será realizada para um período de 5 anos (de 2012 a 2016). Tendo em conta que foram excluídas todas as empresas que não apresentavam dados em qualquer uma das variáveis e em qualquer ano do estudo, as 65.410 empresas presentes são as mesmas em todos os anos de estudo. Perante isto, a amostra final inclui um total de 327.050 observações.

O Gráfico 1 apresenta de uma forma mais sintética o processo de seleção da amostra explicado acima, desde a amostra inicial de 166.977 empresas até à final constituída por 65.410 empresas privadas portuguesas.

Gráfico 1: Processo de Seleção da Amostra



Fonte: Elaboração Própria

3.2.2. Caracterização da Amostra

Tal como foi referido durante o processo de seleção da amostra, as empresas com atividades financeiras e de seguros (correspondente à secção K do CAE) foram excluídas da análise. Isto acontece devido ao facto de este tipo de empresas apresentarem regulamentos específicos para a sua atividade e, conseqüentemente, divergirem dos restantes setores de atividade. Além das empresas do setor financeiro, também as empresas do setor público (secção O do CAE) não fazem parte do estudo, sendo que estas são logo excluídas da amostra inicial, também devido às suas características distintas, para evitar uma possível distorção dos resultados.

Tendo em conta que estes dois setores de atividade (secções K e O do CAE) não se incluem na análise, é relevante perceber como é que a amostra se distribui pelos restantes setores de atividade. Nesse sentido, foi elaborada a Tabela 3 que apresenta a distribuição da amostra final pelos setores de atividade classificados de acordo com o CAE, tanto em valor absoluto como em percentagem.

Tabela 3: Distribuição da Amostra por Setor de Atividade

Secção	Designação	N	%
A	Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	2.684	4,10
B	Indústrias extrativas	136	0,21
C	Indústrias transformadoras	9.762	14,92
D	Electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	78	0,12
E	Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	132	0,20
F	Construção	5.532	8,46
G	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	19.807	30,28
H	Transportes e armazenagem	3.448	5,27
I	Alojamento, restauração e similares	5.023	7,68
J	Atividades de informação e de comunicação	1.024	1,57
L	Atividades imobiliárias	2.536	3,88
M	Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	6.155	9,41
N	Atividades administrativas e dos serviços de apoio	1.735	2,65
P	Educação	742	1,13
Q	Atividades de saúde humana e apoio social	4.794	7,33
R	Atividades Artísticas, de espetáculos, deportistas e recreativas	471	0,72
S	Outras atividades de serviços	1.351	2,07
Total		65.410	100

Fonte: Elaboração Própria

Como é possível observar, a amostra final inclui empresas de praticamente todos os setores de atividade. O setor mais representado corresponde à secção G – Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos. Este inclui todas as atividades relacionadas com o comércio, tais como as específicas para veículos automóveis e motociclos (incluem venda e reparação dos próprios veículos e também das suas peças e acessórios), bem como todo o tipo de comércio por grosso e retalho, dos mais diversos produtos, como, por exemplo, produtos farmacêuticos, livros, flores, bebidas, comida, equipamento eletrónicos, entre muitos outros.

O segundo setor mais representado é o C – Indústrias Transformadoras, que inclui todas as atividades relacionadas com, por exemplo, a produção de bebidas, têxteis, madeira, papel, tintas, máquinas e equipamentos, entre outros. Ora, a natureza das atividades dos setores referidos (G e C) tornam claro o porquê de serem os mais representados, visto que são áreas absolutamente essenciais no setor empresarial português e nas quais é

necessário que exista um elevado número de empresas ativas para que seja possível satisfazer as necessidades da população. Além disso, estas atividades estão inseridas em mercados em que existe livre concorrência e, por conseguinte, qualquer empresa é livre de desenvolver as suas atividades e colocar os seus produtos/serviços à disposição dos consumidores. Além disso, ambos englobam uma grande diversidade de atividades.

Ao invés, o setor menos representado é o D - Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio. Neste incluem-se as atividades de produção, transporte e distribuição de eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio. Ora, estas, apesar de serem essenciais, estão inseridas num mercado que só recentemente passou a ser liberalizado, o que explica que existam ainda poucas empresas a exercer a sua atividade neste setor, sendo que se espera que a tendência seja para o crescimento do número de empresas.

3.3. Variáveis e Métricas Utilizadas

Tal como explicado acima, um estudo deste género centra-se nas relações de causa-efeito. Isto implica que sejam alvo de análise diversas variáveis (de causa e de efeito) consideradas relevantes, sendo que esta relevância depende da revisão de literatura elaborada previamente. Para tal, é importante distinguir entre variáveis dependentes (efeitos) e independentes (causas), uma vez que cada um dos grupos tem a sua função na análise. As variáveis dependentes são aquelas que se pretende explicar, ou seja, pretende-se perceber de que forma é que estas variáveis são influenciadas por determinados fatores. As variáveis independentes, por sua vez, são consideradas explicativas, isto é, funcionam como os potenciais fatores explicadores das variáveis dependentes. O objetivo é encontrar relações significativas entre as variáveis independentes e as dependentes (Ryan *et al.*, 2002).

De seguida serão explicadas todas as variáveis que irão ser alvo de análise, bem como a fórmula de cálculo utilizada em cada uma delas. Por fim, será também desenvolvido o modelo empírico a utilizar no presente estudo.

3.3.1. Variável Dependente

Tendo em conta o objetivo deste trabalho faz sentido que se utilize como variável dependente as *Book-Tax Differences*. Esta variável, tal como explicado anteriormente, representa as diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal. O objetivo é analisar

como é que as BTD evoluíram ao longo do tempo, bem como compreender quais os fatores responsáveis por essa evolução e de que forma é que contribuíram para tal.

Tal como descrito na revisão de literatura, existem diversas opções no cálculo do valor das BTD, sendo que cada um dos autores utiliza uma determinada fórmula de cálculo, consoante os objetivos do seu estudo e a informação que tem à sua disposição.

Diversos autores (tais como, por exemplo, Fonseca e Costa (2017), Kvaal e Nobes (2013) e Wahab e Holland (2015)) referem que para o estudo das BTD ser mais pormenorizado devem ser incluídas na análise as diferenças temporárias e permanentes separadamente, permitindo que cada um dos tipos de diferenças capte as suas próprias variáveis explicativas. Contudo, a base de dados utilizada neste estudo, a Amadeus, não apresenta os impostos diferidos numa rubrica separada dos diferentes impostos. Assim, nesta análise, serão utilizados os valores das BTD como um todo, não realizando a separação entre diferenças permanentes e temporárias, à semelhança do que também foi feito por Bessa (2016) e Dias (2015) nos seus estudos para a realidade portuguesa.

É também importante lembrar um aspeto já referido anteriormente neste estudo, nomeadamente no que diz respeito ao LT. Como se sabe, as BTD correspondem às diferenças entre o lucro contabilístico e o fiscal, no entanto, o lucro fiscal não é divulgado publicamente e, por isso, tem de ser estimado para poder ser utilizado no cálculo das BTD. Isto implica que para além de se decidir qual a melhor fórmula para obter as BTD, é também necessário estimar o valor do LT de cada uma das empresas incluídas na amostra utilizada neste estudo.

Ora, tendo em consideração as diversas fórmulas de cálculo das BTD apresentadas no capítulo anterior e os dados disponíveis na base de dados Amadeus, chegou-se à conclusão que a melhor forma de obter o valor das BTD é através da equação utilizada por Bessa (2016), Dias (2015) e Watrin *et al.* (2014), nomeadamente:

$$BTD_{i,t} = \frac{RAI_{i,t} - \frac{Total\ de\ Impostos_{i,t}}{Taxa\ Nominal\ de\ IRC_{k,t}}}{AT_{i,t-1}} \quad (1)$$

Em que:

$BTD_{i,t}$ = diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal da empresa *i* no ano *t*;

$RAI_{i,t}$ = resultado contabilístico antes de impostos da empresa *i* no ano *t*;

$Total\ de\ Impostos_{i,t}$ = valor total de impostos da empresa *i* no ano *t*;

*Taxa Nominal de IRC*_{*k,t*} = taxa nominal de IRC na região *k* no ano *t*;

*AT*_{*i,t-1*} = total do ativo da empresa *i* no ano *t-1*;

i = 1, ..., *n* (*n* = 65.410);

t = 2012, ..., 2016;

k = Portugal Continental, Região Autónoma dos Açores e Região Autónoma da Madeira.

Perante esta equação há alguns aspetos a realçar. Em primeiro lugar, o facto de se estimar o LT através da divisão da despesa total com impostos pela taxa de imposto em vigor. Ora, esta estimativa segue o que foi feito pela maioria dos autores com estudos nesta área (tais como, por exemplo, Ayers *et al.* (2010), Bessa (2016), Comprix *et al.* (2011), Desai e Dharmapala (2006), Dias (2015), Frank *et al.* (2009), Hanlon (2005), Mazon e Plesko (2002), Moore (2012) e Watrin *et al.* (2014)), sendo que a única diferença reside apenas no facto de alguns autores fazerem a separação entre os diversos tipos de impostos (por exemplo, correntes e diferidos, nacionais e estrangeiros, etc), consoante os dados que têm à sua disposição.

Em segundo lugar é também importante destacar que se procede à divisão do valor total das BTB pelo total de ativos da empresa do ano anterior (também aqui é importante referir que alguns autores usam o ativo total do ano corrente ou a média dos dois anos) ao que se está a calcular evitando, assim, problemas de heterocedasticidade. Esta técnica foi também utilizada por Bessa (2016), Comprix *et al.* (2011), Desai e Dharmapala (2006), Dias (2015), Fonseca e Costa (2017), Frank *et al.* (2009), Moore (2012), Watrin *et al.* (2014), Wilson (2009) e Xian *et al.* (2015).

Também em relação à taxa nominal de IRC utilizada no cálculo do LT existem alguns aspetos a destacar. Um deles prende-se com o facto de a taxa à qual uma empresa é tributada depender do local onde a referida empresa tem sede, visto que em Portugal as taxas nominais de IRC são aplicadas consoante a Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos (NUTS) 1, aprovada pelo Decreto-Lei n.º 46/89. Tendo em conta que as NUTS 1 dividem o território português em três grupos (Portugal Continental, Região Autónoma da Madeira e Região Autónoma dos Açores) é essencial perceber a qual destas regiões pertence cada uma das empresas da amostra, pois a taxa nominal de IRC a utilizar nos cálculos dependerá desta classificação.

Além da classificação por NUTS, também a dimensão da empresa é relevante nesta fase da análise. Como já foi referido na revisão de literatura, a Lei nº 2/2014, implementada

em 2014, originou algumas alterações à taxa nominal de IRC. Esta, em Portugal Continental e na Madeira, passou de 25% em 2012 e 2013 para 23% em 2014 e 21% em 2015 e 2016 enquanto que nos Açores os valores eram de 17,5% em 2012 e 2013, 18,4% em 2014 e 16,8% em 2015 e 2016. Estas não foram, contudo, as únicas alterações à taxa de IRC. Enquanto que nos anos de 2012 e 2013 existia apenas uma taxa aplicável a todas as empresas (tendo sempre presente a divisão por NUTS 1), a partir de 2014 passou a existir uma subdivisão dessa taxa. Isto significa que, a partir desse ano, todas as empresas classificadas como PME passaram a beneficiar de uma taxa de IRC reduzida, aplicável aos primeiros 15.000€ de matéria coletável, sendo que o restante continua a ser tributado à taxa normal. Esta taxa reduzida é de 17% em Portugal Continental e na Madeira e de 13,6% nos Açores.

A Tabela 4 funciona como síntese de todas estas alterações à taxa nominal de IRC, apresentando as taxas normais e as reduzidas aplicáveis em cada ano e em cada uma das regiões de acordo com as NUTS 1.

Tabela 4: Taxas Nominais de IRC de 2012 a 2016

		2012	2013	2014	2015	2016
Continente	Taxa Geral	25%	25%	23%	21%	21%
	PME's					
	Matéria Coletável até 15.000€			17%	17%	17%
	Matéria Coletável remanescente			23%	21%	21%
Madeira	Taxa Geral	25%	25%	23%	21%	21%
	PME's					
	Matéria Coletável até 15.000€			17%	17%	17%
	Matéria Coletável remanescente			23%	21%	21%
Açores	Taxa Geral	17,5%	17,5%	18,4%	16,8%	16,8%
	PME's					
	Matéria Coletável até 15.000€			13,6%	13,6%	13,6%
	Matéria Coletável remanescente			18,4%	16,8%	16,8%

Fonte: Elaboração Própria

Ora, voltando à equação (1) e tendo em conta a Tabela 4 é perceptível que ao calcular o LT das empresas é necessário ter em consideração tanto a classificação por NUTS 1 de cada uma das empresas como também a matéria coletável total da empresa (de forma a tributar a taxas diferentes os primeiros 15.000€ e o remanescente). Assim, de seguida irá ser especificada a forma como foi obtido o LT consoante a dimensão da empresa (tendo subentendido que as taxas utilizadas dependentem sempre das NUTS 1).

No caso de uma empresa que não é considerada PME não há qualquer dificuldade e o LT é obtido diretamente a partir da divisão do total de impostos pela taxa de IRC, tal como descrito na equação (1), ou seja:

$$LT_{i,t} = \frac{\text{Total de Impostos}_{i,t}}{\text{Taxa Nominal Geral de IRC}_{k,t}} \quad (2)$$

Por sua vez, no caso de uma empresa que cumpre os requisitos⁵ para ser considerada PME é necessário separar em dois grupos: aquelas que têm uma matéria coletável que não excede os 15.000€ e aquelas em que excede este valor. No caso do primeiro grupo, o cálculo é simples visto que se continua a dividir o valor total com impostos pela taxa de IRC, só que neste caso a taxa utilizada é a reduzida (aplicável a PME's com matéria coletável inferior a 15.000€), ou seja:

$$LT_{i,t} = \frac{\text{Total de Impostos}_{i,t}}{\text{Taxa Nominal Reduzida de IRC}_{k,t}} \quad (3)$$

Por sua vez, quando se tratem de PME's cuja matéria coletável ultrapassa os 15.000€, o LT tem de ser calculado em dois passos distintos, sendo que 15.000€ são tributados à taxa reduzida e a matéria coletável remanescente é tributada à taxa normal. Nesse sentido, o LT pode ser obtido através da equação:

$$LT_{i,t} = 15.000 + \frac{\text{Total de Impostos}_{i,t} - 15.000 * \text{Taxa Nominal Reduzida de IRC}_{k,t}}{\text{Taxa Nominal Geral de IRC}_{k,t}} \quad (4)$$

Em que:

$LT_{i,t}$ = lucro tributável da empresa i no ano t;

$\text{Total de impostos}_{i,t}$ = valor total de impostos da empresa i no ano t;

$\text{Taxa Nominal Geral de IRC}_{k,t}$ = taxa nominal geral de IRC na região k no ano t;

$\text{Taxa Nominal Reduzida de IRC}_{k,t}$ = taxa nominal reduzida de IRC na região k no ano t;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$;

$k =$ Portugal Continental, Região Autónoma dos Açores e Região Autónoma da Madeira.

Em suma, as equações (1) a (4) permitem obter o valor das BTB para todas as empresas da amostra, consoante a taxa de IRC aplicada em cada uma das regiões das NUTS 1, bem

⁵ São consideradas PME's todas as empresas que não ultrapassem dois dos três limites definidos no artigo 9º da Lei n.º 20/2010, nomeadamente total do balanço: 1.500.000€, total de vendas líquidas e outros rendimentos: 3.000.000€ e número de trabalhadores empregados em média durante o exercício: 50.

como considerando as diferentes taxas aplicadas à matéria coletável consoante o seu valor total e a dimensão da empresa. É ainda de realçar que são utilizados os valores absolutos das BTB, à semelhança do que fizeram Dias (2015), Hanlon *et al.* (2012) e Moore (2012).

3.3.2. Variáveis Independentes

No que diz respeito às variáveis independentes, estas são selecionadas a partir da revisão de literatura elaborada no capítulo anterior⁶. Assim, são incluídas neste estudo como variáveis independentes a rentabilidade, o crescimento das vendas, o crescimento do investimento em ativos, os *accruals*, o nível de endividamento e a taxa efetiva de imposto. Estas variáveis foram selecionadas porque estudos anteriores mostraram uma relação de causa-efeito entre estas variáveis e as BTB e porque permitem ir de encontro ao objetivo deste estudo. Como tal, o objetivo é verificar se estas se relacionam de forma significativa com as BTB recorrendo à análise das hipóteses de investigação formuladas previamente.

Começando pela rentabilidade (*RENT*), o objetivo desta variável é perceber se o facto de uma empresa ser ou não rentável tem influência no valor das BTB. Para tal, é necessário perceber de que forma será calculada esta variável. Nesse sentido, foram analisados estudos anteriores para perceber que fórmulas são utilizadas pelos respetivos autores. Assim, a rentabilidade é definida como uma variável binária que assume o valor 1 caso o lucro antes de impostos seja positivo ou o valor 0 caso contrário, à semelhança do que fizeram Fonseca e Costa (2017), Green e Plesko (2016), Koubaa e Jarboui (2015) e Mazon e Plesko (2002) nos seus estudos.

O crescimento das vendas (Δ VENDAS) representa a evolução do valor das vendas do ano corrente em relação ao ano anterior e esta variável é incluída no estudo de modo a analisar se o facto de as vendas aumentarem ou diminuírem de um ano para o outro tem ou não influência no valor das BTB, em Portugal. Tendo em consideração os estudos de Fonseca e Costa (2017), Green e Plesko (2016), Koubaa e Jarboui (2015), Mazon e Plesko (2002) e Tang e Firth (2011), o crescimento das vendas foi calculado como a diferença entre as vendas do ano corrente e as do ano anterior. Posteriormente, este valor foi alvo de uma divisão pelo total do ativo do ano anterior da respetiva empresa. Assim:

$$\Delta Vendas_{i,t} = \frac{Vendas_{i,t} - Vendas_{i,t-1}}{AT_{i,t-1}} \quad (5)$$

⁶ Algumas das variáveis referidas na revisão de literatura não são incluídas neste estudo por não haver informação disponível na base de dados utilizada.

Em que:

$\Delta Vendas_{i,t}$ = crescimento das vendas da empresa i , no ano t face ao ano $t-1$;

$Vendas_{i,t}$ = valor das vendas da empresa i no ano t ;

$Vendas_{i,t-1}$ = valor das vendas da empresa i no ano $t-1$;

$AT_{i,t-1}$ = total do ativo da empresa i no ano $t-1$;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

O crescimento do investimento em ativos (ΔAFT), à semelhança do crescimento das vendas é uma variável de evolução. Representa a variação do investimento em ativos fixos tangíveis no ano corrente face ao ano anterior. A fórmula de cálculo utilizada neste estudo vai de encontro aos autores anteriores que estudaram esta variável, nomeadamente Koubaa e Jarboui (2015), Tang e Firth (2011) e Xian *et al.* (2015), sendo este valor ainda dimensionado pelo total de ativos do ano anterior, ou seja:

$$\Delta AFT_{i,t} = \frac{AFT_{i,t} - AFT_{i,t-1}}{AT_{i,t-1}} \quad (6)$$

Em que:

$\Delta AFT_{i,t}$ = crescimento dos ativos fixos tangíveis da empresa i no ano t face ao ano $t-1$;

$AFT_{i,t}$ = valor dos ativos fixos tangíveis da empresa i no ano t ;

$AFT_{i,t-1}$ = valor dos ativos fixos tangíveis da empresa i no ano $t-1$;

$AT_{i,t-1}$ = total do ativo da empresa i no ano $t-1$;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

No que diz respeito aos *accruals*, estes são utilizados visto que são considerados pela literatura uma das principais fontes de deteção da gestão dos resultados e o objetivo é perceber se a gestão dos resultados tem influência significativa no valor das BTB. O valor dos *accruals* pode ser obtido através da equação (também utilizada por Dias, 2015):

$$TA_{i,t} = \Delta Contas a Receber_{i,t} + \Delta Inventários_{i,t} - \Delta Contas a Pagar_{i,t} - Depreciações_{i,t} \quad (7)$$

Em que:

$TA_{i,t}$ = valor total dos *accruals* da empresa i no ano t ;

$\Delta Contas\ a\ Receber_{i,t}$ = variação das contas a receber da empresa i no ano t face ao ano t-1;

$\Delta Inventários_{i,t}$ = variação dos inventários da empresa i no ano t face ao ano t-1;

$\Delta Contas\ a\ Pagar_{i,t}$ = variação das contas a pagar da empresa i no ano t face ao ano t-1;

$Depreciações_{i,t}$ = valor das depreciações da empresa i no ano t;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

No entanto, tal como referido na revisão de literatura, nem todos os *accruals* podem ser indicativos de gestão de resultados, pelo que estes devem ser alvo de uma análise mais aprofundada. Após os investigadores terem chegado a esta conclusão, foi desenvolvido um modelo que defendia a separação dos *accruals* entre a componente discricionária e a não discricionária (sendo que apenas a discricionária é indicadora de gestão de resultados), modelo este proposto por Jones (1991). Posteriormente, diversos autores fizeram propostas alternativas com modelos que introduziram algumas modificações ao referido acima. Contudo, neste estudo, a opção recaiu na utilização do modelo original proposto por Jones (1991), sendo que a equação por ele utilizada é a apresentada de seguida:

$$\frac{TA_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta Vendas_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{AFT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \epsilon_{i,t} \quad (8)$$

Tendo por base a equação (8), foi realizada uma regressão, de forma a obter os dados pretendidos para cada uma das empresas incluídas na amostra e para os vários anos em estudo. Para tal, assume-se que a componente discricionária dos *accruals* é representada pela diferença entre o valor que é observado nos dados e o que é estimado através do modelo representado, ou seja, a componente não discricionária é dada pela parte não explicada da equação (8) (Dias, 2015). Assim, os valores dos *accruals* que serão utilizados neste estudo como possíveis indicadores de gestão de resultados são traduzidos pela fórmula seguinte:

$$\frac{AD_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \frac{TA_{i,t}}{AT_{i,t-1}} - \left[\alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta Vendas_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{AFT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} \right] \quad (9)$$

Em que:

$AD_{i,t}$ = valor da componente discricionária dos *accruals* da empresa i no ano t;

$AT_{i,t-1}$ = total do ativo da empresa i no ano t-1;

$TA_{i,t}$ = valor total dos *accruals* da empresa i no ano t;

$\Delta Vendas_{i,t}$ = variação das vendas da empresa i, no ano t face ao ano t-1;

$AFT_{i,t}$ = valor dos ativos fixos tangíveis da empresa i no ano t ;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

É ainda importante salientar que na realização da regressão que permitiu obter o valor dos *accruals* foram utilizadas duas variáveis de efeitos fixos, nomeadamente o ano e o setor de atividade. Além disso, no modelo empírico final foram utilizados os valores absolutos dos *accruals*, à semelhança do que fez Dias (2015) no seu estudo.

O nível de endividamento (*END*) de uma empresa mede a quantidade de capital de terceiros a que a empresa recorre, ou seja, em quanto é que a empresa está endividada. Para obter este valor, recorre-se à fórmula utilizada por Goncharov (2009) e Xian *et al.* (2015) que inclui o valor total do passivo e divide-se este valor pelo total do ativo do ano anterior (à semelhança do que fez Moore (2012) e de forma a manter a coerência com as restantes fórmulas). Assim, a fórmula utilizada foi a seguinte:

$$END_{i,t} = \frac{Passivo_{i,t}}{AT_{i,t-1}} \quad (10)$$

Em que:

$END_{i,t}$ = nível de endividamento da empresa i no ano t ;

$Passivo_{i,t}$ = valor total do passivo da empresa i no ano t ;

$AT_{i,t-1}$ = total do ativo da empresa i no ano $t-1$;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

Por fim, tendo em conta que um dos objetivos deste estudo é perceber se a reforma do IRC implementada em 2014 teve impacto no valor das BTD tem de ser obrigatoriamente incluída uma variável que permita incluir o impacto das taxas de IRC, sendo que a variável considerada mais adequada é a taxa efetiva de imposto (*TEI*) ao invés da taxa nominal. Esta última tem algumas desvantagens quando comparada com *TEI*, nomeadamente o facto de não fazer a contabilização de determinados aspetos, tais como deduções, evasão fiscal, isenções e créditos fiscais (Bessa, 2016). Os autores anteriores utilizam diversas formas de cálculo da *TEI*, pelo que é necessário optar por uma delas. Nesse sentido, a fórmula utilizada neste estudo é a referida por Bessa (2016), uma vez que este é um estudo da realidade portuguesa e, por isso, parece ser a mais adequada. Assim, esta variável é obtida através da seguinte equação:

$$TEI_{i,t} = \frac{\text{Total de Impostos}_{i,t}}{EBIT_{i,t}} \quad (11)$$

Em que:

$TEI_{i,t}$ = taxa efetiva de imposto da empresa i no ano t ;

$\text{Total de impostos}_{i,t}$ = valor total de impostos da empresa i no ano t ;

$EBIT_{i,t}$ = valor do resultado antes de juros e impostos da empresa i no ano t ;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

3.3.3. Variáveis de Controlo

Para além das variáveis dependentes e independentes, existe outra categoria de variáveis, denominadas variáveis de controlo, que são frequentemente incluídas neste tipo de estudos. Estas variáveis também têm impacto na variável dependente, mas, ao contrário das variáveis independentes, não são o foco principal do estudo. Assim, surgem com o objetivo de isolar o efeito de determinados fatores (que não os utilizados como variáveis independentes) sobre a variável dependente. Geralmente são incluídos como variáveis de controlo os fatores que em estudos anteriores apresentaram uma relação comprovada com a variável dependente.

Nos estudos que envolvem as BTB, as variáveis de controlo utilizadas pelos autores diferem um pouco entre cada um deles. São exemplos deste tipo de variáveis a dimensão da empresa (Comprix *et al.*, 2011; Dias, 2015; Evers *et al.*, 2014; Fonseca e Costa, 2017; Goncharov, 2009; Koubaa e Jarboui, 2015; Kvaal e Nobes, 2013; Mazon e Plesko, 2002; Mills e Newberry, 2001; Moore, 2012; Watrin *et al.*, 2014), o valor das vendas (Kvaal e Nobes, 2013), liquidez (Evers *et al.*, 2014), rentabilidade (Bessa, 2016; Comprix *et al.*, 2011; Dias, 2015; Evers *et al.*, 2014; Frank *et al.*, 2009; Moore, 2012; Watrin *et al.*, 2014; Xian *et al.*, 2015), crescimento da empresa (Dias, 2015; Moore, 2012), alavancagem (Dias, 2015; Fonseca e Costa, 2017; Frank *et al.*, 2009; Goncharov, 2009; Koubaa e Jarboui, 2015; Moore, 2012; Watrin *et al.*, 2014), operações no estrangeiro (Frank *et al.*, 2009; Mills e Newberry, 2001; Moore, 2012) e a variação anual das BTB (Fonseca e Costa, 2017; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002).

Neste estudo, serão utilizadas como variáveis de controlo a dimensão da empresa e a variação anual das BTB.

A dimensão da empresa (*DIM*) é, como se percebe, uma variável de controlo frequentemente utilizada neste tipo de investigações. Contudo, não existe consenso entre os resultados dos estudos anteriores. Alguns autores (por exemplo Dias (2015), Goncharov (2009), Hanlon *et al.* (2012), Kvaal e Nobes (2013) e Long *et al.* (2013)) concluíram que existe uma relação positiva entre as *BTD* e a dimensão da empresa, ou seja, quanto maior a dimensão maior os valores das *BTD* que as empresas apresentam. A conclusão inversa é obtida por Moore (2012) que encontra uma relação negativa entre as duas variáveis referidas.

A forma de cálculo utilizada para obter o valor da dimensão da empresa é apresentada de seguida e vai de encontro à utilizada por Dias (2015), Fonseca e Costa (2017), Frank *et al.* (2009), Goncharov (2009), Hanlon *et al.* (2012), Koubaa e Jarboui (2015), Long *et al.* (2013) e Moore (2012):

$$DIM_{i,t} = Ln(AT_{i,t}) \quad (12)$$

Em que:

$DIM_{i,t}$ = dimensão da empresa *i* no ano *t*;

$Ln(AT_{i,t})$ = logaritmo natural do total do ativo da empresa *i* no ano *t*;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

Inclui-se também como variável de controlo a variação anual das *BTD* (ΔBTD). Esta variável está presente em alguns dos estudos anteriores referidos na revisão de literatura, uma vez que analisa um aspeto também importante que é a persistência dos valores das *BTD* ao longo dos anos. Esta variável será também calculada da mesma forma que fizeram os autores anteriores (Fonseca e Costa, 2017; Koubaa e Jarboui, 2015; Mazon e Plesko, 2002), nomeadamente:

$$\Delta BTD_{i,t} = \frac{BTD_{i,t} - BTD_{i,t-1}}{AT_{i,t-1}} \quad (13)$$

Em que:

$\Delta BTD_{i,t}$ = crescimento das *BTD* da empresa *i* no ano *t* face ao ano *t-1*;

$BTD_{i,t}$ = valor das *BTD* da empresa *i* no ano *t*;

$BTD_{i,t-1}$ = valor das *BTD* da empresa *i* no ano *t-1*;

$AT_{i,t-1}$ = total do ativo da empresa *i* no ano *t-1*;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

3.3.4. Modelo Empírico

Agora que já estão definidas todas as variáveis que serão incluídas neste estudo, bem como as respectivas fórmulas de cálculo, o passo seguinte consiste na definição do modelo empírico. Este modelo irá ser alvo de análise ao longo do capítulo seguinte, em que serão descritos e interpretados os resultados estatísticos obtidos.

O modelo empírico inclui todas as variáveis explicitadas acima, isto é, a variável dependente (BTD), as variáveis independentes (rentabilidade, crescimento das vendas, crescimento do investimento em ativos, *accruals*, nível de endividamento e TEI) e as variáveis de controlo (dimensão da empresa e variação anual das BTD). É denominado de modelo de regressão linear múltipla, uma vez que são incluídas diversas variáveis independentes e de controlo. É ainda importante referir que a análise será realizada recorrendo à utilização do *software IBM SPSS Statistics 24*.

Assim, o modelo empírico a desenvolver neste estudo é o seguinte:

$$BTD_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 RENT_{i,t} + \beta_2 \Delta VENDAS_{i,t} + \beta_3 \Delta AFT_{i,t} + \beta_4 ACCRUALS_{i,t} + \beta_5 END_{i,t} + \beta_6 TEI_{i,t} + \beta_7 DIM_{i,t} + \beta_8 \Delta BTD_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (14)$$

Em que:

$BTD_{i,t}$ = diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal da empresa i no ano t ;

$RENT_{i,t}$ = variável binária que assume o valor 1 caso o lucro antes de impostos da empresa i no ano t seja positivo ou o valor 0 caso contrário;

$\Delta Vendas_{i,t}$ = crescimento das vendas da empresa i , no ano t face ao ano $t-1$;

$\Delta AFT_{i,t}$ = crescimento dos ativos fixos tangíveis da empresa i no ano t face ao ano $t-1$;

$ACCRUALS_{i,t}$ = *accruals* discricionários da empresa i no ano t ;

$END_{i,t}$ = nível de endividamento da empresa i no ano t ;

$TEI_{i,t}$ = taxa efetiva de imposto da empresa i no ano t ;

$DIM_{i,t}$ = dimensão da empresa i no ano t ;

$\Delta BTD_{i,t}$ = crescimento das BTD da empresa i no ano t face ao ano $t-1$;

$i = 1, \dots, n$ ($n = 65.410$);

$t = 2012, \dots, 2016$.

4. Resultados

O modelo empírico elaborado no capítulo anterior será agora alvo de análise estatística de forma a que se possa testar as hipóteses de investigação desenvolvidas previamente na revisão de literatura. O objetivo é perceber se existe evidência estatística que permita corroborar as hipóteses ou se, pelo contrário, estão não são verdadeiras para a realidade das empresas privadas portuguesas.

4.1. Estatística Descritiva

A Tabela 5 apresenta as estatísticas descritivas da variável dependente usada neste estudo, ou seja, das BTB, realizando a análise separadamente por cada um dos anos incluídos neste estudo.

Tabela 5: Estatísticas Descritivas das BTB

Ano	Nº de Observações	Média	Desvio-Padrão	Mínimo	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Máximo
2012	65.410	0,0603	0,1197	0,0000	0,0048	0,0172	0,0580	1,4768
2013	65.410	0,0581	0,1134	0,0000	0,0049	0,0175	0,0559	1,1402
2014	65.410	0,0636	0,1177	0,0000	0,0068	0,0221	0,0646	1,2379
2015	65.410	0,0611	0,1232	0,0000	0,0071	0,0218	0,0597	2,2963
2016	65.410	0,0595	0,1522	0,0000	0,0065	0,0202	0,0553	14,4910
Total	327.050	0,0605	0,1260	0,0000	0,0060	0,0198	0,0587	14,4910

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

Como é possível observar, o valor médio das BTB mantém-se relativamente constante ao longo dos anos em análise. Em 2012, por exemplo o valor médio das BTB era de 6,03% do ativo (desvio padrão = 11,97%) e, em 2016, a média passou para 5,95% (desvio padrão = 15,22%), o que significa que, no geral, a diferença entre o resultado contabilístico e o fiscal diminuiu ao longo dos anos em estudo. Contudo, não é uma tendência linear visto que existem algumas oscilações no valor médio ao longo dos anos. Estes valores são semelhantes aos obtidos por Dias (2015) (que também usou o valor absoluto das BTB).

Tendo em conta que se tratam de valores absolutos, não é possível fazer uma análise sobre qual o resultado que é tendencialmente mais elevado (se o contabilístico ou o fiscal). Porém, visto que esta é uma questão importante de analisar neste estudo, este tema será abordado mais à frente neste capítulo, aquando da realização dos testes de robustez.

A Tabela 6, por sua vez, apresenta as estatísticas descritivas das variáveis independentes e de controlo referidas no capítulo anterior⁷, para que, à semelhança do que se fez com as BTB, se possa ter uma ideia mais concreta de quais os valores apresentados pelas empresas da amostra, no que diz respeito a estas variáveis.

Tabela 6: Estatísticas Descritivas das Variáveis Independentes em Estudo

Variável	Nº de Observações	Média	Desvio-Padrão	Mínimo	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Máximo
$\Delta VENDAS$	327.050	0,0582	0,4644	-20,6082	-0,0837	0,0082	0,1432	28,6494
ΔAFT	327.050	0,0025	0,1332	-1,1882	-0,0362	-0,0110	0,0040	4,6860
$ACCRUALS$	327.050	0,3946	0,4383	0,0000	0,1059	0,2489	0,5147	2,9986
END	327.050	0,6898	0,6252	-0,8103	0,3265	0,6012	0,8658	11,7620
TEI	327.050	0,1800	0,1611	0,0000	0,0431	0,1803	0,2593	0,9998
DIM	327.050	5,4675	1,3287	0,6609	4,5175	5,4363	6,4032	9,6095
ΔBTB	327.050	0,0002	0,0104	-1,0698	-0,0001	0,0000	0,0001	3,1796

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

Começando pelo crescimento das vendas, o seu valor médio é de cerca de 5,82% do total do ativo, o que mostra que, em média, as vendas das empresas incluídas na amostra têm vindo a crescer ao longo dos anos, apesar de existir uma variação significativa nos valores reportados pelas empresas nesta rubrica (desvio-padrão = 46,44%). Estes valores vão de encontro aos obtidos por Fonseca e Costa (2017), Koubaa e Jarboui (2015) e Tang e Firth (2011). No que diz respeito ao crescimento do investimento em ativos verifica-se uma situação idêntica, apesar de, neste caso, o crescimento médio ser apenas de cerca de 0,25% do total do ativo, à semelhança do obtido por Tang e Firth (2011) e Xian *et al.* (2015).

Os *accruals* correspondem aos *accruals* discricionários, que, por sua vez, representam a gestão de resultados. É importante recordar que foram utilizados os valores absolutos, o que justifica que todas as estatísticas tenham valores positivos. O valor médio é de cerca de 0,39, sendo consistente com os estudos de Dias (2015) e Watrin *et al.* (2014).

O nível de endividamento apresenta valores médios de cerca de 69% do ativo, o que mostra que as empresas portuguesas estão bastante endividadas, sendo importante de realçar que foi utilizado o total do passivo, o que pode justificar valores mais elevados

⁷ A variável rentabilidade não é incluída por se tratar de uma variável que apenas pode assumir os valores 0 e 1, pelo que não é relevante apresentar este tipo de estatísticas.

nesta rúbrica. Também Goncharov (2009) e Koubaa e Jarboui (2015) obtiveram valores semelhantes.

A TEI, por sua vez, apresenta um valor médio de 18%. Este valor é inferior aos valores das taxas nominais gerais aplicadas neste período, o que vai de encontro aos resultados obtidos por Bessa (2016). O facto de, a partir de 2014, as PME's poderem ser tributadas parcialmente a uma taxa mais reduzida e tendo em conta que, em Portugal, a maioria das empresas são consideradas PME's, pode ser visto como uma possível justificação para que a TEI seja, em média, inferior à taxa nominal geral.

No que diz respeito às variáveis de controlo, começando pela dimensão, esta apresenta um valor médio de 5,5, o que significa que o valor médio dos ativos destas empresas é de cerca de 240.000€, consistente com os resultados de Comprix *et al.* (2011), Dias (2015), Koubaa e Jarboui (2015), Moore (2012) e Xian *et al.* (2015). Os valores mínimos e máximos mostram que a amostra é constituída tanto por empresas de pequena como de grande dimensão.

Por fim, a variação anual das BTB apresenta valores médios de 0,02% do ativo, o que significa que, em média, os valores das BTB de determinada empresa não sofrem grandes alterações de um ano para o outro, à semelhança do que se verifica no estudo de Fonseca e Costa (2017).

4.2. Resultados das Regressões

As estatísticas descritivas representadas no tópico anterior permitiram ter uma ideia geral dos valores das variáveis incluídas neste estudo. Contudo, são as regressões apresentadas de seguida que irão permitir validar ou não as hipóteses de investigação desenvolvidas anteriormente.

Em primeiro lugar há um aspeto importante que tem de ser tido em conta, visto tratar-se de um modelo de regressão linear múltipla, nomeadamente a multicolinearidade. Isto significa que as variáveis independentes só podem ser todas incluídas simultaneamente no modelo se não existir uma correlação forte entre elas. Após a análise dos coeficientes de correlação entre as variáveis independentes, apresentados na Tabela 7, conclui-se que estas não estão fortemente correlacionadas (coeficientes sempre inferiores a 0,5), pelo que não há qualquer problema ao incluí-las todas no modelo em simultâneo. Além disso, foram também analisados os valores do *Variance Inflation Factor* que são sempre

inferiores a 5, o que comprova que não existe uma forte correlação entre as variáveis independentes. Para além deste aspeto, foram também verificados todos os restantes pressupostos associados a um modelo de regressão linear⁸.

Tabela 7: Matriz de Correlações de Pearson

	<i>BTD</i>	<i>RENT</i>	Δ <i>VENDAS</i>	Δ <i>AFT</i>	<i>ACCRUALS</i>	<i>END</i>	<i>TEI</i>	<i>DIM</i>	Δ <i>BTD</i>
<i>BTD</i>	1								
<i>RENT</i>	-0,389***	1							
Δ <i>VENDAS</i>	0,023***	0,127***	1						
Δ <i>AFT</i>	-0,030***	0,074***	0,118***	1					
<i>ACCRUALS</i>	0,133***	-0,006***	0,118***	0,073***	1				
<i>END</i>	0,391***	-0,301***	0,134***	0,100***	0,140***	1			
<i>TEI</i>	-0,189***	0,487***	0,032***	0,030***	-0,015***	-0,230***	1		
<i>DIM</i>	-0,341***	0,246***	-0,006**	0,102***	-0,120***	-0,185***	0,154***	1	
Δ <i>BTD</i>	-0,001	0,061***	0,151***	0,000	0,021***	0,047***	-0,013***	-0,036***	1

*, **, *** estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,1, 0.05 e 0.01, respetivamente.

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

Uma vez que os pressupostos se encontram validados, é altura de analisar o modelo de regressão, de forma a verificar se as hipóteses de investigação elaboradas anteriormente são ou não validadas. Nesse sentido, a Tabela 8 apresenta os resultados da regressão.

Tabela 8: Resultados da Regressão: Determinantes das *BTD*

Variável	Coefficiente	t
Constante	0,198***	206,125
<i>RENT</i>	-0,091***	-152,805
Δ <i>VENDAS</i>	0,004***	9,344
Δ <i>AFT</i>	-0,021***	-14,817
<i>ACCRUALS</i>	0,020***	45,374
<i>END</i>	0,054***	166,912
<i>TEI</i>	0,032***	24,043
<i>DIM</i>	-0,021***	-141,349
Δ <i>BTD</i>	-0,093***	-5,116
R ² Ajustado	0,289	
N	327.050	

*, **, *** estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,1, 0.05 e 0.01, respetivamente.

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

⁸ Os restantes pressupostos são: relação linear entre X e Y nos parâmetros $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7$ e β_8 ; os erros não estão autocorrelacionados, seguem uma distribuição normal, têm média zero e têm variância constante qualquer que seja o valor de X.

É importante começar por referir que o modelo de regressão elaborado é estatisticamente significativo ($F_{(8;327.041)} = 16.617,250$ e $p < 0,001$), o que significa que, no seu global, o modelo elaborado é válido. Para além disso, o R^2 ajustado é de 0,289, pelo que as variáveis incluídas no modelo explicam 28,9% da variância das BTB.

Passando agora para a análise dos coeficientes apresentados na Tabela 8, podemos concluir que todas as variáveis independentes e de controlo incluídas no modelo têm um impacto estatisticamente significativo nas BTB, ou seja, todas elas são determinantes das BTB nas empresas privadas portuguesas.

Começando pela rentabilidade, verifica-se que esta variável tem um coeficiente negativo, pelo que se conclui que tem um impacto negativo nas BTB, ou seja, em média, quando a rentabilidade aumenta, diminuem as BTB. Estas evidências não vão ao encontro da hipótese formulada, pelo que não é possível validar H_1 . Este resultado é contrário ao obtido anteriormente, por exemplo, por Fonseca e Costa (2017), Green e Plesko (2016) e Koubaa e Jarboui (2015). Contudo, o facto de os estudos que incorporam esta variável utilizarem o valor real das BTB e não o seu valor absoluto poderá ter influência nas conclusões aqui obtidas.

O crescimento das vendas apresenta um coeficiente positivo, o que significa que quando o crescimento das vendas aumenta, também as BTB aumentam. Perante isto, existe evidência estatística para validar H_2 , indo de encontro aos resultados obtidos por Green e Plesko (2016), Koubaa e Jarboui (2015) e Mazon e Plesko (2002). O crescimento das vendas é utilizado como *proxy* para o crescimento da empresa, pelo que estes resultados significam que à medida que a empresa vai crescendo também vão aumentando os valores das BTB. Esta conclusão é justificada essencialmente pelo facto de as empresas em crescimento precisarem frequentemente de investir em novos *itens* e optarem por aqueles que originam algum tipo de benefício fiscal, originando uma maior diferença entre o resultado contabilístico e o fiscal. Além disso, também o reconhecimento de perdas associado às vendas tem de cumprir determinadas condições para poder ser aceite fiscalmente, o que contribui para aumentar o desfasamento entre o resultado contabilístico e o fiscal (Tang e Firth, 2011; Xian *et al.*, 2015). Perante isto, é normal e comum que as empresas em crescimento apresentem maiores valores de BTB.

No que diz respeito ao crescimento do investimento em ativos, este apresenta um coeficiente negativo, pelo que, em média, quando esta variável aumenta diminuem as

BTD. O sinal é contrário ao esperado, motivo pelo qual não é possível validar H₃. A conclusão não vai de encontro ao esperado, visto que a maior parte da literatura refere uma relação positiva entre estas duas variáveis devido, essencialmente, às diferenças na contabilização das depreciações ou amortizações dos ativos consoante sejam para fins contabilísticos ou fiscais, o que origina diferenças entre o lucro contabilístico e o fiscal. No entanto, existem também alguns estudos que encontraram também uma relação negativa entre estas duas variáveis, como é o caso de Green e Plesko (2016), Moore (2012) e Tang e Firth (2011). Estes últimos autores referem como possível causa para esta relação negativa o facto de a depreciação fiscal poder ser mais lenta do que a contabilística, o que faz com que, nos primeiros anos de vida do ativo, o lucro tributável seja superior ao contabilístico (enquanto que nos últimos anos é inferior), originando grandes BTD negativas. Além disso, também algumas perdas por imparidade associadas a estes ativos podem contribuir para gerar BTD negativas.

Os *accruals*, por sua vez, apresentam um coeficiente positivo, ou seja, existe uma relação positiva entre esta variável e as BTD. Assim, encontra-se validada H₄, visto que, em média, quando aumentam os *accruals* também aumentam as BTD, indo de encontro aos estudos de Dias (2015), Koubaa e Jarboui (2015), Tang e Firth (2011) e Watrin *et al.* (2014). Tal como já foi referido anteriormente, esta variável corresponde à componente discricionária dos *accruals* e representa a gestão dos resultados. As empresas e os seus gestores tendem a gerir os resultados muitas vezes com o objetivo de transmitir a imagem de que a empresa se encontra numa situação mais estável do que aquela em que realmente está. Além disso, como é frequente que algumas perdas não sejam aceites fiscalmente, os gestores tendem a subvalorizá-las, mantendo o objetivo final já referido. Ao ser feita esta gestão, as BTD acabam por aumentar porque se está a contribuir para que existam diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade. Esta conclusão é ainda mais frequente nos países em que existe uma forte ligação entre a contabilidade e a fiscalidade (Jiraskova, 2015; Watrin *et al.*, 2014; Zinn *et al.*, 2016), como é o caso de Portugal. Tendo em conta que a gestão dos resultados é executada principalmente ao nível das rúbricas contabilísticas (e, conseqüentemente, do resultado contabilístico), nestes países em que existe uma relação forte entre os normativos é necessário realizar um maior número de correções fiscais para obter o resultado fiscal. Esta situação contribui para que as empresas apresentem elevados valores de BTD.

O nível de endividamento tem também um sinal positivo, o que significa que, em média, quando esta variável aumenta, também aumenta o valor das BTB. Perante isto, existem evidências que permitem validar H₅. Estes resultados vão de encontro aos obtidos nos estudos de Frank *et al.* (2009), Koubaa e Jarboui (2015), Mills e Newberry (2001) e Xian *et al.* (2015). As empresas com elevados níveis de endividamento têm tendência para gerir os seus resultados para poderem cumprir os acordos que foram realizados com os credores e, como já vimos acima, a gestão de resultados tem um impacto positivo nas BTB, o que justifica também a relação positiva entre o nível de endividamento e as BTB. Para além deste fator existe um outro que justifica esta relação, nomeadamente o limite e condições de dedutibilidade dos gastos financeiros para fins fiscais. Tendo em conta que este tipo de gastos não é aceite pela fiscalidade na sua totalidade, contribui para que existam diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade e, conseqüentemente, para aumentar o valor das BTB.

A TEI finaliza as variáveis independentes incluídas no modelo. Esta tem uma relação positiva com as BTB, como é possível depreender a partir do sinal positivo do coeficiente, pelo que, em média, quanto maior a TEI, maior o valor das BTB. Assim, encontra-se validada H₆. Como referido aquando da definição das hipóteses, uma maior TEI poderá contribuir para que ocorra planeamento fiscal por parte das empresas, com o objetivo de pagar menos impostos, tal como concluíram Kvaal e Nobes (2013) e Tang e Firth (2011), o que origina maiores discrepâncias entre o resultado contabilístico e o fiscal. Mais à frente será feita uma alteração ao modelo apresentado acima, de modo a que se possa verificar H_{6a}, ou seja, perceber se a reforma do IRC implementada em 2014 teve ou não um impacto significativo no valor das BTB.

Passando agora para as variáveis de controlo, ambas apresentam coeficientes negativos, pelo que se conclui que têm uma relação negativa com as BTB, ou seja, em média, quanto maior a dimensão e a variação anual das BTB, menor será o valor das BTB.

No que diz respeito à dimensão da empresa, tal como referido anteriormente, são muitos os estudos que incluem esta variável, mas não existe consenso nas conclusões obtidas, que variam frequentemente consoante o estudo. Perante isto, estes resultados estão em concordância com os estudos de Comprix *et al.* (2011), Koubaa e Jarboui (2015) e Moore (2012) que também obtiveram uma relação negativa. Uma possível justificação para estes resultados poderá ser o facto de as empresas com maior dimensão serem alvo de maior escrutínio e auditoria e, por isso, terem maior dificuldade em fazer gestão de resultados e

planeamento fiscal. Também a variação anual das BTD apresenta uma relação negativa, ou seja, quanto esta variável aumenta diminui o valor das BTD.

Uma vez que já estão analisadas todas as variáveis incluídas no modelo inicial, será necessário fazer uma alteração ao mesmo, no sentido de se verificar o impacto da reforma do IRC nas BTD. Para tal, em substituição do modelo apresentado na equação (14), será utilizado o seguinte:

$$BTD_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 RENT_{i,t} + \beta_2 \Delta VENDAS_{i,t} + \beta_3 \Delta AFT_{i,t} + \beta_4 ACCRUALS_{i,t} + \beta_5 END_{i,t} + \beta_6 TEI_{i,t} + \beta_7 REF_{i,t} + \beta_8 REF_{i,t} \times TEI_{i,t} + \beta_9 DIM_{i,t} + \beta_{10} \Delta BTD_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (15)$$

Em que:

$REF_{i,t}$ = variável *dummy* que toma o valor 1 nos anos após a entrada em vigor da reforma do IRC, nomeadamente 2014, 2015 e 2016.

Tal como definido anteriormente, espera-se que, após a implementação da reforma do IRC, a relação entre a TEI e as BTD se mantenha positiva e, inclusivamente, seja acentuada. Para analisar se esta situação se verifica ou não, a Tabela 9 apresenta os resultados do novo modelo de regressão apresentado na equação (15).

Tabela 9: Resultados da Regressão: Impacto da Reforma do IRC

Variável	Coefficiente	t
Constante	0,200***	198,154
<i>RENT</i>	-0,092***	-153,631
Δ <i>VENDAS</i>	0,004***	9,153
Δ <i>AFT</i>	-0,023***	-15,917
<i>ACCRUALS</i>	0,019***	43,899
<i>END</i>	0,055***	168,352
<i>TEI</i>	0,007***	3,835
<i>REF</i>	-0,001**	-2,344
<i>REF x TEI</i>	0,054***	23,516
<i>DIM</i>	-0,021***	-143,005
Δ <i>BTD</i>	-0,084***	-4,653
R ² Ajustado	0,291	
N	327.050	

*, **, *** estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,1, 0,05 e 0,01, respetivamente.

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

Os resultados apresentados acima permitem validar H_{6a} , ou seja, é possível afirmar que a reforma do IRC implementada em 2014 teve um impacto significativo no valor das BTD, tendo acentuado a relação entre a TEI e as BTD. Isto significa que após a implementação da referida reforma, a mesma variação na TEI corresponde a uma maior variação no valor das BTD. Como o sinal do coeficiente é positivo, em média, quando a TEI aumenta também as BTD aumentam. Estes resultados confirmam o referido por Bessa (2016) no seu estudo, de que a intensidade da relação entre a taxa efetiva de imposto e as BTD aumentou após a entrada em vigor da referida reforma.

Existem alguns fatores que podem ser apontados como as principais causas para estes resultados, sendo que a maioria se prende com o facto de terem sido tomadas algumas medidas por parte do Estado com o objetivo de compensar a descida da taxa de IRC. De entre elas destacam-se o aumento das tributações autónomas, a introdução de limites mais apertados à dedução de alguns gastos (como, por exemplo, os gastos de financiamento), o alargamento da base de tributação, entre outros. Estes fatores contribuíram para aumentar as diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal (visto que fazem aumentar as correções fiscais e também o lucro fiscal) nos anos de 2014, 2015 e 2016, pelo que podem ser usados como justificação para os resultados obtidos acima.

4.3. Testes de Robustez

O modelo apresentado na equação (14) e testado anteriormente utiliza os valores absolutos das BTD. Esta situação tem duas desvantagens principais: por um lado, não permite verificar se a maior parte das BTD reportadas pelas empresas são positivas ou negativas, ou seja, se é frequente que o resultado contabilístico seja superior ao fiscal ou se se verifica a situação oposta; por outro lado, não permite analisar se a relação entre as variáveis incluídas no modelo e as BTD se mantém igual independentemente do tipo de BTD (positivas ou negativas). Perante isto, é importante realizar uma análise complementar que permita ultrapassar esta questão. Nesse sentido, será realizada uma alteração ao modelo inicial, de forma a analisar separadamente as BTD consoante o seu tipo e dimensão, ou seja, considerando separadamente as BTD positivas e as negativas, bem como as grandes e as pequenas diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal.

Para tal, antes de mais, é importante começar por analisar novamente as estatísticas descritivas das BTD, mas desta vez usando os seus valores reais e não os absolutos, para

perceber como se comportam verdadeiramente as BTB das empresas privadas portuguesas. Perante isto, foi, então, elaborada a Tabela 10.

Tabela 10: Estatísticas Descritivas das BTB (valores reais)

Ano	Nº de Observações	Média	Desvio-Padrão	Mínimo	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Máximo
2012	65.410	-0,0354	0,1292	-1,4768	-0,0399	-0,0092	-0,0003	1,3084
2013	65.410	-0,0292	0,1241	-1,1402	-0,0345	-0,0074	0,00000004	1,0002
2014	65.410	-0,0332	0,1295	-1,2379	-0,0429	-0,0111	-0,0000002	1,0688
2015	65.410	-0,0285	0,1345	-2,2963	-0,0396	-0,0111	-0,0000001	1,9914
2016	65.410	-0,0272	0,1612	-4,6566	-0,0370	-0,0107	-0,0000006	14,4910
Total	327.050	-0,0307	0,1364	-4,6566	-0,0388	-0,0099	-0,0000003	14,4910

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

É possível concluir que o valor médio das BTB é negativo em todos os anos em análise, o que significa que, nas empresas privadas portuguesas, em média, o resultado fiscal é superior ao resultado contabilístico. Em 2012, por exemplo o valor médio das BTB era de -3,54% do ativo (desvio padrão = 12,92%) e, em 2016, a média passou para -2,72% (desvio padrão = 16,12%), o que significa que o valor desta variável cresceu ligeiramente ao longo dos anos em estudo, pelo que as diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal diminuíram, visto que o valor se aproximou mais de 0. Estes dados corroboram os obtidos anteriormente aquando da utilização do valor absoluto das BTB. Além disso, como se depreende pelos valores do percentil 75, a grande maioria das empresas apresentam valores negativos de BTB, sendo que são menos de 25% as empresas com valores positivos, com a exceção do ano de 2013, em que são um pouco mais de 25% as empresas com BTB positivas.

Estas estatísticas vão de encontro aos resultados obtidos por Bessa (2016) e Dias (2015) que também estudaram a realidade portuguesa e ambos obtiveram valores médios negativos na variável BTB. Existem diversos fatores que podem ser considerados como causas de as empresas apresentarem BTB negativas, sendo que de entre eles pode-se destacar as depreciações, provisões e perdas por imparidade que, como não são aceites fiscalmente, mas são registadas contabilisticamente, contribuem para que o resultado fiscal seja superior ao contabilístico, resultando em BTB negativas.

Como o objetivo é perceber se o tipo e a dimensão das BTB têm influência na relação desta variável com os seus determinantes foi então realizada uma nova análise.

No que diz respeito ao tipo das BTB, a análise consiste em separar as BTB em dois grupos, consoante esta variável apresente valores positivos ou negativos. Por sua vez, em termos de dimensão, o objetivo é analisar separadamente as grandes e as pequenas BTB. Esta última análise tem sido utilizada algumas vezes na literatura, com o objetivo de perceber se existem diferenças significativas entre as grandes e as pequenas BTB. Como exemplos de estudos que analisaram as várias dimensões podem destacar-se os desenvolvidos por Ayers *et al.* (2010), Dias (2015), Dridi e Adel (2016) e Hanlon (2005). Todos estes autores definem 3 grupos de BTB consoante a dimensão dos valores desta variável. No entanto, existem algumas discrepâncias quanto à forma de dividir a amostra pelos diversos grupos.

Ayers *et al.* (2010) definiram os três grupos como grandes diferenças negativas (as 30% inferiores), grandes diferenças positivas (as 30% superiores) e pequenas diferenças (as restantes). Também Dridi e Adel (2016) e Hanlon (2005) utilizaram os mesmos três grupos, porém, utilizaram os quintis para fazer a divisão, sendo que o primeiro grupo corresponde ao primeiro quintil, o segundo grupo ao último quintil e o resto da amostra enquadrou-se no último grupo.

Por sua vez, Dias (2015) partiu da metodologia utilizada por estes últimos autores. Contudo, fez uma adaptação, de forma a que a análise fosse mais de encontro aos dados da realidade portuguesa, que é marcada predominantemente por BTB negativas, sendo que são poucas as empresas com BTB positivas. Perante isto, o autor criou também três grupos, sendo eles: diferenças positivas, grandes diferenças negativas e pequenas diferenças negativas. O primeiro grupo incluiu todas as BTB positivas da amostra, o segundo correspondeu ao primeiro quintil da amostra e o último grupo foi composto pelas restantes empresas.

Também no presente estudo, são muito menos as empresas que apresentam BTB positivas do que negativas, sendo que as primeiras correspondem a 23,97% do total da amostra. Perante isto, e tendo em conta as características do estudo de Dias (2015), será seguida a sua metodologia, ou seja, criado um grupo constituído pelas empresas com BTB positivas, outro com as grandes BTB negativas (correspondente ao primeiro quintil da amostra) e, por último, um com as pequenas BTB negativas (restantes empresas). Assim sendo, a Tabela 11 apresenta os resultados dessas regressões, através dos quais se podem retirar algumas conclusões.

Tabela 11: Resultados das Regressões: Tipo e Dimensão das BTB

Modelo Variável	Grandes BTB Negativas		Pequenas BTB Negativas		BTB Positivas	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t
Constante	-0,286***	-105,192	-0,026***	-150,576	0,220***	26,126
<i>RENT</i>	0,062***	26,046	0,021***	183,621	-0,067***	-8,357
Δ VENDAS	0,013***	12,275	-0,003***	-35,031	0,031***	37,001
Δ AFT	0,028***	8,020	-0,003***	-11,193	0,028***	9,441
ACCRUALS	-0,036***	-30,676	-0,002***	-24,277	0,024***	25,016
END	-0,074***	-118,550	0,000***	2,928	-0,014***	-17,996
TEI	-0,062***	-12,982	-0,043***	-176,101	-0,350***	-56,677
DIM	0,038***	74,887	0,000***	16,021	-0,013***	-40,363
Δ BTB	4,586***	93,450	0,116***	11,067	2,053***	82,384
R ² Ajustado	0,446		0,197		0,186	
N	65.410		183.243		78.397	

*, **, *** estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,1, 0,05 e 0,01, respetivamente.

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

Em primeiro lugar, é preciso destacar que todas as variáveis independentes e de controlo incluídas no modelo continuam a ter um impacto significativamente estatístico nas BTB, independentemente do tipo e da dimensão das BTB. Este resultado dá robustez às conclusões obtidas anteriormente, nomeadamente de que a rentabilidade, o crescimento das vendas, o crescimento do investimento em ativos, os *accruals*, o nível de endividamento, a taxa efetiva de imposto, a dimensão da empresa e variação anual das BTB são considerados determinantes das BTB das empresas portuguesas.

Quanto ao sinal dos coeficientes, existe alguma discrepância tanto quando se comparam entre si os resultados das BTB negativas de grande dimensão, negativas de pequena dimensão e positivas como também na comparação destes com os resultados obtidos no modelo inicial apresentado na Tabela 8. Isto revela que o tipo e também a dimensão das BTB tem influência na relação entre esta variável e os seus determinantes, o que é mais uma conclusão adicional ao objetivo deste estudo.

Começando pela análise das grandes BTB negativas, verificamos que este grupo apresenta uma relação positiva com a rentabilidade, crescimento das vendas, crescimento do investimento em ativos, dimensão da empresa e variação anual das BTB e uma relação negativa com os *accruals*, nível de endividamento e TEI. No que diz respeito ao grupo de empresas com pequenas BTB negativas, estas apresentam uma relação positiva entre as BTB e a rentabilidade, nível de endividamento, dimensão da empresa e variação anual

das BTM e uma relação negativa entre as BTM e o crescimento das vendas, crescimento do investimento em ativos, *accruals* e TEI. Por fim, no grupo de empresas com BTM positivas, os resultados indicam uma relação positiva com o crescimento das vendas, crescimento do investimento em ativos, *accruals* e variação anual das BTM enquanto que com as variáveis rentabilidade, nível de endividamento, TEI e dimensão da empresa a relação estabelecida é negativa.

No que diz respeito aos coeficientes obtidos, é possível verificar que na maioria das variáveis incluídas no modelo o sinal associado ao coeficiente altera-se consoante se analise as BTM negativas (grandes e pequenas) ou as positivas. Apenas a variação anual das BTM mantém constante o sinal positivo do coeficiente independentemente do grupo de empresas analisado. Assim, é possível depreender que as discrepâncias entre os três grupos em análise registam-se tanto ao nível do sinal (exceto no caso da variação anual das BTM) como da intensidade (visto que mesmo quando o sinal se mantém, o valor do coeficiente se altera). Existem diversos fatores que podem ser responsáveis pelos resultados aqui obtidos, sendo que, como exemplo pode ser indicada a dimensão da amostra de cada um dos grupos. No grupo de empresas com pequenas BTM, dada a sua grande dimensão, é mais expectável que existam fatores externos aos aqui analisados a originar as BTM, traduzindo-se em coeficientes mais reduzidos no que diz respeito a estes fatores.

É também importante realçar que o R^2 ajustado é menor nos grupos de empresas com pequenas BTM negativas e BTM positivas quando comparados com o grupo de empresas com grandes BTM negativas. Isto significa que neste último grupo, as variáveis analisadas neste estudo têm um maior poder explicativo das BTM do que nos restantes grupos. Tal situação sugere que, no caso das empresas com pequenas BTM negativas e BTM positivas estes determinantes têm menos impacto, ou seja, existem outros fatores que contribuem para que o resultado fiscal seja diferente do contabilístico, para além daqueles que aqui foram analisados. No caso das BTM positivas, estas surgem essencialmente devido a rendimentos não aceites pela fiscalidade, tais como a distribuição de dividendos ou os ganhos derivados do MEP, o que poderá ser uma possível justificação para que os fatores aqui analisados contribuam pouco para explicar as BTM deste grupo de empresas

Estes resultados (que analisam as diferenças entre o tipo de BTM) vão de encontro às conclusões obtidas por Kvaal e Nobes (2013) no seu estudo, onde encontraram evidências

de que o sinal de alguns dos coeficientes das variáveis independentes se alterou consoante as BTD fossem representadas por valores reais ou absolutos.

Perante estes resultados é possível concluir que todas as variáveis incluídas no modelo contribuem para que o tipo e a dimensão das BTD tenham influência na relação estabelecida entre as BTD e os seus determinantes. Esta conclusão pode ser obtida quer seja devido ao facto de o sinal de alguns coeficientes se alterar consoante o grupo de BTD, quer seja devido à alteração da intensidade da relação estabelecida (nas situações em que se mantém o sinal do coeficiente).

Tal como já foi referido anteriormente, as regressões apresentadas na Tabela 11 permitiram fornecer um contributo adicional a este estudo. Porém, além desta análise, existe ainda uma outra que pode ser realizada com o objetivo de complementar os resultados obtidos neste estudo, pelo que, de seguida, será realizado um novo teste. Neste caso, o objetivo é analisar separadamente as empresas rentáveis e as não rentáveis, de modo a perceber se este fator tem impacto na relação que é estabelecida entre as BTD e os seus determinantes. Para tal, serão incluídas como variáveis independentes neste novo modelo as mesmas variáveis utilizadas anteriormente, com exceção da rentabilidade (que, tratando-se de uma variável binária que apenas toma os valores 0 e 1, funcionará como o fator diferenciador entre os dois grupos criados). Assim, a Tabela 12 apresenta os resultados estatísticos desta nova análise.

Tabela 12: Resultados das Regressões: BTD consoante a Rentabilidade

Variável \ Modelo	BTD: Empresas Não Rentáveis		BTD: Empresas Rentáveis	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t
Constante	-0,285***	-92,939	0,068***	88,673
$\Delta VENDAS$	0,021***	12,716	0,004***	11,695
ΔAFT	0,049***	10,384	-0,010***	-8,873
$ACCRUALS$	-0,053***	-36,513	0,002***	6,872
END	-0,082***	-124,828	0,000	-1,051
TEI	0,070***	6,605	-0,253***	-254,626
DIM	0,050***	92,479	-0,003***	-27,096
ΔBTD	5,363***	95,156	2,364***	156,755
R^2 Ajustado	0,489		0,270	
N	56.790		270.260	

*, **, *** estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,1, 0,05 e 0,01, respetivamente.

Fonte: Elaboração Própria com base nos resultados obtidos no *IBM SPSS Statistics*

Em primeiro lugar, é importante realçar o facto de todas as variáveis incluídas no modelo terem um impacto estatisticamente significativo no valor das BTB. A única exceção verifica-se na variável referente ao nível de endividamento que não é significativa no grupo de empresas constituído pelas empresas rentáveis. Este é um resultado relativamente normal, visto que as empresas mais rentáveis não têm tanta necessidade de recorrer ao endividamento e, quando o fazem, geralmente conseguem cumprir com as suas obrigações. Perante isto, estas empresas não veem a necessidade de recorrer à gestão de resultados nas suas contas, daí que não exista uma relação entre esta variável e as BTB.

Ao realizar-se uma comparação entre os coeficientes obtidos no modelo de regressão constituído pelas empresas não rentáveis e os do modelo que inclui as empresas rentáveis é possível verificar que existem algumas diferenças. Isto permite concluir que a rentabilidade das empresas tem influência na relação que é estabelecida entre as BTB e os seus outros determinantes (sendo que já anteriormente se concluiu que a própria rentabilidade é um determinante das BTB). Assim, estes resultados fornecem mais uma contribuição adicional para este estudo.

As discrepâncias nos coeficientes dos dois grupos registam-se, em algumas variáveis, tanto ao nível do sinal como da intensidade. Os determinantes que registam maiores diferenças são o crescimento do investimento em ativos, *accruals*, TEI e dimensão da empresa, visto serem aqueles em que ocorre uma alteração do sinal, pelo que têm um impacto positivo num dos grupos e negativo no outro grupo⁹. Estes são, portanto, os determinantes que mais contribuem para que existam diferenças entre os dois grupos analisados. Estas diferenças podem ser justificadas pelo facto de as empresas não rentáveis terem alguma tendência para gerir resultados para que possam aparentar uma situação financeira melhor do que aquela em que na verdade estão ou também por terem menor capacidade de investimento. No caso das empresas rentáveis estas podem ter mais capacidade para investir e podem também ter interesse em gerir os resultados para que possam pagar menos impostos, como mostram os *accruals*.

Em relação aos determinantes cujo coeficiente mantém o sinal nos dois modelos (nomeadamente o crescimento das vendas e a variação anual das BTB), verifica-se que a intensidade da relação entre estes e as BTB é mais fraca no grupo de empresas que são

⁹ O nível de endividamento não é aqui incluído por não ser estatisticamente significativo no grupo constituído pelas empresas rentáveis.

consideradas rentáveis. Tal situação significa que, apesar de terem um impacto positivo nos dois grupos, as duas variáveis em causa têm um contributo maior para o valor das BTD quando se tratam de empresas não rentáveis em comparação com as empresas rentáveis. Também nesta situação a dimensão da amostra de cada um dos grupos poderá funcionar como fator explicativo. No grupo de empresas rentáveis, visto ter muito maior dimensão, tendem a surgir outros fatores explicativos para as BTD, o que faz com que os analisados neste estudo tenham um menor impacto na formação das BTD.

Em relação ao R^2 ajustado, é possível verificar que, quando comparados os dois grupos em análise, este é superior no grupo constituído pelas empresas não rentáveis. Isto sugere que, no caso das empresas rentáveis estes determinantes têm menos impacto, ou seja, neste conjunto de empresas existem outros fatores que contribuem para que o resultado fiscal seja diferente contabilístico, para além daqueles que aqui foram analisados. Por sua vez, no caso das empresas não rentáveis, estes determinantes explicam perto de 50% da variância das BTD, pelo que a influência de fatores externos a esta análise é menor neste grupo de empresas.

Em suma, os testes de robustez aqui realizados permitem obter algumas conclusões adicionais para além das obtidas anteriormente aquando da validação das hipóteses de investigação. De entre elas destacam-se o facto de que o tipo e também a dimensão das BTD têm influência na relação entre as BTD e os seus determinantes, quer tanto ao nível da direção como da intensidade. Além disso, também a rentabilidade das empresas tem influência na relação estabelecida entre as BTD e os seus outros determinantes aqui analisados, visto que existem diferenças ao nível do sinal e intensidade do coeficiente, sendo que as empresas não rentáveis são aquelas cujas BTD mais estão dependentes dos fatores incluídos nesta análise.

5. Conclusão

Este estudo teve como objetivos primordiais identificar os principais determinantes das BTD nas empresas privadas portuguesas para o período compreendido entre 2012 e 2016 e ainda analisar um possível impacto da reforma do IRC implementada em 2014 e consequentes alterações ao normativo fiscal.

De forma a atingir os objetivos propostos foram recolhidas diversas informações da base de dados Bureau van Dijk's Amadeus sobre todas as empresas privadas portuguesas não cotadas, com atividade ativa e com dados disponíveis para o período referido. A partir desta amostra inicial foram excluídas as empresas do setor da banca e seguros, aquelas com valores considerados *outliers*, bem como as que apresentavam uma taxa efetiva de imposto negativa ou superior a 100%. Após isto, chegou-se a uma amostra final de 65.410 empresas, correspondente a 327.050 observações.

Como possíveis determinantes das BTD foram selecionadas diversas variáveis a partir da revisão de literatura, nomeadamente a rentabilidade, crescimento das vendas, crescimento do investimento em ativos, *accruals*, nível de endividamento e TEI. Foram ainda incluídas a dimensão da empresa e a variação anual das BTD como variáveis de controlo.

Após a análise do primeiro modelo empírico foi possível concluir que todas as variáveis incluídas no modelo são determinantes das BTD, ou seja, estas variáveis explicam uma parte dos valores das BTD das empresas. Em concreto, foi encontrada uma relação negativa entre as BTD e a rentabilidade (contrariando os estudos anteriores), crescimento do investimento em ativos (indo ao encontro de Green e Plesko (2016) e Moore (2012)), dimensão (tal como Comprix *et al.* (2011) e Koubaa e Jarboui (2015)) e variação anual das BTD (contrariando estudos anteriores). Isto significa que as BTD variam no sentido contrário a estas variáveis, ou seja, em média, quando estas aumentam as BTD diminuem. Por sua vez, existe uma relação positiva entre as BTD e o crescimento das vendas (tal como concluíram Green e Plesko (2016) e Koubaa e Jarboui (2015)), *accruals* (suportando Dias (2015), Koubaa e Jarboui (2015) e Watrin *et al.* (2014)), nível de endividamento (corroborando Frank *et al.* (2009), Koubaa e Jarboui (2015) e Xian *et al.* (2015)) e TEI (tal como Kvaal e Nobes (2013) e Tang e Firth (2011)). Perante uma relação positiva, em média, o aumento destas variáveis faz com que as BTD também aumentem.

No que diz respeito à análise do impacto da reforma do IRC concluiu-se que esta influenciou significativamente o valor das BTD, contribuindo para acentuar a relação

estabelecida entre a TEI e as BTB, tal como constatou Bessa (2016). Estes resultados justificam-se essencialmente pelas medidas que foram implementadas com o objetivo de compensar a descida da taxa de imposto aplicada às empresas, tais como os limites à dedutibilidade de determinados gastos e o aumento das tributações autónomas.

Além disto, foram ainda realizados alguns testes de robustez que permitiram concluir que o tipo e a dimensão das BTB, bem como a rentabilidade das empresas têm influência nas conclusões obtidas, tanto ao nível do sinal como da intensidade da relação estabelecida entre as BTB e os seus determinantes. Estas conclusões sugerem que os estudos deste género devem ter em atenção estes aspetos na análise dos seus resultados.

Esta investigação tem alguns contributos para a literatura. Como principal fator diferenciador destaca-se o facto de existirem poucos estudos que analisem de forma tão aprofundada quais os determinantes das BTB, principalmente em Portugal. As poucas análises deste género que foram realizadas são, na sua grande maioria, realizadas fora da União Europeia e, além disso, apresentam resultados contraditórios, pelo que é necessário que sejam realizados mais estudos destes (Koubaa e Jarboui, 2015; Long *et al.*, 2013; Mazon e Plesko, 2002). Descobertas deste género são úteis para, por exemplo, investidores (permite avaliar mais corretamente os dados das DF), reguladores (levando a definir regras e resolver dúvidas que podem ser potenciais fontes de BTB, aumentando a eficiência do mercado de capitais) e auditores (possibilitando concentrar esforços em empresas com elevados valores de BTB) (Tang e Firth, 2011).

Este estudo teve uma limitação principal a destacar, nomeadamente o facto de o lucro tributável das empresas não ser divulgado publicamente e, por isso, ser necessário recorrer a estimativas. Estas, apesar de se tentar que estejam o mais corretas possíveis, contêm sempre alguma incerteza, o que poderá ter impacto nos resultados obtidos.

Para futuras investigações sobre este tema sugere-se realizar uma análise ainda mais aprofundada para perceber que outros fatores poderão estar também a contribuir para que existam diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal nas empresas privadas portuguesas, visto que estes determinantes não justificam 100% do valor das BTB. Além disso, poderá também ser relevante estender a análise aos restantes países da União Europeia e, se possível, fazer uma comparação entre eles. Este tipo de análise permite perceber se existem diferenças significativas ao nível das BTB das empresas de cada um dos países e também ver se os determinantes se mantêm os mesmos nos diversos países.

6. Bibliografia

- Assembleia da República. Lei nº 20/2010, de 23 de agosto. Diário da República nº 163/2010, Série I de 2010-08-23: 3661.
- Assembleia da República. Lei nº 2/2014, de 16 de janeiro. Diário da República nº 11/2014, Série I de 2014-01-16: 253-346.
- Ayers, B. C., Laplante, S. K., & Mcguire, S. T. 2010. Credit Ratings and Taxes: The Effect of Book/Tax Differences on Ratings Changes. *Contemporary Accounting Research*, 27 (2): 359–402.
- Bessa, A. 2016. *A taxa efetiva de imposto e a reforma do IRC de 2013*. Dissertação de Mestrado não publicada, ISCTE Business School, Lisboa.
- Comprix, 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.
- Coutinho, C. P. 2014. *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e Prática* (2ª ed.). Coimbra: Almedina.
- Dai, R. 2012. *International Accounting Databases on WRDS: Comparative Analysis*. Documento de trabalho. Wharton Research Data Services, University of Pennsylvania, Filadélfia.
- Desai, M. A. 2003. The Divergence Between Book Income and Tax Income. In J. M. Poterba (Ed.), *Tax Policy and the Economy*, vol. 17: 169–206. Cambridge: MIT Press
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. 2006. Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of Financial Economics*, 79 (1): 145–179.
- Dhaliwal, D. S., Huber, R. E., Lee, H. S. “Grace,” & Pincus, M. 2008. *Book-Tax Differences, Uncertainty about Fundamentals and Information Quality, and Cost of Capital*. Documento de trabalho. University of Arizona, University of California.
- Dias, P. 2015. *As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados Evidência empírica de empresas privadas portuguesas*. Tese de Doutoramento não publicada, ISCTE Business School, Lisboa.
- Dridi, W., & Adel, B. 2016. Book-Tax Differences and the Persistence of Earnings and Accruals: Tunisian Evidence. *Asian Social Science*, 12 (6): 193–202.
- Evers, M. T., Finke, K., Matenaer, S., Meier, I., & Zinn, B. 2014. *Evidence on Book-tax Differences and Disclosure Quality Based on the Notes to the Financial Statements*. Discussion Paper No. 14-047, ZEW - Centre for European Economic Research, Mannheim.
- Fonseca, K. B. C., & Costa, P. de S. 2017. Fatores determinantes das book-tax differences. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 11 (29): 17–29.
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. 2009. Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. *The Accounting Review*, 84 (2): 467–496.

- Gaertner, F. B., Laplante, S. K., & Lynch, D. P. 2016. Trends in the Sources of Permanent and Temporary Book-Tax Differences During the Schedule M-3 Era. *National Tax Journal*, 69 (4): 785–808.
- Gallego, I. 2004. The accounting and taxation relationship in Spanish listed firms. *Managerial Auditing Journal*, 19(6): 796–819.
- Goncharov, I. 2009. **Does Reporting Timeliness Affect Book-Tax Differences?** Amsterdam Business School, Amesterdão.
- Gong, M., Wang, S., Gao, J., & Sun, W. 2016. The Literature Review of book-Tax Difference. In B. Yang (Ed.), *2016 13th International Conference on Service Systems and Service Management (ICSSSM)*. Kunming: IEEE.
- Green, D. H., & Plesko, G. A. 2016. The Relation Between Book and Taxable Income Since the Introduction of the Schedule M-3. *National Tax Journal*, 69 (4): 763–784.
- 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., Krishnan, G. V., & Mills, L. F. 2012. Audit Fees and Book-Tax Differences. *The Journal of the American Taxation Association*, 34 (1): 55–86.
- Jiraskova, S. 2015. The Relationship between Tax and Book Income after Adoption IFRS in the Czech Republic in Comparison with Other European Countries. *Journal of Economics, Business and Management*, 3 (12): 1180–1184.
- Jones, J. J. 1991. Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (2): 193–228.
- Koubaa, R. R., & Jarboui, A. 2015. Book-tax differences: relevant explanatory factors. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 3 (2): 95–104.
- Kvaal, E., & Nobes, C. 2013. *The development of book-tax differences in seven major countries*. Norwegian Business School, Royal Holloway, University of Sydney.
- Lamas, D. 2012. *Metodologias de Investigação Científica: Metodologias e métodos de investigação*. Documento de trabalho, Universidade Lusófona, Lisboa.
- Lee, B. B., Vetter, W., & Williams, M. 2015. Book-Tax Income Differences and Major Determining Factors. *Accounting and Finance Research*, 4 (3): 55–65.
- Long, Y., Ye, K., & Lv, M. 2013. Non-institutional Determinants of Book-Tax Differences: Evidence from China. *Journal of Accounting and Finance*, 13 (3): 146–153.
- Major, M. J. 2017. Positivism and “alternative” accounting research. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28 (74): 173–178.
- Mazon, G., & Plesko, G. 2002. The relation between financial and tax reporting measures of income. *Tax Law Review*, 55 (2): 175–214.
- Mills, L. F., & Newberry, K. J. 2001. The Influence of Tax and Nontax Costs On Book-Tax Reporting Differences: Public and Private Firms. *The Journal of the American Taxation Association*, 23 (1): 1–19.

- Mills, L. F., Newberry, K., & Trautman, W. B. 2002. Trends in book-tax income and balance sheet differences. *Tax Notes*, 96 (8): 1109–1124.
- Ministério do Planeamento e da Administração do Território. Decreto-Lei n.º 46/89, de 15 de fevereiro. Diário da República n.º 38, Série I de 15-02-1989: 590-594.
- Moore, J. A. 2012. Empirical evidence on the impact of external monitoring on book-tax differences. *Advances in Accounting*, 28 (2): 254–269.
- Pereira, M. 2013. *O impacto da relação entre a contabilidade e a fiscalidade nas demonstrações financeiras*. Documento apresentado no XIV Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria, Lisboa.
- Ryan, B., Scapens, R. W., & Theobald, M. 2002. *Research Method and Methodology in Finance and Accounting* (2ª ed.). Londres: Thomson.
- Seidman, J. K. 2010. *Interpreting the Book-Tax Income Gap as Earnings Management or Tax Sheltering*. McCombs Research Paper Series No. ACC-02-10, University of Texas, Austin.
- Serrasqueiro, R. 2017. *Paradigmas de Investigação*. Documento apresentado no Seminário de Investigação em Contabilidade 2017/2018, ISCTE Business School, Lisboa.
- Tang, T., & Firth, M. 2011. Can book-tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China. *International Journal of Accounting*, 46 (2): 175–204.
- Vieira, R. 2009. Paradigmas Teóricos de Investigação em Contabilidade. In R. Vieira & M. J. Major (Eds.), *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática*: 9–34. Lisboa: Escolar Editora.
- Wahab, N. S. A., & Holland, K. 2015. The persistence of book-tax differences. *The British Accounting Review*, 47 (4): 339–350.
- Watrin, C., Ebert, N., & Thomsen, M. 2014. Book-Tax Conformity and Earnings Management: Insights from European One- and Two-Book Systems. *The Journal of the American Taxation Association*, 36 (2): 55–89.
- Wilson, R. J. 2009. An Examination of Corporate Tax Shelter Participants. *Accounting Review*, 84 (3): 969–999.
- Xian, C., Sun, F., & Zhang, Y. 2015. Book-tax differences: are they affected by equity-based compensation?. *Accounting Research Journal*, 28 (3): 300–318.
- Zinn, B., Spengel, C., & Nicolay, K. 2016. Characterizing true book-tax differences. *Die Betriebswirtschaft*, 76 (3): 213–232.