

Repositório ISCTE-IUL

Deposited in *Repositório ISCTE-IUL*:

2023-08-28

Deposited version:

Accepted Version

Peer-review status of attached file:

Peer-reviewed

Citation for published item:

Dias, P. & Brito, A. S. (2023). A gestão de resultados e a taxa efetiva de imposto. In 2023 18th Iberian Conference on Information Systems and Technologies (CISTI). Aveiro, Portugal: IEEE.

Further information on publisher's website:

10.23919/CISTI58278.2023.10211986

Publisher's copyright statement:

This is the peer reviewed version of the following article: Dias, P. & Brito, A. S. (2023). A gestão de resultados e a taxa efetiva de imposto. In 2023 18th Iberian Conference on Information Systems and Technologies (CISTI). Aveiro, Portugal: IEEE., which has been published in final form at <https://dx.doi.org/10.23919/CISTI58278.2023.10211986>. This article may be used for non-commercial purposes in accordance with the Publisher's Terms and Conditions for self-archiving.

Use policy

Creative Commons CC BY 4.0

The full-text may be used and/or reproduced, and given to third parties in any format or medium, without prior permission or charge, for personal research or study, educational, or not-for-profit purposes provided that:

- a full bibliographic reference is made to the original source
- a link is made to the metadata record in the Repository
- the full-text is not changed in any way

The full-text must not be sold in any format or medium without the formal permission of the copyright holders.

A gestão de resultados e a taxa efetiva de imposto

“Earnings management and the effective tax rate”

Paulo Dias
Accounting Department
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa
Lisboa, Portugal
paulo.dias@iscte-iul.pt

Ana Sofia Brito
ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa
Lisbon, Portugal
Ana_Sofia_Brito@iscte-iul.pt

Resumo — O principal objetivo deste trabalho é a análise da relação entre o Earnings Management e a Taxa Efetiva de Imposto. Os objetivos específicos prendem-se com a verificação da forma como a relação anteriormente descrita é influenciada caso a empresa apresente prejuízos, seja considerada como uma PME, ser auditada ou se o foi por uma empresa BIG4. A presente investigação foi realizada com base numa amostra de 244.893 observações de empresas portuguesas ativas não cotadas, para o período entre 2014 e 2018. Os resultados obtidos permitiram encontrar evidências de uma relação positiva entre o nível de gestão de resultados e a taxa efetiva de imposto. Verificou-se igualmente que esta relação é acentuada sempre que as empresas apresentem prejuízo e atenuada sempre que se tratem de PME. Adicionalmente, sempre que as empresas sejam auditadas, e se o forem, caso sejam por uma empresa BIG4, a primeira relação é igualmente agravada.

Palavras Chave – *Gestão de resultados, Taxa efetiva de imposto, Empresas portuguesas ativas, Empresas não cotadas.*

Abstract — The present investigation analyze the relationship between Earnings Management and the Effective Tax Rate. The specific objectives are related to the verification of how the relationship described above is influenced if the company have losses, if it is considered as a SME, if it is audited or, being audited, if it is audited by a BIG4. The present investigation is based on a sample of 244,893 observations from Portuguese unlisted domestic companies, for the period between 2014 and 2018. The results achieved allowed to find evidence of a positive relationship between the level of earnings management and the effective tax rate of the companies of the sample. The results also allowed to conclude that this relationship is intensified whenever this companies have losses and faded whenever they are SMEs. Additionally, whenever companies are audited, and if they audited are by a BIG4 company, the first relationship is also intensified

Keywords – *Earnings Management, Effective Tax Rate, Portuguese Active Companies, Unlisted Companies.*

I. INTRODUÇÃO

O foco central da presente investigação (*Earnings Management*) surge como uma temática relevante no mundo da literatura e que há muito tem sido investigada por diferentes autores, pelo interesse que desperta no seu público. Desta forma, apresenta-se como um tema muitas vezes abordado em contexto académico, pelos inúmeros sentidos que o estudo pode tomar. Neste sentido, é visível a relevância em perceber quais as

relações que despoletam este tipo de práticas ou as eventuais motivações para a sua adoção.

Deste modo, o foco central da presente investigação é compreender a forma como características comuns à maioria das entidades pode influenciar a prática de Gestão de Resultados, dando ênfase à análise de como a Taxa Efetiva de Imposto poderá despoletar esta prática, uma vez que em Portugal, a carga fiscal à qual as empresas estão sujeitas apresenta-se como um tema relevante na atualidade.

As mais diversas investigações realizadas acerca da relação entre a Gestão de Resultados e a Taxa Efetiva de Imposto nem sempre primam pelo facto de obterem conclusões consensuais, sendo, no entanto, a relação mais frequentemente verificada na literatura, a existência de uma relação positiva, conforme as conclusões retiradas nas investigações de [14], [17] e [28].

Sendo esta relação a mais relevante no contexto da presente investigação há ainda que considerar outras características que poderão ser relevantes, entre elas o nível de alavancagem financeira, a dimensão da empresa ou ainda os Cash-Flow operacionais que a mesma apresenta. Também aqui, as investigações realizadas acerca da relação entre estas variáveis não é consensual, pois enquanto nalguns estudos são entendidas como tal, noutros são obtidas conclusões contrárias. Decorrente da conjuntura incerta pela qual a motivação associada a este tema se caracteriza, a presente investigação tem como propósito estudar a relação entre o *Earnings Management* e a Taxa Efetiva de Imposto, na sequência da pertinência assumida pela carga fiscal nas empresas portuguesas.

II. REVISÃO DE LITERATURA

A. Earnings Management

A gestão de resultados (*Earnings Management*), pode muitas vezes ser confundida com outras práticas de distorção de resultados que não se enquadram dentro do campo da legalidade, especialmente com a fraude, existindo assim grande necessidade de elucidar aquilo em que consiste este tema. Para autores como [26], a gestão de resultados ocorre quando os gestores usam o julgamento no reporte financeiro e na estruturação de operações para alterar os relatos financeiros ou para ludibriar alguns *stakeholders* sobre o desempenho económico da empresa ou para influenciar os desfechos contratuais que dependem dos números contabilísticos apresentados, tratando-se este de um tipo de julgamento discricionário.

Esta prática caracteriza-se por se tratar de uma manipulação propositada dos resultados no processo de preparação dos reportes dentro dos limites impostos pelas normas contabilísticas, visando a obtenção de vantagens particulares por parte da gerência da empresa. ([47])

[47], [26] e [38] relacionam este tipo de distorção da informação financeira com o propósito de obter um benefício para o gestor ou para a empresa. Assim, se o objetivo for o de contribuir para uma melhoria na qualidade da informação prestada, levando a uma imagem mais verdadeira do seu desempenho, não se tratará de *Earnings Management*.

Os autores [39], vêm ainda explicar que a razão pela qual os gestores manipulam os lucros nas entidades é para que as demonstrações financeiras da empresa pareçam mais atraentes para investidores e potenciais investidores. Sendo de referir que a razão pela qual é cada vez mais comum os gestores estarem envolvidos em situações de distorção de resultados está relacionada com o facto destas práticas serem facilitadas pela flexibilidade dos padrões contabilísticos, o que acaba por permitir uma discricionariedade na adoção de políticas contabilísticas e na realização de estimativas.

Segundo [38] e [15], para que se possa verificar a existência de fraude, é necessário que esta ação esteja associada a uma intenção premeditada de distorcer a posição financeira duma empresa ou do seu desempenho. Aliada a esta intenção, tem ainda de ser verificada a prática desta ação por parte de uma entidade reguladora ou administrativa, como é o caso do Banco de Portugal ou da CMVM ou ainda da Autoridade Tributária, no último caso. Esta intenção pode ainda ser detetada nos casos em que um tribunal, com jurisdição para tal, condene uma empresa pela prática de fraude.

Porém, sempre que não se esteja perante situações que constituam fraude, mas sim gestão de resultados, é necessário recorrer a fórmulas de cálculo que ajudem a estimar o seu valor, uma vez que o *Earnings Management* não é uma variável que se consiga observar diretamente através das contas das entidades. ([15]; [42]), pelo que existem várias métricas que permitem estimar o valor desta variável, sendo uma das formas mais recorrentemente utilizada para a realização desta estimação, o recurso a métodos baseados em *accruals*, sempre que o recurso seja feito com base em dados empíricos.

Para que se originem *accruals*, é necessário que exista desencontro entre o momento do fluxo de caixa (o momento do pagamento ou do recebimento) e o momento do reconhecimento desta transação nos resultados da empresa (o momento do gasto ou do rendimento). ([15]; [42]). Podem ainda ser considerados como a diferença entre o lucro líquido e os fluxos de caixa operacionais, o que permite mensurar o resultado no sentido económico, independentemente da realização financeira das transações. ([40])

Inicialmente, o proposto por [25] e [10], foi que o total dos *accruals* seria a medida mais apropriada para a deteção da existência de gestão de resultados. Porém, atualmente, sabe-se que o total dos *accruals* pode distinguir-se em *accruals* não discricionários, se resultarem da atividade normal da entidade, ou em *accruals* discricionários, se resultarem, pelo contrário, do arbítrio e da ação dos gestores. ([29]; [30]; [40])

Vão então existir modelos para o cálculo do total dos *accruals*, tendo sido o modelo inicial desenvolvido por [29] e mais tarde modificado por [12], [31] e por [33]. É importante salientar que os referidos *accruals* não são diretamente observáveis nas demonstrações financeiras das entidades ([8]; [21]), pelo que o modelo de estimação desenvolvido por estes autores vai permitir assim obter os *accruals* discricionários, a proxy atualmente mais utilizado para a estimação do *Earnings Management*. ([30]; [32]; [36]; [40]; [42])

Apesar de não se tratarem de modelos perfeitos, são os modelos mais utilizados na literatura da estimação do *Earnings Management*, pelo que os modelos aos quais se recorrerá neste estudo são os melhorados por Dechow et al. e Kothari et al.

No que diz respeito aos impostos propriamente ditos, vários são os autores que relacionam a prática de gestão de resultados com o objetivo de pagar menos impostos, conduzindo a uma otimização fiscal. ([9]; [4]; [15])

B. Taxa Efetiva de Imposto ou Effective Tax Rate (ETR).

Segundo [45], a taxa efetiva de imposto baseia-se na taxa que tributa os lucros obtidos pelas empresas e que estas posteriormente têm de entregar ao Estado. Esta taxa, segundo autores como [34], é de extrema importância, pois variações na ETR permitem alterações ao nível dos ganhos que a empresa tem. Isto é, reduções na ETR permitem que a empresa no final do período possua ganhos superiores. Ideia também partilhada por [48] e mais tarde apoiada por [22], que confirma o interesse dos gestores em manter uma ETR razoavelmente baixa. A ETR é ainda fundamental pois é com base na mesma que posteriormente, para além de se conseguir realizar o cálculo da carga fiscal das entidades, se vai avaliar a eficácia do planeamento fiscal e detetar possíveis evidências de evasão fiscal. ([41]; [44]).

São previstos dois tipos de taxas efetivas na literatura: a taxa efetiva marginal e a taxa efetiva média - diferenciando-se estas nas suas características e, consequentemente nas situações em que cada uma delas melhor se aplica. Esta diferenciação é sobretudo exposta na investigação de [5], que separa os estudos acerca das taxas efetivas de imposto em: estudos relacionados com a equidade e/ou estudos relacionados com questões de incentivos e eficiência. Assim, as taxas efetivas médias são utilizadas numa ótica de retrospectiva, dado que se focam mais na “distribuição dos encargos fiscais entre empresas ou indústrias” enquanto as taxas efetivas marginais são frequentemente recorridas para uma abordagem mais prospetiva, dado que se baseiam na análise de incentivos para possíveis investimentos futuros. ([35])

Após a abordagem ao conceito de *Earnings Management* e da *Effective Tax Rate (ETR)*., segue-se a definição dos objetivos do estudo, bem como o desenvolvimento das hipóteses do mesmo.

III. DESENVOLVIMENTO DE HIPÓTESES

H1: Existe uma relação positiva entre a Taxa Efetiva de Imposto e o Earnings Management.

O recurso à Taxa Efetiva de Imposto tem sido apoiado por [48], [20], e por [28]. Autores como [14], [17] e [28], referem existir uma relação positiva entre esta variável e a variável em estudo. Assim, quanto maior for a Taxa Efetiva de Imposto, maior é o nível de Gestão dos Resultados associado a este aumento. A presente investigação pretende verificar esta relação num contexto em que as empresas em análise são apenas empresas portuguesas, ativas e não cotadas.

H2: A relação entre a Taxa Efetiva de Imposto e o Earnings Management é agravada em empresas que apresentam prejuízo.

Desta relação, autores como [11], [54], [53] e [7] pronunciam-se, referindo que esta relação é positiva e por isso, agravada, sempre que exista prejuízo. Assim, sempre que as empresas apresentem prejuízo, quanto maior for a Taxa Efetiva de Imposto que as entidades apresentem, maior será o nível de Gestão de Resultados praticado pelas mesmas. O presente estudo empírico pretende verificar esta relação no contexto referido anteriormente.

H3: A relação entre a Taxa Efetiva de Imposto e o Earnings Management é agravada em Pequenas e Médias Empresas.

Esta relação positiva é constatada por autores como [24], [37], [18], [19] e [3], justificada por forma de sinalizar um rápido crescimento ou como forma de aproveitamento de eventuais assimetrias de informação que possam existir face à apresentação da entidade ao público. O que conduz à terceira hipótese de investigação de que, nas Pequenas e Médias Empresas, quanto maior for a Taxa Efetiva de Imposto, maior será o nível de Gestão de Resultados praticado.

H4: A relação entre a Taxa Efetiva de Imposto e o Earnings Management não é influenciada pelo facto de as empresas serem auditadas.

Enquanto autores como [46] e [51] referem que esta relação é positiva, autores como [52], [30] e [27] referem que a relação existente entre ambas é negativa, prendendo-se maioritariamente a visão positiva e negativa com o facto de serem entidades sujeitas a maior regulamentação e controlo.

No entanto, a relação mais recorrente é a apoiada por autores como [49], [55], [2], [50] e [43], que referem não existir qualquer tipo de relação entre as variáveis em causa.

Por último, na sequência da hipótese de estudo anteriormente colocada, surge a necessidade de verificar se o mesmo comportamento se mantém, no caso de esta auditoria ser realizada pelas recorrentemente denominadas BIG 4. O que conduz à última hipótese de estudo:

H5: A relação entre a Taxa Efetiva de Imposto e o Earnings Management não é influenciada pelo facto de as empresas serem auditadas por uma BIG 4.

IV. METODOLOGIA

Assim, a amostra que serve de base ao presente estudo consiste em todas as empresas portuguesas ativas e não cotadas que, no dia 5 de agosto de 2020, possuíam dados disponíveis na base de dados Amadeus, para o intervalo temporal de 2014 a 2018. Nesta fase, obtiveram-se dados relativos a 234.202 empresas de vários setores de atividade e dimensões. Porém,

uma vez que os dados referentes ao ano de 2014 apenas serviram como base para o desenvolvimento de análises comparativas face ao ano de 2015. Eliminando as empresas que não possuíam todas as informações que eram necessárias ao posterior cálculo das variáveis pertinentes à investigação, as entidades localizadas nos Açores e na Madeira, as cujo CAE estivesse relacionado com atividades financeiras e seguros (setores K e O) e, por forma a não enviesar os resultados a obter, foi ainda delimitado o valor da ETR entre 0 e 1, de acordo com a metodologia seguida por [23], [13], [1] e [16]. Foram ainda eliminados os valores considerados extremos em cada uma das variáveis e dos restantes setores de atividade. Para tal, excluíram-se todos as observações situadas fora do intervalo definido pela média mais/menos 2 vezes o desvio padrão, sendo a amostra final em análise de 244 893 observações.

Perante as hipóteses de estudo, para se estimar o valor da variável *Earnings Management*, através da componente discricionária dos accruals, recorreu-se ao modelo modificado por [12] e por [33]. Para o efeito de determinação da Taxa Efetiva de Imposto, foi realizada a comparação entre o valor dos impostos pagos e os resultados antes de impostos para cada empresa i no ano t , à semelhança do que havia sido previamente adotado nas investigações de [7] e [6].

Com base nestas fundamentações, desenvolveu-se então o modelo geral apresentado de seguida, a partir do qual se procedeu às necessárias inferências acerca da associação entre a ETR e o nível de EM:

$$ABS_EM_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 ETR_{i,t} + \beta_2 LEV_{i,t} + \beta_3 SIZE_{i,t} + \beta_4 CFO_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que:

$EM_{i,t}$ = Nível de Earnings Management da empresa i no tempo t

$ETR_{i,t}$ = Taxa Efetiva de imposto da empresa i no tempo t

$LEV_{i,t}$ = Nível de alavancagem financeira da empresa i no ano t

$SIZE_{i,t}$ = Dimensão da empresa i no tempo t

$CFO_{i,t}$ = Cash-Flow Operacional da empresa i no tempo t

Para além das variáveis de controlo acima referidas, que acompanharão, de forma geral, a investigação das cinco hipóteses de estudo, surgem ainda outras variáveis de controlo que estarão, cada uma delas, especificamente associadas a uma hipótese de estudo:

A variável em análise LOSS (Perdas) apresenta-se como uma variável dummy uma vez que toma o valor de 0 sempre que a empresa i não apresente resultado líquido negativo no tempo t e apresenta o valor de 1 sempre que o contrário se verifique.

A variável PME, é também uma variável dummy, assumindo o valor de 0 sempre que a empresa i não cumpra os critérios de reconhecimento das entidades como PME e o valor de 1 sempre que cumpra.

As seguintes variáveis relacionam-se com a Auditoria das empresas. A variável AUDIT também se trata de uma variável dummy pois assume o valor de 0 sempre que a empresa i não seja auditada no tempo t e o valor de 1 sempre que o contrário se verifique. Nos casos das empresas i cuja variável Audit assumia valores de 1 no tempo t , é ainda analisada a variável

BIG4 que, sendo mais uma vez uma variável dummy, assume o valor de 0 sempre que a empresa não seja auditada por uma empresa BIG 4 (Deloitte, PwC, KPMG ou Ernst & Young) e o valor de 1 sempre que o contrário se verifique.

V. RESULTADOS

Por forma a realizar a análise da relação entre a Taxa Efetiva de Imposto e o *Earnings Management* (através do modelo Modified Jones e do modelo Performance Matched Jones), foram estimados cinco modelos de regressão linear, tendo todos eles em comum o facto de a variável dependente dos modelos ser um proxy de EM e a variável independente ser uma medida da ETR. A este modelo, são posteriormente adicionadas as variáveis de controlo.

A primeira hipótese de estudo permite concluir acerca da relação entre a *Effective Tax Rate* (ETR) e o *Earnings Management* (EM), para a qual é expectável a existência de uma associação positiva, demonstrando que quanto maior for a Taxa Efetiva de Imposto, maior será o nível de Gestão de Resultados associado a este aumento. Na Tabela 1, é possível verificar a existência de uma relação positiva e estatisticamente significativa entre as variáveis ETR e EM, para os dois modelos estimados, levando a concluir que empresas com Taxas Efetivas de Impostos mais elevadas estão associadas à prática de um maior nível de Gestão de Resultados, em consistência com os resultados obtidos nas investigações de [14], [17] e [28].

Importa referir que, tanto nesta regressão, como nas seguintes, devido ao valor de VIF (Variance Inflation Factor) ser sempre inferior a 3, não foram detetados problemas de multicolinearidade entre as variáveis explicativas incluídas no modelo.

Tabela 1 - A relação entre ETR e EM

VARIÁVEIS	SINAL	EM (MJ)	EM (PMJ)
Constante		0,07579*** (69,50)	0,07658*** (70,84)
ETR	+	0,02438*** (15,56)	0,02505*** (16,12)
LEV		0,05412*** (85,75)	0,05340*** (85,33)
SIZE		-0,01438*** (-46,36)	-0,01483*** (-48,24)
CFO		0,13623*** (60,08)	0,13975*** (62,17)
Adj. R2		0,052	0,054

N = 244.893

Após verificada qual a relação entre a ETR e o EM, importa agora compreender se essa relação é afetada sempre que as empresas apresentem prejuízo (*Loss*), o que conduz à segunda estimação, cujos resultados surgem na Tabela 2.

$$ABS_{EM_{i,t}} = \alpha_0 + \beta_1 ETR_{i,t} + \beta_2 ETR \times LOSS_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 SIZE_{i,t} + \beta_5 CFO_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Tabela 2 - Impacto do prejuízo na relação entre ETR e EM

VARIÁVEIS INDEPENDENTES	SINAL	EM (MJ)	EM (PMJ)
----------------------------	-------	---------	----------

Constante		0,07589*** (69,59)	0,07667*** (70,91)
ETR	+	0,02461*** (15,69)	0,02524*** (16,24)
ETR×LOSS	+	0,06763*** (5,38)	0,05735*** (4,61)
LEV		0,05404*** (85,58)	0,05333*** (85,19)
SIZE		-0,01448*** (-46,61)	-0,01492*** (-48,43)
CFO		0,13710*** (60,31)	0,14049*** (62,34)
Adj. R2		0,052	0,054

N = 244.893

Com base nos resultados obtidos através da segunda regressão, é possível verificar que o sentido dos coeficientes das variáveis presentes no modelo permanece inalterado relativamente à primeira hipótese de estudo, verificando-se ainda, da mesma forma, a significância estatística de todas as variáveis em causa. Os resultados evidenciam também que a relação positiva entre estas variáveis, é agravada em empresas que apresentem prejuízo, quando comparando com empresas que apresentem lucro. Este resultado está assim em conformidade com a segunda hipótese de investigação e com as conclusões das investigações de [11], [54], [53] e [7].

Importa agora perceber se o facto de uma empresa ser ou não PME tem impacto na relação verificada na primeira hipótese de estudo, o que origina a terceira hipótese desta investigação. Assim, o modelo inicial passa a adotar a seguinte forma, passando a Tabela 3 a refletir os resultados obtidos através desta terceira regressão.

$$ABS_{EM_{i,t}} = \alpha_0 + \beta_1 ETR_{i,t} + \beta_2 ETR \times PME_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 SIZE_{i,t} + \beta_5 CFO_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Tabela 3 - A relação entre ETR e EM: influência da caracterização da empresa como PME

VARIÁVEIS INDEPENDENTES	SINAL	EM (MJ)	EM (PMJ)
Constante		0,07916*** (69,77)	0,07700*** (71,12)
ETR	+	0,12747*** (8,26)	0,13062*** (8,54)
ETR×PME	-	-10339*** (6,71)	-0,10589*** (-6,94)
LEV		0,05403*** (85,59)	0,05331*** (85,18)
SIZE		-0,01449*** (46,66)	-0,01495*** (-48,55)
CFO		0,13601*** (59,98)	0,13953*** (62,07)
Adj. R2		0,052	0,054

N = 244.893

Neste caso, e apesar de se continuar a verificar uma relação positiva entre as variáveis ETR e EM, esta é intensificada quando comparada às hipóteses de estudo anteriores. Sendo

ainda evidenciada a existência de uma relação negativa entre a variável de relação criada e o nível de EM. Assim, quando a empresa em causa tem a caracterização de PME, a relação entre a ETR e o EM é atenuada. Conclui-se assim que nas PME, quanto maior for o valor da taxa efetiva de imposto, menor será o nível de gestão de resultados. Por oposição, sempre que esta caracterização não se aplique, a relação prevista na Hipótese 1 é agravada.

As conclusões obtidas através destes resultados contrariam assim as evidências obtidas nos estudos já realizados por autores como [24], [37], [18], [19] e [3], que verificaram a existência de uma relação positiva entre as referidas variáveis.

Devido ao facto de empresas auditadas se encontrarem sujeitas um maior controlo e escrutínio quando comparadas a empresas não auditadas, torna-se igualmente relevante entender de que forma esta condição afeta a relação inicialmente verificada entre a variável dependente e a variável independente principal. Surge assim a quarta hipótese de investigação. A regressão que permite estudar a Hipótese 4 toma assim a seguinte expressão:

$$ABS_{EM_{i,t}} = \alpha_0 + \beta_1 ETR_{i,t} + \beta_2 ETR \times AUDIT_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 SIZE_{i,t} + \beta_5 CFO_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Tabela 4 - A relação entre ETR e EM: influência proveniente de uma empresa ser auditada

VARIÁVEIS INDEPENDENTES	SINAL	EM (MJ)	EM (PMJ)
Constante		0,07870*** (67,64)	0,07983*** (69,21)
ETR	+	0,02250*** (14,16)	0,02295*** (14,57)
ETR×AUDIT	+	0,01691*** (7,18)	0,01885*** (8,07)
LEV		0,053393*** (85,37)	0,05318*** (84,92)
SIZE		-0,01540*** (-45,13)	-0,01597*** (-47,20)
CFO		0,13541*** (59,64)	0,13884*** (61,69)
Adj. R2		0,053	0,054

N = 244.893

Continua a verificar-se uma relação positiva entre as variáveis ETR e EM, sendo esta relação mantida entre a variável de relação criada (ETR×AUDIT) e o nível de EM. Isto é, quando uma empresa é auditada, a relação entre a ETR e o EM é agravada. Conclui-se assim que nas empresas auditadas, quanto maior for o valor da taxa efetiva de imposto, maior será o nível de gestão de resultados.

As conclusões obtidas através destes resultados contrariam assim as evidências obtidas nos estudos já realizados por autores como [49], [55], [2], [50] e [43], que afirmam existir uma ausência de relação entre as referidas variáveis. Porém, apesar da ausência de relação ser a conclusão mais recorrentemente obtida na literatura, vários autores verificam a existência de uma relação positiva entre estas variáveis, conforme constatado na presente investigação, entre eles [46] e [51].

Por último e na sequência da hipótese de estudo anterior, a quinta questão de estudo pretende investigar se o facto de uma empresa ser auditada por uma empresa BIG 4 tem impacto na relação verificada na primeira hipótese de estudo e se está em conformidade com as conclusões retiradas na hipótese anterior. A regressão que permite estudar a presente hipótese toma assim a seguinte expressão:

$$ABS_{EM_{i,t}} = \alpha_0 + \beta_1 ETR_{i,t} + \beta_2 ETR \times BIG4_{i,t} + \beta_3 LEV_{i,t} + \beta_4 SIZE_{i,t} + \beta_5 CFO_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Tabela 5 - A relação entre ETR e EM: influência proveniente de uma empresa ser auditada por uma BIG 4

VARIÁVEIS INDEPENDENTES	SINAL	EM (MJ)	EM (PMJ)
Constante		0,07722*** (70,25)	0,07809*** (71,65)
ETR	+	0,02365*** (15,08)	0,02428*** (15,61)
ETR×BIG4	+	0,06818*** (10,17)	0,07167*** (10,79)
LEV		0,05403*** (85,60)	0,05330*** (85,18)
SIZE		-0,01485*** (-47,37)	-0,01533*** (-49,32)
CFO		0,13519*** (59,57)	0,13867*** (61,63)
Adj. R2		0,053	0,054

N = 244.893

Novamente, continua a verificar-se uma relação positiva entre as variáveis ETR e EM, sendo esta relação mantida entre a variável de relação criada (ETR×BIG4) e o nível de EM. Assim, em empresas auditadas por uma BIG 4, quanto maior for o valor da taxa efetiva de imposto, maior será o nível de gestão de resultados. Estas conclusões permitem contradizer assim as evidências obtidas nos estudos já realizados por [49], [55], [2], [50] e [43], que afirmam existir uma ausência de relação entre as referidas variáveis, apoiando as investigações de [46] e [51], através da verificação da existência de uma relação positiva entre as variáveis em estudo.

VI. CONCLUSÕES

O principal objetivo da presente investigação prendeu-se com a verificação da existência de uma relação positiva entre a taxa efetiva de imposto e o nível de gestão de resultados praticado por empresas portuguesas. Neste sentido, foram analisadas as entidades portuguesas não cotadas, num total de 244 893 observações.

Os resultados da presente investigação permitiram confirmar, mas também contradizer as relações mais frequentemente verificadas ao nível da literatura. Neste sentido, foi verificada a relação positiva entre a taxa efetiva de imposto e o nível de gestão de resultados prevista na hipótese 1, à semelhança da relação obtida nas investigações de [14], [17] e [28]. Na hipótese 2 e conforme previsto, foi constatado que a relação positiva entre estas variáveis, é agravada em empresas que apresentem prejuízo, de conclusões das investigações de [11], [54], [53] e [7]. Por outro lado, na hipótese 3, é verificado que nas PME não cotadas, quanto maior for o valor da taxa efetiva de imposto, menor será o nível de gestão de resultados,

contrariamente às conclusões obtidas por [24], [37], [18], [19] e [3]. Consequentemente, na hipótese 4, é também verificado que em empresas não cotadas, quando estas são auditadas, quanto maior for o valor da taxa efetiva de imposto, maior será o nível de gestão de resultados, indo de encontro à relação entre as duas variáveis principais verificada nos estudos de [46] e [51]. Por último, na hipótese 5 e à semelhança da hipótese anterior, verifica-se que em empresas auditadas por uma BIG 4, quanto maior for o valor da taxa efetiva de imposto, maior será o nível de gestão de resultados praticado pelas mesmas. Entende-se ainda que as conclusões obtidas na presente investigação foram transversalmente consistentes, independentemente do modelo utilizado para estimar o nível de *Earnings Management*.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA

- [1] Adhikari, A., Derashid, C., & Zhang, H. (2006). Public policy, political connections, and effective tax rates: Longitudinal evidence from Malaysia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(5), 574–595. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2006.07.001>
- [2] Alexander, N., & Christina, S. (2017). The effect of corporate governance, ownership and tax aggressiveness on earnings management. *Accounting and Finance Review*, 2(4), 40–45.
- [3] Anton, S., & Carp, M. (2020). The effect of discretionary accruals on firm growth. Empirical evidence for SMEs from emerging Europe. *Journal of Business Economics and Management*, 21(4), 1128–1148.
- [4] Beuselinck, C., & Deloof, M. (2014). Earnings management in business groups: Tax incentives or expropriation concealment? *International Journal of Accounting*, 49(1), 27–52.
- [5] Callihan, D. S. (1994). Corporate effective tax rates: A synthesis of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 13, 1–43.
- [6] Chen, L. H., Dhaliwal, D. S., & Trombley, M. A. (2012). Consistency of book-tax differences and the information content of earnings. *Journal of the American Taxation Association*, 34(2), 93–116.
- [7] Cho, H., Choi, S., Lee, W. J., & Yang, S. (2020). Regional crime rates and corporate misreporting. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 49(1), 94–123. <https://doi.org/10.1080/02102412.2019.1582194>
- [8] Christensen, T. E. (2008). Discussion of "Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases". *Review of Accounting Studies*, 13(2–3), 319–326.
- [9] Coppens, L., & Peek, E. (2005). An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14(1), 1–17.
- [10] DeAngelo, L. E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, 61(3), 400–420.
- [11] Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(3), 344–401.
- [12] Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–225.
- [13] Derashid, C., & Zhang, H. (2003). Effective tax rates and the "industrial policy" hypothesis: evidence from Malaysia. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 12(1), 45–62. [https://doi.org/10.1016/S1061-9518\(03\)00003-X](https://doi.org/10.1016/S1061-9518(03)00003-X)
- [14] Dhaliwal, D. S., Gleason, C. A., & Mills, L. F. (2004). Last-chance earnings management: Using the tax expense to meet analysts' forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 21, 431–459.
- [15] Dias, P. (2015). As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados Evidência empírica de empresas privadas portuguesas.
- [16] Fonseca-Díaz, A. R., Fernández-Rodríguez, E., & Martínez-Arias, A. (2019). Factores empresariales e institucionales condicionantes de la presión fiscal a nivel internacional. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 48(2), 224–253. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1524221>
- [17] Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relations to aggressive financial reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467–496.
- [18] Gao, J., Cong, L. M., & Evans, J. (2015). Earnings management, IPO underpricing, and post-issue stock performance of Chinese SMEs. *The Chinese Economy*, 48(5), 351–371.
- [19] Ghalke, A., Chakravorty, C., & Rao, S. D. V. (2018). Asian economic and financial review earnings management in IPO bound firms: Evidence from Indian SME exchanges keywords. *Asian Economic and Financial Review*, 8(8), 1126–1139. <https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2018.88.1126.1139>
- [20] Gleason, C., & Mills, L. (2008). Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases. *Review of Accounting Studies*, 13, 295–318.
- [21] Goel, S. (2012). Demystifying earnings management through accruals management: An Indian corporate study. *Vikalpa*, 37(1), 49–56.
- [22] Graham, J. R., Raedy, J. S., & Shackelford, D. A. (2012). Research in accounting for income taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 412–434. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.11.006>
- [23] Gupta, S., & Newberry, K. (1997). Determinants of the variability of corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1–34. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X5004S4007>
- [24] Hall, G., Hutchinson, P., & Michaelas, N. (2000). Industry effects on the determinants of unquoted SMEs' capital structure. *International Journal of the Economics of Business*, 7(3), 297–312.
- [25] Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107.
- [26] Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- [27] Höglund, H., & Sundvik, D. (2019). Do auditors constrain intertemporal income shifting in private companies? *Accounting and Business Research*, 49(3), 245–270. <https://doi.org/10.1080/00014788.2018.1490166>
- [28] Hu, N., Cao, Q., & Zheng, L. (2015). Listed companies' income tax planning and earnings management: Based on China's capital market. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 8(2), 417–434.
- [29] Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228.
- [30] Kapoutsou, E., Tzovas, C., & Chalevas, C. (2015). Earnings management and income tax evidence from Greece. *Corporate Ownership and Control*, 12(2), 523–541.
- [31] Kasznik, R. (1999). On the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of Accounting Research*, 37(1), 57–82.
- [32] Koh, Y., & Lee, H. A. (2015). The effect of financial factors on firms' financial and tax reporting decisions. (Vol. 23, Issue 2). *Asian Review of Accounting*. <https://doi.org/10.1108/ARA-01-2014-0016>
- [33] Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163–197.
- [34] Kubick, T. R., Omer, T. C., & Wiebe, Z. (2020). The effect of voluntary clawback adoptions on corporate tax policy. *Accounting Review*, 95(1), 259–285. <https://doi.org/10.2308/accr-52484>
- [35] Lazăr, S. (2014). Determinants of the variability of corporate effective tax rates: Evidence from Romanian listed companies. *Emerging Markets Finance & Trade*, 50, 113–131.
- [36] Lee, S. J., Park, S. O., & Jung, W. O. (2018). Earnings management by controlling shareholders who plan for stock gifts: Korean evidence*. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 25(3–4), 313–329. <https://doi.org/10.1080/16081625.2017.1322909>
- [37] Li, J., Zhang, L., & Zhou, J. (2006). Earnings management and delisting risk of IPO firms.
- [38] Mulford, C. W., & Comiskey, E. E. (2011). The financial numbers game: detecting creative accounting practices. John Wiley & Sons.

- [39] Nurdiniah, D., & Herlina, L. (2015). Analysis of factors affecting the motivation of earnings management in manufacturing listed in Indonesia stock exchange. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(3).
- [40] Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *RAE Revista de Administracao de Empresas*, 47(1), 46–59.
- [41] Phillips, J., Pincus, M., & Rego, S. (2003). Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, 78(2), 491–521.
- [42] Pinto, N. (2017). A estrutura de capital e gestão de resultados : A realidade das empresas privadas em países sujeitos a programas de ajustamento - Portugal e Irlanda.
- [43] Pratiwi, I. S., & Siregar, S. V. (2019). The effect of corporate social responsibility on tax avoidance and earnings management: The moderating role of political connections. *International Journal of Business*, 24(3), 229–248. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-08-2018-0095>
- [44] Rego, S. O. (2003). Tax avoidance activities of U.S. multinational corporations. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805–833.
- [45] Reis, P. (2016). A relação entre a taxa efetiva de imposto e a taxa nominal. ISCTE Business School.
- [46] Richardson, G., & Leung, S. (2011). Family ownership control and earnings management: Evidence from Hong Kong firms. *Corporate Ownership and Control*, 8(4 A), 96–111.
- [47] Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3, 91–102.
- [48] Schmidt, A. (2006). The persistence, forecasting, and valuation implications of the tax change component of earnings. *The Accounting Review*, 81(3), 589–616.
- [49] Susanto, Y. K. (2013). The effect of corporate governance mechanism on earnings management practice. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 15(2), 157–167.
- [50] Susanto, Y. K., Pirzada, K., & Adrienne, S. (2019). Is tax aggressiveness an indicator of earnings management? *Polish Journal of Management Studies*, 20(2), 516–527.
- [51] Susanto, Y. K., Pradipta, A., & Djashan, I. A. (2017). Free cash flow and earnings management: Board of commissioner, board independence and audit quality. *Corporate Ownership and Control*, 14(1), 284–288.
- [52] Van Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2008). Earnings management and audit quality in Europe: Evidence from the private client segment market. *European Accounting Review*, 17(3), 447–469.
- [53] Watrin, C., Ebert, N., & Thomsen, M. (2014). Book-tax conformity and earnings management: Insights from european one and two-book systems. *Journal of the American Taxation Association*, 36(2), 55–89.
- [54] Watrin, C., Pott, C., & Ullmann, R. (2012). The effects of book-tax conformity and tax accounting incentives on financial accounting: Evidence from public and private limited companies in Germany. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 8(3), 274–302. <https://doi.org/10.1504/IJAPE.2012.047811>
- [55] Yasar A. (2013). Big four auditors ' audit quality and earnings management: Evidence from Turkish stock market department of accounting and finance. *International Journal of Business and Science*, 4(17), 153–163.