



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)
INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

Diferenças entre a norma contabilística e a norma fiscal: análise do seu impacto ao nível dos resultados

Sónia Cristina Resende da Mota

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*
Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

Orientação:

Professora Doutora Amélia Maria Martins Pires

Bragança, janeiro, 2020.



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)
INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

Diferenças entre a norma contabilística e a norma fiscal: análise do seu impacto ao nível dos resultados

Sónia Cristina Resende da Mota

Orientação:

Professora Doutora Amélia Maria Martins Pires

Bragança, janeiro, 2020.

Resumo

A relação existente entre a contabilidade e a fiscalidade e, conseqüentemente, o grau de conformidade entre ambas, tem sido alvo de grande controvérsia. As diferenças existentes entre os dois normativos são uma consequência natural dos diferentes objetivos que estas disciplinas perseguem. É neste âmbito que se desenvolve este trabalho, com o objetivo de responder à questão de investigação “As empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados?”. Para tal, utilizou-se uma metodologia de natureza qualitativa, com uma forte componente interpretativa, com recurso a um estudo de caso. Os resultados obtidos contrariam a teoria existente, na medida em que não se verifica influência da norma fiscal na definição das políticas contabilísticas das empresas em estudo durante o período de análise, logo não há influência ao nível dos resultados, o que pode ser justificado pelo facto de a tipologia predominante das empresas que compõe a amostra ser de grande dimensão, enquanto a estrutura empresarial de Portugal é constituída maioritariamente por empresas de tipologia PME. Ou seja, a influência que se verifica (a nível do gasto de imposto) é em relação ao próprio normativo fiscal, que é altamente penalizador.

Palavras-chave: contabilidade, fiscalidade, impostos diferidos, resultados.

Abstract

The existing relationship between accounting and taxation and, consequently, the degree of compliance between them, has been the subject of great controversy. The differences between the two norms are a natural consequence of the different objectives that these disciplines pursue. It is in this context that this work is developed, with the objective of answering the research question “Are companies influenced or not by the tax standard when selecting their accounting policies and what is their impact on the results?”. For this, a qualitative methodology was used, with a strong interpretative component, applying a case study. The results obtained contradict the existing theory, as there is no influence of the tax standard on the definition of accounting policies of the companies under study during the analysis period, so there is no influence on the results. It can be justified by the fact that the predominant typology of the companies that make up the sample is large, while the corporate structure of Portugal is mostly SME. In other words, the influence that is verified (in terms of tax expense) is in relation to the tax regulation itself, which is highly penalizing.

Keywords: accounting, taxation, deferred taxes, results.

Resumen

La relación entre contabilidad e impuestos y, en consecuencia, el grado de cumplimiento entre ellos ha sido objeto de gran controversia. Las diferencias entre las normas son una consecuencia natural de los diferentes objetivos que persiguen estas disciplinas. Es en este contexto que se desarrolla este trabajo, con el objetivo de responder a la pregunta de investigación "¿Están las empresas influenciadas o no por el estándar tributario al seleccionar sus políticas contables y cuál es su impacto en los resultados?". Para esto, utilizamos una metodología cualitativa, con un fuerte componente interpretativo, utilizando un estudio de caso. Los resultados obtenidos contradicen la teoría existente, ya que no hay influencia del estándar tributario en la definición de las políticas contables de las compañías en estudio durante el período de análisis, por lo que no hay influencia en los resultados, lo que puede justificarse por el hecho La tipología predominante de las empresas que componen la muestra es grande, mientras que la estructura corporativa de Portugal es principalmente PYME. Es decir, la influencia que se verifica (en términos de gasto tributario) está en relación con la propia regulación tributaria, que es altamente penalizadora.

Palabras clave: contabilidad, fiscalidad, impuestos diferidos, resultados

Agradecimentos

A realização deste trabalho não seria possível sem o apoio e acompanhamento de um conjunto de pessoas às quais expresso o meu agradecimento.

À minha orientadora, Professora Doutora Amélia Maria Martins Pires, pela sua disponibilidade, dedicação e conhecimento que sempre me transmitiu.

Aos meus pais, pelo seu apoio incondicional e sem o qual não teria sido possível alcançar este objetivo.

Por último, mas não menos importantes, à minha família e amigos por todo o apoio e motivação demonstrada ao longo deste percurso.

Abreviaturas e/ou Acrónimos

AID – Ativos por Impostos Diferidos

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

CLC – Certificação Legal de Contas

CNC – Comissão de Normalização Contabilística

DF – Demonstrações Financeiras

EC – Estrutura Conceptual

IAS – *International Accounting Standards*

IASB - *International Accounting Standards Board*

ID – Impostos Diferidos

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

NCRF – Normas Contabilísticas de Relato Financeiro

NCRF-PE – Normas Contabilísticas de Relato Financeiro para Pequenas Entidades

NIC – Normas Internacionais de Contabilidade

OAF – Outros Ativos Financeiros

OPF – Outros Passivos Financeiros

PID – Passivo por Impostos Diferidos

PME – Pequenas e Médias Empresas

POC – Plano Oficial de Contas

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

SNC-AP – Sistema de Normalização Contabilística para Administrações Públicas

TPC – Teoria Positiva da Contabilidade

Índice

Lista de Figuras	viii
Lista de Tabelas	ix
Introdução.....	1
1. Revisão de Literatura	3
1.1. Caracterização do sistema contabilístico português na sua relação com os principais fatores da envolvente	3
1.2. Normativo contabilístico e fiscal: convergências e divergências significativas.....	8
1.3. Principais resultados das fontes empíricas consultadas	20
2. Componente Empírica.....	24
2.1. Metodologia	24
2.2. Caracterização da Amostra.....	26
2.3. Análise e discussão dos resultados	31
2.3.1. Decorrente das principais políticas contabilísticas adotadas pelas empresas da amostra .	32
2.3.2. Decorrente do efeito da norma fiscal no reconhecimento do gasto de imposto	42
Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras	59
Referências	62

Lista de Figuras

Figura 1: Tendência do Imposto Estimado e Corrente efetivo nas empresas cotadas.	50
Figura 2: Tendência do Imposto Estimado e Corrente efetivo nas empresas não cotadas.	52
Figura 3: Influência dos ID no imposto das empresas cotadas.	53
Figura 4: Influência dos ID no imposto das empresas não cotadas.	54
Figura 5: Influência das TA no imposto corrente efetivo das empresas cotadas.	56
Figura 6: Influência das TA no imposto corrente efetivo das empresas não cotadas.	58

Lista de Tabelas

Tabela 1: Principais características dos sistemas contabilísticos: corrente Continental vs Anglo-Saxónica	4
Tabela 2: Gastos que influenciam a determinação do resultado contabilístico, mas fiscalmente não considerados ou de aceitação limitada para apuramento do lucro tributável (lucro fiscal)	12
Tabela 3: Principais tipos ou caracterização da relação entre a disciplina contabilística e a fiscal	14
Tabela 4: Modelos caracterizadores da relação existente entre o normativo contabilístico e o fiscal ..	15
Tabela 5: Situações potencialmente geradoras de diferenças: critério fiscal versus contabilístico	18
Tabela 6: Critério Europeu de Classificação PME	26
Tabela 7: Caracterização da amostra segundo o Critério Europeu de Classificação PME	27
Tabela 8: Caracterização da amostra em função do setor de atividade em que atua e dos elementos que definem a sua tipologia	28
Tabela 9: Empresas que integram a amostra com subsidiárias no estrangeiro	28
Tabela 10: Estrutura de capital das empresas que integram a amostra	29
Tabela 11: Referencial contabilístico adotado pelas empresas.....	30
Tabela 12: Natureza do Resultado antes de Impostos (RAI)	31
Tabela 13: Método de depreciação adotado pelas empresas da amostra	32
Tabela 14: Revisão da vida útil dos bens	33
Tabela 15: Dimensão das empresas que não fazem revisão da vida útil dos bens	34
Tabela 16: Realização do teste de imparidade	35
Tabela 17: Empresas com propriedades de investimento no balanço	36
Tabela 18: Modelo de mensuração das propriedades de investimento	37
Tabela 19: Reconhecimento de instrumentos financeiros no balanço	38
Tabela 20: Tipos de Instrumentos Financeiros reconhecidos pelas empresas e política de mensuração	38
Tabela 21: Modelo de mensuração dos ativos fixos no reconhecimento subsequente	39
Tabela 22: Reconhecimento de provisões e política contabilística	40
Tabela 23: Reconhecimento de subsídios no capital próprio	41
Tabela 24: Número de empresas que reconhecem ID	43
Tabela 25: Dimensão das empresas que não reconhecem ID	44
Tabela 26: Resultado contabilístico das empresas que não reconhecem ID	44
Tabela 27: Internacionalização das empresas que não reconhecem impostos diferidos.	45
Tabela 28: Diferenças temporárias que justificam o reconhecimento de AID	46
Tabela 29: Diferenças temporárias que justificam o reconhecimento de PID	47

Tabela 30: Peso Relativo do Imposto Estimado e Corrente Efetivo no RAI: empresas cotadas	49
Tabela 31: Peso relativo do imposto estimado e corrente efetivo no RAI: empresas não cotadas.	51
Tabela 32: Influência dos ID no imposto estimado: empresas cotadas.....	53
Tabela 33: Influência dos ID no imposto: empresas não cotadas	54
Tabela 34: Influência das TA no imposto corrente efetivo: empresas cotadas	56
Tabela 35: Influência das TA no imposto corrente efetivo: empresas não cotadas	57

Introdução

As diferenças existentes entre a norma contabilística e a norma fiscal e o impacto que estas têm nos resultados das empresas são, há muito tempo, alvo de estudo e reflexão. Os dois normativos (contabilístico e fiscal) têm objetivos diferentes, pelo que se fazem assentar em princípios igualmente diferentes. A contabilidade tem como objetivo representar a empresa de forma verdadeira e apropriada à sua realidade patrimonial, financeira e económica, preparando toda a informação necessária para suportar o processo de tomada de decisão de um conjunto diversificado de utilizadores, enquanto a fiscalidade tem como função principal assegurar o normal funcionamento do Estado através da arrecadação de receitas pela via da aplicação dos diferentes impostos.

Por sua vez, a globalização da economia veio exigir que a informação contabilística seja produzida com maior rigor, fundamentalmente no que diz respeito à sua compreensibilidade e comparabilidade, cuja observância ganhou maior relevo nas situações em que os parâmetros para a determinação do resultado contabilístico e do resultado fiscal não são iguais. No plano teórico a informação financeira é de amplitude internacional enquanto a informação fiscal se aplica apenas à esfera nacional (Rocha, 2007).

No âmbito das influências da envolvente na informação financeira, a teoria tem vindo a apontar para o facto de que a influência da fiscalidade na contabilidade varia em função da dimensão das empresas, isto é, as empresas de grande dimensão têm tendência a separar a informação contabilística da informação fiscal, enquanto as de menor dimensão, as pequenas e médias empresas (PME), mais fundamentalmente as micro, não o fazem, elaborando a sua informação financeira de forma a ir de encontro às suas necessidades fiscais (Fekete, et. al., 2009). Tendo por base algumas razões históricas, nomeadamente o surgimento do normativo fiscal muito antes da promulgação do primeiro normativo contabilístico, e as características do tecido empresarial, constituído na sua esmagadora maioria por PME, tem-se vindo a defender que em Portugal a fiscalidade condiciona bastante a contabilidade, o que acaba por prejudicar a qualidade das demonstrações financeiras (Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014).

Considerando que as diferenças existentes ao nível dos resultados, contabilístico e fiscal, consequência da aplicação dos respetivos normativos, são potencialmente geradas por operações relacionadas com depreciações e amortizações, imparidade em ativos, revalorização do ativo fixo, ajustamentos decorrentes da utilização do justo valor e provisões, é objetivo deste trabalho, no âmbito da dualidade de critérios propostos pelo normativo contabilístico e o fiscal para o reconhecimento e mensuração destas operações, ou outras de semelhante índole, indagar se as empresas são ou não influenciadas

pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e, se sim, qual o seu impacto ao nível dos resultados. Neste sentido, o trabalho a desenvolver procurará dar resposta à seguinte questão de investigação: As empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados?

Para lhe dar resposta este estudo, que compreende esta introdução e respetivas conclusões, está dividido em duas partes fundamentais. A primeira, denominada de revisão de literatura, pretende oferecer uma caracterização do modelo contabilístico português com recurso às características da envolvente, uma breve caracterização do normativo contabilístico e fiscal, procurando pôr em evidência o que os distingue, e os principais resultados das fontes empíricas consultadas. A segunda componente descreve um trabalho empírico, desenvolvido com recurso a uma metodologia de natureza qualitativa e com uma forte componente interpretativa (Ryan, Scapens, & Theobald, 2002), na medida em que ao longo do seu desenvolvimento se vai procurar perceber se os princípios contabilísticos adotados pelas empresas objeto de estudo são, ou não, influenciados pelas principais condicionantes do contexto em que estas entidades operam, nomeadamente a relação identificada entre a contabilidade e a fiscalidade. Para tanto, recorrer-se-á a um estudo de caso (Yin, 2010) a desenvolver a partir de um conjunto de empresas, cotadas e não cotadas, escolhidas aleatoriamente para o efeito.

1. Revisão de Literatura

1.1. Caracterização do sistema contabilístico português na sua relação com os principais fatores da envolvente

O sistema contabilístico de um país é fortemente influenciado pelo seu meio político, económico, social, legal e demais características da envolvente (Rodrigues, Schmidt, Santos, & Fonseca, 2011), o que justifica o facto dos sistemas contabilísticos adotados nos diferentes países não serem os mesmos. Na verdade, cada sistema é moldado de forma a ir de encontro às características da envolvente (Carmo, Ribeiro & Carvalho, 2011), sendo vários os estudos desenvolvidos com esse intuito, de procurar identificar e perceber as influências geradoras das diferenças existentes entre os diferentes sistemas contabilísticos e que, globalmente, concluíram que tais diferenças são causadas pela influência da corrente legal, que determina as principais características do sistema jurídico, modelo de financiamento, nível de desenvolvimento económico, cultural, influência da fiscalidade, grau de desenvolvimento e/ou interferência/influência da profissão, educação contabilística ou, ainda, a influência política ou económica externas (Carmo, et al., 2011). Assim, e ainda que cada país apresente as suas idiosincrasias, é possível agrupá-los a partir de duas grandes correntes ou áreas de influência, a corrente anglo-saxónica e a corrente continental, e cujas principais características se sistematizam na Tabela 1 que a seguir se apresenta.

Tabela 1: Principais características dos sistemas contabilísticos: corrente Continental vs Anglo-Saxónica

Características	Corrente Continental	Corrente Anglo-Saxónica
Sistema Legal	Direito romano	Direito comum
Fonte de financiamento preferencial	Maioritariamente no setor bancário	Maioritariamente no mercado de ações
Cultura	Focada no Estado	Individualista
Características da norma	Predomínio de leis codificadas e com uma estrutura legislativa caracterizada por regras de elevado detalhe e emanadas pelo Estado	Regulamentações com objetivos claramente definidos, mas de aplicação flexível e emanados por organismos privados
Principais <i>stakeholders</i>	Credores, autoridade tributária e investidores	Maioritariamente investidores
Atributos da informação financeira	Prevalência da fiabilidade	Prevalência da relevância
Critérios de mensuração	Conservadores	Voltados para o mercado
Relação entre contabilidade e fiscalidade	Influência recíproca	Independência total
Países	Bélgica, Alemanha, França, Grécia, Itália, Japão, Portugal, Suíça	Austrália, Reino Unido, Irlanda, Canadá, Nova Zelândia, Holanda, Singapura, Estados Unidos

Fonte: Elaboração própria a partir de Carmo, et al. (2011).

A análise à Tabela 1 permite concluir que no plano contabilístico é possível identificar duas grandes orientações e que têm na sua base o sistema legal. De um lado os países de direito romano e do outro os países de direito comum que, por sua vez, condiciona e/ou determina a forma como o normativo se estabelece, como as empresas se organizam e respetiva relação entre propriedade e gestão e, ainda, como as empresas se financiam. Neste sentido, os primeiros, de direito romano, caracterizam-se pelo predomínio de empresas que se financiam preferencialmente ou maioritariamente por fontes de capital externo, através do mercado bancário, e onde a fiscalidade tende a exercer uma certa influência na contabilidade. A conjugação destas características acaba por determinar quem são os utilizadores preferenciais e que, neste caso, se contam os credores financeiros e a Administração Fiscal. São disso exemplos países como Portugal, França, Alemanha e Japão. No outro grupo, e por oposição, encontram-se os países cuja estrutura jurídica assenta no “direito comum”, típica de países de influência anglo-saxónica, como é o caso do Reino Unido e dos EUA. Neste bloco as empresas financiam-se maioritariamente com recurso a capital próprio, via mercados financeiros, e a influência da fiscalidade na definição das políticas contabilísticas é mínima ou praticamente inexistente, uma vez que as isenções fiscais não dependem do sistema de contabilidade adotado (Silva, 2017; Lopes, Pires, & Rodrigues, 2015; Rodrigues, Pires & Pereira, 2014; Morais & Pires, 2014; Rodrigues, 2012; Rodrigues et al., 2011; Pires & Rodrigues, 2011; Pires, 2009).

Ainda que no plano conceptual os sistemas contabilísticos sejam construídos com o desígnio de responderem ao objetivo de fornecer informação útil aos diferentes *stakeholders* (Callén & Gadea, 2004), tal como já tivemos oportunidade de referir (Tabela 1), a verdade é que não se estabelecem todos por igual, uma vez que são uma consequência da influência das principais características da envolvente, que determinam que o seu conteúdo e respetiva aplicação está a ela dissociados e são por ela condicionados. Estas circunstâncias sustentam a tese de que a informação contabilística não pode ser explicada a partir de um raciocínio único, mas antes com base num todo coordenado e articulado a partir da envolvente, e vêm justificando o desenvolvimento de muitos trabalhos com o objetivo de procurar perceber e identificar o impacto destas diferenças ao nível da informação financeira que vem sendo preparada e divulgada e, nesse âmbito, da necessidade de melhor se compreender o porquê das diferenças e os seus efeitos, fundamentalmente quando as opções contabilísticas oferecidas pelo normativo são utilizadas para responder a diferentes tipos de motivações. Parece, contudo, não haver uma única forma capaz de explicar o fenómeno na sua totalidade (Campbell, 2000), ainda que o recurso às teorias contabilísticas, designadamente à teoria positiva da contabilidade (TPC), da agência, institucional, contingência, do conservantismo ou a relação custo-benefício, sejam opções recorrentes na literatura.

Na verdade, a TPC, bem como a do conservantismo, são frequentemente utilizadas para procurar justificar e/ou ajudar a compreender as escolhas de determinadas políticas contabilísticas em detrimento de outras e, nessa circunstância, quais as motivações e/ou condicionantes dessas opções a partir dos principais objetivos dos gestores e das características da envolvente (Watts & Zimmerman, 1990, 1979, 1978). Apoiada na teoria da agência, que apresenta a empresa como o resultado de um conjunto de contratos estabelecidos entre os vários agentes (acionistas, fornecedores e clientes) (Milne, 2002), a TPC procura explicar o comportamento dos preparadores e utilizadores da informação financeira com o objetivo de clarificar a génese das demonstrações financeiras. É, por isso, geralmente apelidada de teoria “radicalmente anti normativa” (Almeida & Almeida, 2016, p. 518). Por sua vez, a teoria da agência, de acordo com a qual o gestor assume a posição de agente com motivações próprias e agindo no seu próprio interesse, adota, nessa qualidade, comportamentos oportunistas que comprometem ou podem ser contrários aos dos acionistas (Jensen & Meckling, 1976). Defende, tal como a TPC, a existência de uma relação desigual entre principal e agente ou entre os diferentes interessados na empresa, como consequência da existência de conflitos de interesses potenciados pela existência de assimetria informativa, o que faz com que o conteúdo da informação financeira seja determinado pelos incentivos que movem os gestores (Botosan, 1997). No mesmo sentido, o conservantismo contabilístico influencia também o conteúdo da informação financeira, por via das escolhas de critérios de mensuração prudentes e conservadoras (Moreira, 2006), representando o grau de prudência que os gestores incorporam no “registo de expectativas de ganhos e perdas, adotando um tratamento assimétrico” (Moreira, 2006, p. 4), que pode ser incondicional, quando o valor contabilístico dos ativos líquidos é subavaliado de acordo com determinados procedimentos contabilísticos, ou condicional, quando o valor

contabilístico é registado abaixo sob circunstâncias adversas e ignorando-se os acréscimos em circunstâncias favoráveis (Santos, 2009). São estas circunstâncias que determinam que, quando os incentivos dos gestores estão relacionados com os resultados da empresa, estes tendem a optar pela utilização de políticas contabilísticas que influenciem o curto prazo, ou seja, que aumentem os resultados presentes em detrimento dos resultados futuros, no sentido de maximizarem a sua compensação (Holthausen, Larcker, & Sloan, 1995; Watts, & Zimmerman, 1990). Neste sentido, os gestores adotam comportamentos oportunistas ao optarem entre políticas contabilísticas agressivas ou conservadoras, consoante o seu interesse seja o de produzirem efeito no sentido de aumentar ou diminuir os resultados (Ferreira, 2011).

Numa outra perspetiva, com um cariz mais sociológico, surge a teoria institucional que, assumindo a empresa como um conjunto de rotinas dependentes de hábitos, procura explicar a contabilidade como uma instituição dentro da própria empresa. Isto é, os hábitos, depois de formalizados e institucionalizados, formam rotinas e estas moldam as empresas (Casado, Frezatti, & Guerreiro, 2006). Sob este ponto de vista, as práticas de gestão são regras, rotinas e instituições que determinam a atividade da organização, ou seja, assume-se a instituição como o elemento a partir do qual se produzem e replicam hábitos, pensamentos e ações (Burns & Scapens, 2000), o que faz com que a instituição seja de natureza social e o elo de ligação entre as pessoas e as organizações (Guerreiro, Pereira, & Rezende, 2006). As alterações que ocorrem ou possam ocorrer no seio da organização dependem de fatores internos e que são provocados por hábitos e costumes dos recursos humanos que compõem a empresa (Brandt, 2010). Enquanto as regras são instituições formais, as rotinas são baseadas em padrões comportamentais que não têm que, necessariamente, estar condicionadas às regras uma vez que podem ser influenciadas quer por estas como pelas instituições (Johansson & Siverbo, 2008). Assim, e ainda que numa perspetiva complementar, Burns e Scapens (2000) vêm defender que as práticas de gestão, sejam as de contabilidade ou outras, estão associadas às regras, rotinas e instituições e são por estas simultaneamente condicionadas.

A diferente configuração dos sistemas contabilísticos pode ainda ser explicada a partir da teoria da contingência, cuja essência reside no estabelecimento de eventuais relações entre o desenvolvimento do sistema e de um conjunto específico de contingências e/ou características da envolvente. Esta teoria, que na aceção de Burns e Stalker (1960) tem como objetivo procurar identificar a relação do sistema contabilístico com a sua envolvente (fatores externos), levou Emmanuel, Otley, e Merchant (1990) ou Beuren e Macohon (2011) a concluírem que não há sistemas contabilísticos apropriados, universais e aplicáveis a todas as entidades porque um sistema contabilístico depende da dimensão, estrutura e cultura organizacional dos agentes económicos que se espera que o venham a aplicar mas também, e fundamentalmente, da sua envolvente externa (Major & Vieira, 2009). Esta teoria procura dar uma explicação aos fatores de mudança nas organizações, mais concretamente apresentar uma explicação para o processo de mudança organizacional, interno e externo, e das suas interdependências ou

intercorrências com os fatores ambientais, fornecendo argumentos que ajudem a uma melhor compreensão dos fatores que levam a organização a reagir ao ambiente, a implementar determinado sistema de gestão ou até a abandoná-lo (Brandt, 2010).

Por fim, a relação custo-benefício, entendida como um constrangimento à preparação de informação fiável e relevante (Oliveira, Rodrigues, & Craig, 2006; García-Meca, Parra, Larrán, & Martínez, 2005; Vergauwen, & Alem, 2005) é uma forma de ajudar a compreender o conteúdo da informação e, fundamentalmente, o volume de informação a divulgar. No contexto deste estudo, de procurar avaliar se as empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados, parece óbvio que as empresas não deixarão de ponderar o custo com a preparação e divulgação de informação com base em ambos os princípios, contabilísticos e fiscais, e de ponderar esse custo com o retorno que essa mesma informação poderá representar, o que equivale por dizer que há incentivos para divulgar quando os benefícios superam os custos suportados.

Em face do exposto e assumindo que a Comissão de Normalização Contabilística (CNC), órgão que tem competência para desenvolver os normativos contabilísticos em Portugal, não obstante ser uma comissão autónoma, depende do Ministério das Finanças. Oferece, deste modo, uma estrutura normativa caracterizada pela uniformidade, consequência da predominância de códigos legais, porque enquadrado na corrente legalista, e qualificada pela existência de normas altamente prescritivas, detalhadas e processuais, que se apresentam sob a forma de leis nacionais (Pires & Rodrigues, 2011). As práticas contabilísticas portuguesas são também caracterizadas pelo seu elevado teor conservador, uma vez que visam assegurar a proteção dos credores e atender às exigências governamentais, nomeadamente no que diz respeito ao cumprimento dos requisitos que tendem para a determinação do imposto a pagar (Pires & Rodrigues, 2011). Nesta circunstância, o atual sistema contabilístico português, o SNC – Sistema de Normalização Contabilística, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, ainda que se apresente como o resultado de uma adaptação das IAS/IFRS à realidade portuguesa (Façonny, 2014), oferece uma estrutura em pirâmide, ou seja, compreende diferentes normativos e com graus de complexidade e exigência diferentes para atender aos diferentes tipos de empresas. Ou seja, não obstante os esforços desenvolvidos e as alterações e ajustamentos implementados ao longo dos últimos anos, de forma a alcançar-se uma maior proximidade ao normativo internacional, as IAS/IFRS do IASB, a verdade é que a envolvente continua a exercer a sua influência (Morais, & Pires, 2014). Considerando que em Portugal a estrutura empresarial é maioritariamente constituída por pequenas e médias empresas (Pires & Rodrigues, 2011), o processo de convergência do sistema contabilístico português com aquelas que são as mais recentes tendências da contabilidade a nível internacional parecem não ter conseguido, ainda, deixar cair aquelas que são as principais características históricas do sistema, mais concretamente a sua matriz conservadora e um relativo grau de aproximação entre a contabilidade e a fiscalidade, o que acaba por justificar o facto de as empresas portuguesas verem o

“fisco” como um dos principais, quando não mesmo o principal, utilizador da informação financeira (Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014).

1.2. Normativo contabilístico e fiscal: convergências e divergências significativas

Recordamos que a contabilidade tem como principal função assegurar a preparação de informação necessária para suportar o processo de tomada de decisão de um conjunto diversificado de utilizadores. Através das demonstrações financeiras, que prepara e divulga pelo menos uma vez por ano, a contabilidade procura fornecer uma imagem verdadeira da empresa, do seu património e da sua situação económica e financeira, mas sem perder de vista que o seu objetivo é, entre outros, proteger os interesses dos acionistas ou outros investidores, colaboradores e credores (Guimarães, 2000). Neste âmbito, a contabilidade surge definida como “um sistema de informação que recolhe, trata e relata informação de base sobre a atividade das empresas, sempre de acordo com as normas aplicáveis e utilizando uma linguagem universal” (Rodrigues, 2012, p.1), ou como um bem económico colocado à disposição dos utilizadores, cuja produção exige o uso de uma quantidade considerável de recursos (Jesus & Jesus, 2016).

Segundo Schwes (1991) a contabilidade deve ser entendida como uma ciência social que tem por objeto de estudo o património e as suas variações nos seus aspetos qualitativos e quantitativos, o que justifica não só que o processo de interpretação do conhecimento contabilístico tenha que ser conjeturado e/ou condicionado pelas principais características da envolvente como justifica, também, que as soluções contabilísticas que são adotadas em cada contexto tendam a responder às necessidades sociais e sejam por estas simultaneamente influenciadas (Pires & Rodrigues, 2011). Serve isto por dizer que a opção pelas políticas contabilísticas é condicionada e/ou influenciada pelos valores de quem exerce a opção e pelas características dos agentes envolvidos, normalmente designadas por contexto ou características da envolvente, ou que há a necessidade de assumir a existência de condicionalismos que podem comprometer uma interpretação e aplicação isentas. Tal significa que o processo de interpretação é também ele conjeturado, na medida em que as soluções contabilísticas surgem em função das necessidades sociais e são por elas simultaneamente influenciadas (Pires & Rodrigues, 2011). Esta interdependência, entre a contabilidade e a sua envolvente, está presente na metodologia geralmente apontada para a construção e interpretação da Estrutura Concetual – EC (Tua Pereda, 2000).

O SNC – Sistema de Normalização Contabilística, em vigor em Portugal desde 2010, e classificado como um marco de grande relevo na história da contabilidade e da evolução do normativo contabilístico,

é composto por um conjunto de NCRF – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro em resultado de um processo de adaptação das NIC – Normas Internacionais de Contabilidade ao tecido empresarial português, ou seja, concordantes com as NIC em vigor na União Europeia (UE). Estas normas (NCRF) foram também concebidas para serem aplicadas em forma de pirâmide, a partir de diferentes níveis, ou seja, o SNC oferece diferentes tipologias de normas, concebidas para se adaptarem aos diferentes tipos e/ou dimensão de cada entidade (Jesus, & Jesus, 2016). Na verdade, o SNC compreende um primeiro nível, a que correspondem as IAS/IFRS – International Accounting Standard/ Financial Accounting Standard, que serão aplicadas diretamente e com carácter obrigatório por parte das entidades cotadas, e um segundo nível, a que correspondem as NCRF, que constituem o cerne do SNC. Porém, a partir das NCRF o sistema oferece também um conjunto de outras normas para atender às necessidades específicas de cada tipo de entidade, como por exemplo a NCRF-PE, um regime simplificado desenvolvido para as pequenas entidades (PE), e que funciona como opção à adoção das NCRF gerais. De referir que no âmbito da aplicação desta norma (NCRF-PE) se enquadram as entidades cuja dimensão não ultrapasse dois dos seguintes limites: (i) um milhão de euros de vendas líquidas e outros rendimentos; (ii) quinhentos mil euros de total do balanço; e (iii) vinte trabalhadores. Digamos que a NCRF-PE representa uma simplificação adicional das NCRF para aplicação por parte das PE, com o objetivo de aliviar estas empresas de certos custos de contexto, e onde, genericamente, se enquadram a generalidade das PME – Pequenas e Médias Empresas que, em Portugal, respondem pela esmagadora maioria das empresas constituídas. De acordo com o INE (2019), as PME representam mais de 99% das unidades empresariais constituídas em Portugal sob a forma de sociedades e, dessas, 96,2% são classificadas como microempresas (PORDATA, 2019). Esta realidade estende-se também ao plano europeu, onde representam 99% das empresas da UE (EC, 2016), e mundial, onde formam também o grupo dominante (Albu, 2013). As empresas de tipologia pequena e muito pequena desempenham, por isso, um papel de destaque e grande influência na estrutura e no desenvolvimento económico do país (Nunes & Serrasqueiro, 2004), o que lhe confere relevância e peso social (Pires & Saraiva, 2019).

O SNC é também caracterizado como um “modelo normativo que assenta em princípios e conceitos e não em regras rígidas” (Silva, 2017, p. 14), uma das grandes influências do normativo em que se inspirou, o normativo internacional, e é de aplicação obrigatória por todas as entidades que não estejam abrangidas pelo SNC-AP – Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas (Jesus & Jesus, 2016). Para o cumprimento do seu objetivo, o SNC estabelece, em cada uma das normas que o constitui e que se estabelecem como o seu instrumento de normalização, os critérios a adotar em matéria de reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação das diferentes realidades económicas e financeiras das entidades. Neste particular, a norma contabilística que diz respeito ao Imposto sobre o Rendimento, problemática central do desenvolvimento desta dissertação, é a NCRF 25, desenvolvida com o objetivo de prescrever o tratamento contabilístico do imposto sobre o rendimento.

Neste âmbito, a NCRF 25 (§1, §2 e §§15 a 24) exige que uma entidade proceda ao reconhecimento das consequências fiscais de transações e de outros movimentos da mesma forma que contabiliza essas mesmas transações ou movimentos. Esta prática traduz-se no reconhecimento dos impostos diferidos (ID) gerados pelas diferenças existentes entre a norma contabilística e a norma fiscal e que dão origem ao reconhecimento, respetivamente, de ativos por impostos diferidos (AID) e passivos por impostos diferidos (PID). As diferenças existentes dizem respeito às diferenças entre a quantia escriturada de um ativo ou de um passivo e a sua base de tributação e podem ser tributáveis ou dedutíveis. As diferenças temporárias tributáveis, também designadas de PID, resultam em quantias tributáveis na determinação do lucro tributável (perda fiscal) de períodos futuros, quando a quantia escriturada do ativo/passivo seja recuperada. Ou seja, dizem respeito às quantias de impostos sobre o rendimento a pagar em períodos futuros como resultado do reconhecimento de PID. As diferenças temporárias dedutíveis, também designadas de AID, resultam das quantias que sejam dedutíveis na determinação do lucro de períodos futuros, isto é, quando a quantia escriturada do ativo/passivo seja liquidada (Brandt, 2010). As diferenças assim reconhecidas (AID) representam quantias de impostos sobre o rendimento recuperáveis em períodos futuros resultantes de (i) diferenças temporárias dedutíveis; (ii) reporte de prejuízos fiscais não utilizados; e (iii) reporte de créditos tributáveis não utilizados. De referir, ainda, que as diferenças entre a norma contabilística e a norma fiscal são geradoras, ainda, de diferenças com natureza permanente ou definitiva, quando respeitem a diferenças resultantes do reconhecimento de gastos que afetam o lucro tributável em determinado período mas que, não se verificando a sua reversão em períodos seguintes, como é o caso das multas, coimas, despesas de representação, respeitam a gastos que não são aceites para fins fiscais (Gallego, 2004).

Assim, e em jeito de síntese, cabe referir que as divergências identificadas entre o normativo contabilístico e o normativo fiscal dão lugar ao reconhecimento de diferenças, umas com caráter definitivo e outras com caráter temporário, tributáveis (PID) ou dedutíveis (AID). E que estas diferenças se justificam no âmbito da diferença identificada em termos de objetivos.

Recordamos que a contabilidade se constitui num sistema de informação dirigida para as necessidades dos diferentes *stakeholders*, enquanto a fiscalidade tem como missão assegurar o normal funcionamento do Estado pelo que, nesse âmbito, tem como principal objetivo a angariação de receitas para a prossecução de fins públicos (Fonseca, 2011) sem com tal comprometer ou por em causa a defesa dos interesses da administração fiscal (Guimarães, 2000). Digamos que lhe compete assegurar a função de arrecadação de receitas, pela via da aplicação dos diferentes impostos, determinando e indo ao encontro da responsabilidade fiscal de uma empresa, num determinado período, assegurando, em simultâneo, a sua neutralidade económica (Moisescu, 2018).

A propósito, cabe referir que a estrutura fiscal de um país é determinada, ou no mínimo condicionada, pelo seu nível de desenvolvimento económico e por fatores de natureza histórica, cultural, social e

política, o que faz com que não se possa falar de uma estrutura fiscal ótima e que justifique que os países mais desenvolvidos apresentem uma estrutura fiscal fundamentalmente assente em impostos sobre o rendimento, contribuições para a segurança social e impostos gerais sobre o consumo. Por exemplo, a base do atual Sistema Fiscal em Portugal, muito marcada pelo aparecimento e implementação de uma remodelação bastante profunda em matéria fiscal que decorre da adesão do país à então CEE, atual UE, foi iniciada em 1986, com o Imposto sobre o Valor Acrescentado – IVA, e faz-se depender essencialmente dos impostos sobre o rendimento, em particular sobre o trabalho dependente (IRS), e sobre o consumo, designadamente IVA e impostos especiais ao consumo (Campos & Lázaro, 2005). Relativamente à tributação das empresas, o imposto deverá incidir sobre o seu rendimento real e reparte-se por dois tipos de contribuintes: (i) singulares, tributados em Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS); e (ii) coletivos, tributados em Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC).

De referir que o IRC é um imposto direto, uma vez que incide sobre a manifestação imediata da capacidade contributiva e é real, porque visa a tributação dos rendimentos das pessoas coletivas sem atender à sua situação pessoal. Tem carácter periódico, uma vez que se renova nos sucessivos períodos de tributação, dando origem a sucessivas obrigações tributárias anuais independentes umas das outras (Sousa, 2017). Em Portugal a tributação das pessoas coletivas, vulgarmente designadas por sociedades, segue as normas estabelecidas pelo Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas – CIRC. Neste contexto, o lucro tributável de uma empresa é calculado com base no resultado líquido do período, apurado pela contabilidade de acordo com as respetivas normas contabilísticas. Porém, nos termos do artigo 17.º do CIRC, a determinação do lucro tributável em IRC consiste em fazer reportar, na origem, o lucro tributável ao resultado contabilístico ao qual se introduzem, extra contabilisticamente, as correções enunciadas na lei para tomar em consideração os objetivos e condicionalismos próprios da fiscalidade. Nesta circunstância, o artigo 23º do CIRC descreve os gastos não aceites fiscalmente, ou que não serão dedutíveis para efeitos de determinação do lucro tributável, ainda que contabilizados como gastos do período de tributação, e que se descrevem na Tabela 2 que a seguir se apresenta. É que, de acordo com o normativo contabilístico, todos os gastos são reconhecidos no período a que respeitam, independentemente do seu teor e data de pagamento. No entanto, nem todos são aceites para efeitos fiscais, sendo, por isso, necessário recorrer a correções. A não aceitação destes gastos equivale, por parte do normativo fiscal, à imposição de limites à dedutibilidade fiscal de certos encargos reconhecidos pela contabilidade. Estas correções justificam a existência de diferenças entre o resultado que é apurado pela contabilidade e o resultado que virá a ser assumido para efeitos de tributação e espelham as diferenças produzidas pelos normativos (contabilístico e fiscal), e que se traduzem em diferenças ou correções a efetuar ao resultado contabilístico, utilizando para o efeito o Quadro 07 da Modelo 22, com carácter definitivo. Porque definitivas, estas correções não geram impostos diferidos uma vez que tratando-se de gastos não

aceites fiscalmente, ou com limites à sua aceitação, não têm lugar a compensação em períodos futuros (Pires, Rodrigues, & Mota, 2018).

Tabela 2: Gastos que influenciam a determinação do resultado contabilístico, mas fiscalmente não considerados ou de aceitação limitada para apuramento do lucro tributável (lucro fiscal)

IRC, incluindo as tributações autónomas, e outros impostos que incidam sobre os lucros
Despesas não documentadas
Despesas ilícitas
Encargos não devidamente documentados
Multas, coimas e demais encargos resultantes da prática de infrações
Impostos, taxas e outros tributos que incidam sobre terceiros que o sujeito passivo não esteja legalmente obrigado a suportar
Impostos diferidos
Indemnizações por eventos seguráveis
Ajudas de custo e encargos com compensação pela deslocação em viatura própria do trabalhador
Encargos com aluguer de viaturas sem condutor
Encargos com combustíveis (referentes a viaturas c/ as quais não haja contrato de utilização ou de propriedade)
Encargos relativos a barcos de recreio e aeronaves de passageiros
Juros e outras formas de remuneração de suprimentos e empréstimos feitos pelo sócio à sociedade
Gastos relativos à participação nos lucros por membros dos órgãos sociais
Contribuição sobre o setor bancário e contribuição extraordinária sobre o setor energético
Importâncias pagas ou devidas a entidades não residentes sujeitas a um regime fiscal privilegiado
Menos-valias contabilísticas

Fonte: Elaboração própria com base no artigo 23º do CIRC.

De referir, ainda, que estas correções (Tabela 2) não são as únicas a fazer. A esse resultado são também adicionadas as variações patrimoniais positivas e deduzidas as variações patrimoniais negativas que não estejam refletidas nesse período e, posteriormente, acrescidos e deduzidos os ajustamentos previstos no CIRC e que se encontrem relacionados com tudo o que não seja considerado para efeitos fiscais (gastos ou rendimentos). O resultado final desta operação surge sob a designação de lucro tributável ou prejuízo fiscal, consoante o resultado seja positivo ou negativo, nos termos do artigo 17º do CIRC que a este respeito prescreve que “o lucro tributável das pessoas coletivas e outras entidades mencionadas na alínea a) do n.º 1 do artigo 3º é constituído pela soma algébrica do resultado líquido do exercício e das variações patrimoniais positivas e negativas verificadas no mesmo período e não refletidas naquele resultado, determinados com base na contabilidade e eventualmente corrigidos nos termos deste Código”. Por sua vez, este lucro tributável serve de base para a determinação da matéria coletável, obtida por dedução ao lucro tributável dos benefícios fiscais e dos prejuízos fiscais. À matéria coletável apurada será aplicada a respetiva taxa de IRC, dando origem à coleta e à qual serão

acrescidos ou deduzidos os valores decorrentes da legislação em vigor, obtendo-se assim o imposto a receber ou a pagar. De referir, a propósito, que a Modelo 22 deverá ser enviada anualmente pelos seguintes sujeitos passivos: (i) entidades residentes, que exerçam ou não, a título principal atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, sem contrariar o disposto no artigo 109º do CIRC; (ii) entidades não residentes que tenham estabelecimento estável situado em território português; (iii) entidades não residentes que obtenham rendimentos não imputáveis a estabelecimento estável situado em território português, desde que não haja retenção na fonte a título definitivo desses mesmos rendimentos (Pereira, 2010).

Assim, e em linha com o que temos vindo a aduzir, existem diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade e estas diferenças não são mais do que uma consequência natural dos diferentes objetivos que estas disciplinas perseguem. Recordamos que a contabilidade faz assentar a preparação da informação financeira no pressuposto do acréscimo, isto é, baseada no facto de que os gastos e os rendimentos devem ser reconhecidos no momento em que são incorridos, enquanto a fiscalidade determina que o reconhecimento dos rendimentos e gastos que concorrem para o apuramento do lucro tributável e/ou prejuízo fiscal, se faça com base em critérios de grande equidade. Esta circunstância determina a definição de limites e condições para o reconhecimento de certos gastos e rendimentos que não são, no todo ou em parte, coincidentes com os definidos pela contabilidade, fazendo com que o resultado contabilístico e o resultado fiscal sejam, geralmente, diferentes (Pereira, 2013). Como consequência, há correções que decorrem da aplicação dos conceitos contabilísticos que são, posteriormente, alterados pela fiscalidade (Silva & Pereira, 2006).

A tributação das pessoas coletivas em Portugal segue as normas estabelecidas pelo CIRC, que determina que o lucro tributável seja calculado com base no resultado líquido do período apurado pela contabilidade (Pires, et al., 2018). Tal significa que a fiscalidade parte da contabilidade para cumprir com a sua missão, afastando a possibilidade de uma separação total entre estas duas disciplinas. Por sua vez, a divergência de objetivos a que presidem não deixa também qualquer margem, pelo menos no plano teórico, à possibilidade de convergência ou identificação total. Por sua vez, o legislador português defende que não existe uma completa separação entre a contabilidade e a fiscalidade, uma vez que a lei fiscal recorre frequentemente à contabilidade, tanto para o cálculo do lucro tributável como para o uso de vários conceitos contabilísticos, provocando uma interdependência entre as duas áreas (Videira, 2013). Assim, e afastadas da ideia de que há uma separação absoluta ou uma identificação total, continua a privilegiar-se uma solução marcada pelo realismo que, no essencial, consiste em fazer reportar, na origem, o lucro tributável ao resultado contabilístico ao qual se introduzem, extra contabilisticamente, as correções – positivas ou negativas – enunciadas na lei para tomar em consideração os objetivos e condicionalismos próprios da fiscalidade” (DL n.º 442-B/88 de 30 de novembro, 1988).

Tendo na mira o cumprimento do seu objetivo, as demonstrações financeiras devem ser preparadas em obediência a um conjunto de características qualitativas, também designadas de atributos da informação financeira. A globalização da economia criou necessidades acrescidas e, a este nível, veio exigir que a informação seja produzida em obediência a parâmetros de maior rigor, designadamente no plano da compreensibilidade e comparabilidade. A observância destes atributos ganhou maior relevo nas situações em que os parâmetros para a determinação do resultado contabilístico e do resultado fiscal não são iguais (Rocha, 2007) e esta diferença, resultante da relação existente entre estes dois resultados, difere consoante o país. Acresce, ainda, que a informação preparada pela contabilidade tem teoricamente uma amplitude internacional enquanto a amplitude da informação de natureza fiscal se reduz à esfera nacional (Rocha, 2007).

De referir, por fim, que tais diferenças determinam o tipo de relação que é possível identificar entre a contabilidade e a fiscalidade e que, nos termos do CIRC, surge definido como "...um domínio que tem sido marcado por uma certa controvérsia e onde são possíveis diferentes modos de conceber esta relação...". Na verdade, a relação que é possível identificar entre a contabilidade e a fiscalidade tem, pela sua sensibilidade, sido geradora de alguma controvérsia e, também, alvo de evolução ao longo do tempo, o que provocou, e continua a causar, impacto nas empresas (Silva, 2017). De acordo com Mastellone (2011), citado por Pereira (2013), é possível identificar três tipos de relações entre a contabilidade e a fiscalidade, conforme Tabela 3 que a seguir se apresenta, e que fundamentam, ou ajudam a explicar, a relação existente entre a contabilidade e a fiscalidade.

Tabela 3: Principais tipos ou caracterização da relação entre a disciplina contabilística e a fiscal

Tipo de relação	Caracterização geral
Submissão	O resultado contabilístico serve de base à tributação <u>mas sem que haja</u> lugar a correções extra contabilísticas para a determinação do lucro tributável.
Subordinação	O resultado contabilístico <u>é influenciado</u> pelo normativo fiscal, ou seja, as demonstrações financeiras são elaboradas de forma a responder às exigências fiscais, não representando de forma verdadeira e apropriada a situação patrimonial das empresas.
Autonomia	A determinação do lucro tributável parte do resultado contabilístico e as diferenças entre os dois resultados (contabilístico e fiscal) são tratadas extra contabilisticamente nas declarações fiscais.

Fonte: Elaboração própria.

Assim, e em linha com o até agora referido, a relação entre a contabilidade e a fiscalidade pode ser entendida como uma relação de interdependência (Pereira, 2013), de acordo com a qual as normas fiscais exercem influência ou determinam as práticas contabilísticas a adotar, e que, no limite, acaba por gerar uma certa reciprocidade entre ambas as áreas e que merece ser analisada (Rodrigues, 2012). Digamos que a caracterização que é possível estabelecer a partir do relacionamento que existe ou que

é possível identificar entre a contabilidade e a fiscalidade (Tabela 3) pode ainda ser apresentada a partir de três modelos distintos, conforme Tabela 4 que a seguir se apresenta, que caracterizam também o tipo de relação que é possível identificar entre estas duas áreas de estudo – contabilidade e fiscalidade.

Tabela 4: Modelos caracterizadores da relação existente entre o normativo contabilístico e o fiscal

Modelo	Caracterização geral
Dependência total	O lucro tributável é determinado tendo por base apenas o rendimento resultante do balanço
Dependência parcial	O resultado contabilístico é o ponto de partida para o apuramento do lucro tributável, estando sujeito a ajustamentos extra contabilísticos de acordo com o normativo fiscal
Total autonomia	O lucro tributável é apurado apenas com base na lei fiscal

Fonte: Elaboração própria com base em Tavares (1999) citado por (Sousa, 2015).

Não obstante, Eberhartinger (1996), citado a partir de Pereira (2013), faz referência apenas a duas grandes abordagens, que classifica como essenciais e suficientes para a definição da relação existente entre a contabilidade e a fiscalidade. Uma abordagem que dita que as regras fiscais e as regras contabilísticas são independentes e, em conformidade, é justificada com o facto das demonstrações financeiras serem elaboradas de acordo com as regras contabilísticas geralmente aceites e, consequentemente, as demonstrações fiscais serem elaboradas sem qualquer influência da norma contabilística; e uma segunda abordagem que assenta no facto da tributação se encontrar dependente da informação financeira, ou seja, com base na qual o lucro tributável ou prejuízo fiscal são apurados tendo em conta todos os registos contabilísticos. Estas duas abordagens justificam, na aceção do autor, a afirmação da existência dos dois seguintes sistemas:

- i. O *Two-Book-System* que equivale por dizer que as empresas possuem dois livros de registo, um para o registo contabilístico, tendo em vista o apuramento do resultado contabilístico, e um outro para o registo fiscal, e com base no qual se apura o resultado tributável; e
- ii. O *One-Book-System*, o que significa que a empresa tem apenas um livro de registo, isto é, que faz o apuramento do resultado contabilístico e do resultado tributável em simultâneo, ou seja, com base nos mesmos registos.

Assim, e numa primeira aceção, as diferenças existentes entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal tenderão a ser mais notórias nas empresas em que exista o *Two-Book-System* do que naquelas que disponham de um só livro de registo, o *One-Book-System*. Contudo, muitos são os estudos que têm vindo a ser desenvolvidos em torno da problemática das diferenças existentes entre o normativo contabilístico e o normativo fiscal e muitas são também as ideias discutidas e as conclusões apresentadas em torno deste assunto. As principais conclusões, designadamente as apresentadas por Moisescu (2018), permitem afirmar que as empresas europeias não calculam os seus resultados

(contabilístico e fiscal) da mesma forma e que as diferenças encontradas entre as empresas dos diferentes países encontram justificação no tipo de relação que é possível identificar entre a contabilidade e a fiscalidade, mais concretamente, que estas dissemelhanças existem consoante o país pertença ao sistema continental ou ao sistema anglo-saxónico. Neste mesmo sentido se haviam apresentado Nobes e Parker (1981) que, à semelhança de muitos outros autores, fizeram referência a estes dois sistemas (*Two-Book-System* e *One-Book-System*) para justificar a maior ou menor proximidade entre a contabilidade e a fiscalidade e, por essa via, a maior ou menor proximidade entre o resultado contabilístico e o fiscal. Neste âmbito, recordamos, tal como já tivemos oportunidade de referir, que o sistema anglo-saxónico é caracterizado pela independência entre a contabilidade e a fiscalidade, ou seja, pela utilização do *Two-Book-System*, com base no qual o resultado contabilístico é calculado sem ter em consideração as regras fiscais nacionais, tal como acontece, por exemplo, em países como os Estados Unidos, Reino Unido e Canadá. Por sua vez, no sistema continental, caracterizado por uma forte intervenção estatal, na medida em que o normativo se estabelece por via legislativa, e pela influência que a fiscalidade tem na contabilidade, o normativo fiscal tende a condicionar sobremaneira a definição das políticas contabilísticas, com base num sistema de tipo *One-Book-System*. Portugal, Alemanha, França, Itália e Roménia são disso exemplo (Moisescu, 2018). Também Eberhartinger (1999), tomando por base dados produzidos pela OCDE em 1987 e a partir dos quais estudou as diferentes relações entre a contabilidade e a fiscalidade, concluiu pela existência de dois tipos de abordagem. Uma primeira onde se verifica que há independência entre as normas contabilísticas e as normas fiscais, não havendo qualquer tipo de interação entre elas, e uma segunda onde, pelo contrário, a abordagem aponta que o apuramento do lucro tributável depende da informação financeira, na medida em que todos os registos contabilísticos são relevantes para o apuramento deste mesmo lucro (Pereira, 2013).

Não obstante a existência de diferenças que, por sua vez, justificam a existência dos dois sistemas referidos, a generalidade dos países procede ao apuramento do lucro tributável a partir do resultado que é apurado na contabilidade, sendo que a diferença daí resultante, e que acaba por distinguir maioritariamente os dois sistemas, é a influência que a fiscalidade tem na contabilidade e vice-versa. Isto quer dizer que nos países que se regem pelo sistema do *Two-Book-System*, o resultado contabilístico é apurado respeitando as normas contabilísticas e que, aquando do cálculo do resultado fiscal, pode ser objeto de alterações mais ou menos profundas, ou pelo menos as que se entendam necessárias de forma a respeitar o normativo fiscal (Pereira, 2013). Em Portugal, por exemplo, ainda que não seja o único fator ou determinante da informação financeira que é preparada e relatada, a fiscalidade influencia de forma bastante significativa a definição das políticas contabilísticas nas PME, sendo tanto maior quanto menor for a dimensão das empresas (Ferreira, 2014; Góis, & Nascimento, 2012; Rodrigues, 2012; Fonseca, 2011; Pires, 2009).

Rodrigues (2012), em estudo desenvolvido numa perspetiva internacional com o objetivo de analisar a evolução da relação existente entre a contabilidade e a fiscalidade e dos fatores determinantes dessa relação, concluiu que as relações existentes entre ambos os normativos costumam ser classificados em dois grupos. Um primeiro, onde a fiscalidade tem uma grande influência na contabilidade, como é o caso de Portugal, e que respeita aos países de direito romano, com leis altamente detalhadas e prescritivas, que surgem por via legislativa, também caracterizados pela existência de empresas que apresentam como principal fonte de financiamento o recurso a capitais alheios (recursos externos), e um segundo grupo, caracterizado por uma influência da fiscalidade na contabilidade mínima ou praticamente inexistente, e que respeita aos países de direito comum, também caracterizados pela existência de grandes empresas de capital aberto, isto é, onde a fonte de financiamento preferencial são os recursos próprios, entendidas como imprescindíveis para o normal funcionamento das empresas, e onde as isenções fiscais não dependem do sistema de contabilidade utilizado. Refere também que em Portugal é utilizado o modelo de dependência parcial, o que significa que quando não são estabelecidas regras fiscais próprias, são utilizados os resultados obtidos pela contabilidade para apurar o lucro tributável.

Globalmente, nos países que se enquadram no sistema do *One-Book-System* existe uma grande influência da fiscalidade na contabilidade, pelo que as diferenças entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal tendem a não ser muito significativas e resultam apenas do facto de alguns tipos de gastos não serem aceites para fins fiscais (Pereira, 2013). Na verdade, a teoria vem apontando para o facto de que a influência da fiscalidade na contabilidade varia consoante a dimensão das empresas, uma vez que as empresas de grande dimensão tendem a separar a informação contabilística e a informação fiscal, enquanto as PME normalmente não o fazem e as microempresas elaboram, geralmente, a informação contabilística de forma a responder às necessidades fiscais (Fekete, et. al., 2009). Aliás, faz já parte de um consenso geral que em Portugal a fiscalidade condiciona bastante a contabilidade, o que prejudica a capacidade da norma contabilística se impor no sentido de conseguir ir de encontro ao seu objetivo, principalmente no que toca às PME. Tal facto tem como consequência uma apresentação distorcida da informação financeira, como acontece por exemplo na determinação dos custos a imputar ao exercício económico como consequência do reconhecimento de depreciações/amortizações, revalorizações, ajustamentos, imparidades, provisões ou outros (Rodrigues, 2012). Em Portugal continuam a ser utilizados critérios fiscais ao invés de se utilizarem critérios contabilísticos, o que acaba por prejudicar a qualidade das demonstrações financeiras (Rodrigues, et al., 2014), pela elevada influência que a fiscalidade tem, desde uma perspetiva histórica, na contabilidade, distorcendo a informação financeira apresentada aos utentes e prejudicando a sua capacidade para explicar os fenómenos económicos. Esta distorção resulta da sobreposição da norma fiscal sobre a norma contabilística no momento da seleção ou opção pelas políticas contabilísticas por parte do órgão de gestão (Pires, 2009). Ainda que não exclusivamente, a Tabela 5 que a seguir se

apresenta, compreende exemplos das principais situações potencialmente geradoras de divergências entre o normativo contabilístico e o normativo fiscal.

Em face de todo o exposto e tomando por base os objetivos que presidem à contabilidade e à fiscalidade, é possível concluir que a relação entre a contabilidade e a fiscalidade é não só normal quanto necessária. E tanto assim que é o próprio normativo contabilístico (NCRF 25) a assumir a existência de tais diferenças e a forma como as mesmas deverão ser tratadas. Assim, e tal como já tivemos oportunidade de referir, o resultado contabilístico difere do resultado fiscal e as diferenças que o justificam podem ser classificadas de diferenças temporárias e diferenças permanentes. As temporárias, que podem ser tributáveis ou dedutíveis, dizem respeito às diferenças entre a quantia escriturada de um ativo ou de um passivo e a sua base de tributação. Por sua vez, as diferenças temporárias tributáveis são o resultado de quantias tributáveis na determinação do lucro tributável (perda fiscal) de períodos futuros quando a quantia escriturada do ativo/passivo é recuperada e as diferenças temporárias dedutíveis resultam das quantias que são dedutíveis na determinação do lucro de períodos futuros quando a quantia escriturada do ativo/passivo é liquidada (Rodrigues, 2016).

Tabela 5: Situações potencialmente geradoras de diferenças: critério fiscal versus contabilístico

Situações	Regime fiscal	Norma Contabilística
Depreciações e amortizações	Método das quotas constantes e das quotas decrescentes, sendo este último considerado como opção (n.º 1 e 2 do artigo 30.º do CIRC)	Método da linha reta, do saldo decrescente ou das unidades de produção (NCRF 6 e 7; IAS 38 e IAS 16)
	O cálculo das depreciações/amortizações é feito com base nas taxas previstas no Decreto Regulamentar 25/2009	Vida económica útil estimada com base nos fluxos previstos
Imparidade em ativos	A aceitação das imparidades (artigo 31.º) surge condicionada nos termos do CIRC (artigo 28.º a 31.º)	A imparidade em ativos é reconhecida sempre que a quantia escriturada seja superior à quantia recuperável (NCRF 12; IAS 36)
Revalorização do ativo fixo, tangível e intangível	Apenas 60% do aumento do valor da depreciação e amortização são aceites para fins fiscais, no caso de revalorizações suportadas por diploma legal e 0% se forem de carácter técnico ou livre	Por opção, aplicação sistemática do modelo da revalorização (NCRF 7; IAS 16)
Ajustamentos decorrentes da utilização do modelo do justo valor	Os gastos e rendimentos resultantes dos ajustamentos efetuados não concorrem para o apuramento do resultado fiscal desses períodos de tributação, mas sim dos períodos em que tais ativos sejam alienados (n.º 1 do artigo 29.º do CIRC)	Os gastos e rendimentos resultantes dos ajustamentos efetuados fazem parte do resultado do período corrente (NCRF 11 e 27; IAS 40 e IAS 32, 39 e IFRS 7)

Fonte: Elaboração própria com base no normativo contabilístico e fiscal.

Tabela 5: Situações potencialmente geradoras de diferenças: critério fiscal versus contabilístico
(continuação)

Situações	Regime fiscal	Norma Contabilística
Provisões	Gasto aceite para efeitos fiscais apenas nas situações previstas no CIRC (garantias a clientes, recuperação paisagística de indústrias extrativas, ativos sob concessão, etc.) e as restantes quando a obrigação for liquidada, todas nos termos dos art.º39.º e 40.º do CIRC)	Gasto reconhecido quando a obrigação é certa e o montante determinado com fiabilidade (NCRF 21; IAS 37)
Depreciações versus Subsídios relativos a ativos não correntes	A sua relevância fiscal (lucro tributável) depende da sua inclusão no resultado líquido se os bens forem amortizáveis (artigo 20º do CIRC) ou em variações patrimoniais positivas nos casos em que não se destinem a bens depreciáveis (alínea d) do art.º 22.º). Já em relação aos estantes subsídios ao investimento, tipificados nas alíneas a), b) e c) do artigo 22º, só é aceite uma parte do subsídio atribuído, na proporção da depreciação e/ou amortização determinada com base no custo de aquisição ou de produção	Os subsídios são inicialmente reconhecidos no capital próprio. No reconhecimento subsequente são reconhecidos como rendimento do período, durante o período necessário para os balancear com os gastos relacionados, ou mantidos no capital próprio se relacionados com bens não amortizáveis (NCRF 22, §§ 12 a 22; IAS 20)

Fonte: Elaboração própria com base no normativo contabilístico e fiscal.

São estas diferenças, resultantes dos diferentes entendimentos de ambos os normativos (contabilístico e fiscal) e que existem para um conjunto alargado de situações (Tabela 5), que dão lugar ao reconhecimento de impostos diferidos (ID), normalmente apresentados ou referenciados como um mecanismo para servir de ponte entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal (Sousa, 2015; Pereira, 2013), ou seja, para se reconhecer o gasto de imposto com base no método dos efeitos tributários (acréscimo) e não com base no imposto efetivamente liquidado no período (caixa). Equivale por dizer que têm como principal objetivo proceder ao reconhecimento das diferenças temporárias, dedutíveis ou tributáveis, existentes para refletir o seu efeito nas demonstrações financeiras nos períodos afetados (Pires, et al., 2015).

Assim, e em jeito de síntese, cabe referir que estas diferenças são normais e expetáveis, como forma de atender aos objetivos de ambas as disciplinas, contabilística e fiscal. O que não é normal, ou no mínimo questionável, é a sobreposição ou ingerência da fiscalidade na contabilidade. Este facto, ou uma maior dependência da contabilidade relativamente à fiscalidade, faz com que a contabilidade se afaste do seu objetivo, o que provoca desequilíbrios ao nível do relato financeiro (Silva, 2011). Nos casos em que se assiste a uma grande ingerência da fiscalidade, as empresas tendem a adotar critérios fiscais (recolhidos do normativo fiscal), em vez de procederem à aplicação do normativo contabilístico (Guimarães, 2000; Nobes, 1996).

1.3. Principais resultados das fontes empíricas consultadas

Em linha com o que temos vindo a aduzir, a contabilidade e a fiscalidade, para atenderem aos seus objetivos, regem-se por normativos diferentes, o que faz com que, da aplicação literal de ambos os normativos, se produzam resultados diferentes (Beresford, Best, Craig, & Whinney, 1983). A contabilidade segue critérios de racionalidade económica, logo mais subjetivos, que a fiscalidade procura travar através da definição de regras de maior objetividade, fazendo com que o montante de resultados reportados por ambas raramente seja igual (Comprix, Graham, & Moore, 2010). A contabilidade, para atingir o seu principal objetivo, tem que respeitar o facto de as empresas terem que reconhecer os gastos e os rendimentos quando neles incorrem, independentemente do momento em que são pagos ou recebidos e, fundamentalmente, de se tornarem ou não efetivos, não obstante o facto de o sistema fiscal, porque assente em princípios diferentes, prescrever que determinados gastos e rendimentos não possam ser considerados para o cálculo do lucro tributável, estabelecendo um limite para o seu reconhecimento ou que sejam reconhecidos num tempo diferente. Com base neste raciocínio, o resultado fiscal e o resultado contabilístico são diferentes (Poterba, Rao, & Seidman, 2011).

Há, no entanto, quem venha alertando para o facto de que as diferenças existentes entre o resultado contabilístico e o fiscal não são todas justificadas pelas diferentes interpretações de ambos os normativos. São apontadas também a existência de motivações dos gestores aquando da escolha das políticas contabilísticas (Comprix, et al., 2010), as práticas de gestão de resultados (Hanlon, 2005; Phillips, Pincus, & Rego, 2003; Mills & Newberry, 2001) ou de planeamento fiscal (Wilson, 2009; Frank, Lynch, & Rego, 2009; McGill & Outslay, 2004). Podem ser vários os aspetos que determinam e/ou condicionam as opções contabilísticas por parte das empresas, podendo identificar-se, entre elas, a estrutura de capital (Mendes & Rodrigues, 2007; Magalhães, 2012) ou o ambiente empresarial (Mendes & Rodrigues, 2007).

Na verdade, os princípios e regras que estão subjacentes à norma contabilística, porque mais subjetivos, permitem o exercício de alguma discricionariedade e possibilitam alguma flexibilidade na escolha, o que faz com que os gestores, se e quando incentivados, possam utilizar essa subjetividade de modo oportunista (Tang & Firth, 2011). Por sua vez, Dias (2015), em estudo desenvolvido com o objetivo de verificar se existe relação positiva entre as diferenças de normativos (BTD - *book-tax-differences*) e a gestão de resultados (EM - *earning managements*), concluiu pela sua existência, ou seja, que uma maior diferença entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal está associada a um maior nível de gestão de resultados, ainda que este efeito se tenha reduzido com a adoção do novo sistema contabilístico (SNC), pela maior aproximação de normativos, e para o grupo de empresas de maior dimensão e que apresentam BTD negativas. No mesmo sentido se apresentam os resultados do estudo desenvolvido por Malic (2015) com o objetivo de determinar quais as operações contabilísticas

que estão na base das diferenças apresentadas pelos resultados e, conseqüentemente, na origem do reconhecimento de ID nas empresas portuguesas cotadas na *Euronext* Lisboa, no período de 2008 a 2013, e, adicionalmente, o que influencia esse reconhecimento, que levam a concluir que tais diferenças se prendem com os instrumentos financeiros e os derivados, o reporte de prejuízos fiscais, as provisões e os excedentes de revalorização dos ativos e que o que mais influencia esse reconhecimento é a dimensão das empresas, isto é, quanto maior for a dimensão da empresa mais ID são reconhecidos nas suas demonstrações financeiras. Ainda dentro da temática dos ID, são vários os estudos realizados para perceber se os ID são utilizados como manipulação de resultados, e de que é exemplo o estudo levado a cabo por Almeida (2013) com o intuito de perceber se a contabilização de AID está relacionada com práticas dos órgãos de gestão para aperfeiçoarem os resultados do desempenho financeiro das empresas e, conseqüentemente, a estrutura de capitais e os rácios financeiros. Os resultados permitiram concluir que a decisão de reconhecimento de AID é influenciada pela dimensão, autonomia financeira e dívida das empresas, sendo que a dimensão da empresa é um fator determinante na utilização dos AID. Também Carmo e Santos (s.d.), em estudo desenvolvido no mesmo âmbito, de procurarem perceber se as empresas portuguesas não cotadas utilizam os ID para a manipulação de resultados, puderam concluir que o reconhecimento de ID tende a acompanhar a dimensão do resultado e no sentido de a contrariar, ou seja, quando o resultado é reduzido tendem a utilizar os ID para o aumentar, e que isto é ainda mais evidente nas situações em que as empresas apresentam maior dependência de capitais alheios na medida em que têm um incentivo adicional para aumentar os resultados.

Por sua vez, Mills e Newberry (2001) defendem que os impostos respeitam a pagamentos involuntários, pelo que é mais do que razoável que os gestores façam, até à exaustão, o planeamento fiscal dos mesmos, como tão bem o documentam os inúmeros trabalhos que existem sobre o mercado norte-americano e que justificam as diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal com atividades de planeamento fiscal (e.g. Desai & Dharmapala, 2006; Plesko, 2004; McGill & Outslay, 2004) e, nessa circunstância, quando tais diferenças não existam, ou seja, quando o resultado fiscal é gerido sem afetar o resultado contabilístico, é porque há práticas relacionadas com atividade em paraísos fiscais (Frank et al., 2009; Wilson, 2009; Plesko, 2004; Mills, Newberry, & Novack, 2003; Manzon & Plesko, 2002). O aumento do grau de conformidade entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal é apresentado como uma forma de restringir a gestão dos resultados e o planeamento fiscal abusivo. Em estudo desenvolvido por Hanlon, Maydew e Shevlin (2008), onde foram analisadas as conseqüências resultantes deste aumento (maior conformidade), foi possível concluir que os ganhos que estão mais relacionados com o lucro tributável são menos informativos para os participantes no mercado de capitais. Deste modo, pode dizer-se que o aumento da conformidade entre os dois normativos provoca uma redução informativa, designadamente acerca dos lucros, uma vez que os gestores reportam os ganhos de forma a minimizar os impostos ao invés de os reportarem com o objetivo de melhor transmitirem o que efetivamente se passou, isto é, de verem refletida a imagem verdadeira da empresa.

Sabe-se, também, que nos países onde se verifica uma elevada dependência de uma relativamente à outra (da contabilidade relativamente à fiscalidade) se assiste, inclusive, a algum desequilíbrio ao nível do relato financeiro e que este (desequilíbrio) é tanto maior quanto mais a fiscalidade influenciar ou condicionar a contabilidade. Aliás, se as empresas chegarem ao ponto de adotarem o normativo fiscal, há um desvirtuar completo do objetivo da contabilidade (Nobes, 1996), pelo que não há reporte de informação financeira mas sim de informação fiscal. E tanto assim que são já vários os estudos que vêm classificando a relação entre ambas as disciplinas como uma limitação à qualidade da informação financeira (Comprix, et al., 2010), e de que Portugal é um bom exemplo (Rodrigues, 2016; Rodrigues, et al., 2014 Pires & Rodrigues, 2011).

É precisamente no âmbito das principais características da envolvente e da sua influência na preparação da informação financeira em Portugal que a fiscalidade vem sendo apresentada como uma das principais influências. Há evidência que aponta serem muitas as empresas a publicar a informação financeira obedecendo a regras fiscais, como por exemplo o cálculo das depreciações e amortizações, as perdas por imparidade e as provisões (Góis & Nascimento, 2012), como também que as empresas que subcontratam os serviços de contabilidade (a informação financeira é preparada externamente) apresentam uma maior aproximação à norma fiscal e a escolha das políticas contabilísticas é feita com vista à minimização do resultado fiscal (Videira, 2013), pelo que as PME raramente apresentam diferenças temporárias (impostos diferidos) no reconhecimento e mensuração dos elementos das demonstrações financeiras, uma vez que essas empresas procuram fazer assentar as suas políticas de contabilização em métodos aceites fiscalmente (Fonseca, 2011). No caso particular das PME em Portugal as decisões acerca das políticas contabilísticas são tomadas pelo órgão de gestão em conjunto com o profissional contabilista e que, ainda que a contabilidade seja feita com base em critérios económicos e fiscais, prevalecem os fiscais, evidenciando-se uma dependência significativa da contabilidade relativamente à fiscalidade (Pires & Rodrigues, 2011). Esta tendência é extensível a outro tipo de empresas, como por exemplo as sujeitas a auditoria externa, ainda que em menos grau. Um estudo apresentado por Rodrigues (2012) e onde se propôs analisar um grupo de empresas portuguesas sujeitas a Certificação Legal de Contas (CLC), para o período de 1999 a 2010, com o objetivo de perceber a evolução apresentada pelas práticas contabilísticas adotadas em resultado da relação entre o normativo contabilístico e o fiscal bem como os fatores que determinam essa relação, permitiu concluir que estas empresas apresentam mais ajustamentos (Quadro 07) do que outras empresas não sujeitas a CLC, ou seja, que as empresas sujeitas a auditoria externa apresentam uma maior conformidade com o normativo contabilístico, ainda que não estejam isentas da influência da fiscalidade. Neste âmbito, o principal obstáculo à maior conformidade prende-se com a utilização de certas bases de mensuração, como é o caso do justo valor que, por ser incerto e volátil, não deve ser aplicado à tributação (Rocha, 2007).

Na Europa os resultados parecem seguir a mesma tendência. Por exemplo, um estudo conduzido por Cuzdriorean e Matis (2012) e onde os autores procuraram analisar a influência das IAS/IFRS na relação entre a contabilidade e a fiscalidade na UE, permitiu concluir que a adoção das IAS/IFRS no espaço europeu permitiu reduzir o vínculo entre a contabilidade e a fiscalidade nos países onde esta relação se vinha apresentando mais acentuada, como é o caso de Espanha, França, Itália ou Roménia, países onde o Estado se apresenta como principal, ou um dos principais, utilizadores da informação financeira, facto que induz a uma certa manipulação legal das demonstrações financeiras por parte das empresas (Moiescu, 2018). Ou seja, as reformas operadas na Europa para adaptar as legislações nacionais ao referencial internacional contribui para ver reduzidas as diferenças entre o normativo contabilístico e o fiscal, tal como já havíamos concluído pela apresentação dos resultados obtidos para a realidade nacional (Dias, 2015). Nesta circunstância, pode concluir-se que a observação de diferenças entre ambos os resultados (contabilístico e fiscal) é justificada pelas diferenças de normativos, ainda que em menor grau, mas também por práticas de gestão de resultados e de planeamento fiscal (Tang & Firth, 2011) ou das próprias características da envolvente (Nobes, 1996). Aliás, de acordo com Cunha e Rodrigues (2014), as empresas estrangeiras que detêm uma participação no capital de empresas portuguesas exercem uma influência muito significativa na contabilização dos ID, o que permite concluir que a internacionalização das empresas faz com que sejam reconhecidos nas DF os efeitos tributários provocados pelas respetivas operações. Neste contexto, os impostos diferidos podem não ser apenas uma consequência imediata da aplicação literal do normativo (Tang & Firth, 2011; Comprix et al., 2010; Frank, et al., 2009; Phillips, 2003; Burgstahler, Jiambalvo, & Shevlin, 2002) mas, também, o resultado de um conjunto de outros fatores. No âmbito das características da envolvente, e também para a perspetiva internacional, a dimensão da empresa influencia o reconhecimento de ID, o que será o mesmo que dizer que há gestão das opções aquando da escolha das políticas contabilísticas. É pelo menos este o sentido aduzido pelos resultados apresentados por Silva (2016), em trabalho onde se propôs analisar os relatórios e contas dos períodos de 2012 a 2015, inclusive, para as entidades que compõe o PSI20 e o IBEX35, com o objetivo de perceber a alteração das rúbricas de AID e PID bem como a sua relevância nos dois contextos, nacional (PSI20) e internacional (IBEX35), ao afirmarem existir influência da dimensão das empresas na contabilização dos PID, que o autor justifica com o facto de existir uma imposição normativa para a contabilização dos PID, o que não se verifica para os AID, e que leva a concluir também que parece existir uma correta aplicação do preceituado no normativo contabilístico.

2. Componente Empírica

2.1. Metodologia

Tal como já tivemos oportunidade de discutir ao longo da revisão de literatura, há um conjunto de circunstâncias, geralmente designadas por características ou fatores da envolvente, que sustentam a tese de que a informação contabilística não pode ser explicada a partir de um raciocínio único, mas antes com base num todo coordenado e articulado a partir da envolvente. A relação que é possível identificar entre a contabilidade e a fiscalidade apresenta-se como uma dessas variáveis, pelo que é neste âmbito que se desenvolve este trabalho, mais concretamente com o objetivo de avaliar se as empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados, procurando dar resposta à seguinte questão de investigação: As empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados?

É que esta problemática, não sendo nova, adquire em Portugal uma relevância significativa pelo facto da estrutura empresarial ser maioritariamente constituída por PME e, ainda, não obstante os esforços resultantes do processo de convergência do sistema contabilístico português com aquelas que são as mais recentes tendências da contabilidade a nível internacional, persistirem as principais características históricas do sistema, mais concretamente a sua matriz conservadora e o elevado grau de aproximação entre a contabilidade e a fiscalidade e que acabam por justificar o facto das empresas portuguesas verem o “fisco” como um dos principais, quando não mesmo o principal, utilizador da informação financeira (Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014).

Recordamos, neste âmbito, que a relação existente entre o resultado contabilístico, calculado a partir da norma contabilística, e o resultado fiscal, determinado de acordo com a lei fiscal, tem sido amplamente discutida e alvo de intensos debates, ainda que os resultados sejam, em boa medida, francamente discutíveis e nem sempre conclusivos (Cunha & Rodrigues, 2014). Na verdade, são já vários os estudos desenvolvidos com o objetivo de analisar se as empresas observam ou não ambas as normas (contabilística e fiscal) e em que medida e, fundamentalmente, se a definição das políticas contabilísticas seguidas pelas empresas para a preparação da informação contabilista procura ou não atender a um utilizador preferencial, considerando a influência das características da envolvente.

De referir, também, que as diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade, reconhecidas com recurso à figura contabilística dos ID, são normais e expectáveis. Porém, a dependência da contabilidade relativamente à fiscalidade ou a ingerência desta naquela, como consequência da influência das características da envolvente (Nobes & Parker, 1991; Watts & Zimmerman, 1978) ou da existência de conflitos de interesses (Jensen & Meckling, 1976), fazem com que a contabilidade se afaste do seu objetivo, com os consequentes efeitos ao nível da informação financeira (Silva, 2011; Guimarães, 2000; Nobes, 1996). Ou seja, a teoria vem defendendo que as diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal não são todas expectáveis, mas também justificadas por motivações dos gestores (Tang & Firth, 2011; Comprix, et al., 2010), indiciando a existência de práticas de gestão de resultados (Hanlon, 2005; Mills, & Newberry, 2001) ou de planeamento fiscal (Wilson, 2009; Frank, et al., 2009; Desai & Dharmapala, 2006; McGill & Outslay, 2004; Plesko, 2004; Mills & Newberry, 2001).

Para responder ao objetivo proposto será adotada uma metodologia de natureza qualitativa, com uma forte componente interpretativa (Ryan, et al., 2002), com recurso a um estudo de caso múltiplo (Yin, 2010), tendo em conta que a resposta à questão de investigação colocada passa por identificar e explorar um fenómeno e as suas interações (Conti, 2011) no seu ambiente e contexto social (Bogdan & Biklen, 1994). De referir, ainda, que a opção metodológica partiu do pressuposto de que não existe uma forma ideal para fazer investigação e, fundamentalmente, que a investigação qualitativa, não obstante às limitações que lhe vêm sendo apontadas e lhe têm valido algumas críticas (Conti, 2011), tem ganho relevância crescente no campo da pesquisa em ciências sociais. Lembramos que a investigação interpretativa, realizada na área da contabilidade, procura compreender “o contexto subjacente aos sistemas de informação contabilística e a forma como estes sistemas influenciam e são influenciados pelo contexto” (Major, Robalo, & Vieira, 2018, p. 140). Nesta conformidade, o estudo compreende uma forte componente de investigação interpretativa, uma vez que se procura com o seu desenvolvimento perceber se os princípios contabilísticos adotados pelas empresas são, ou não, influenciados pelos principais condicionantes do contexto em que as entidades operam.

Para o processo de recolha de informação recorreu-se, no essencial, a dados secundários, particularmente à análise dos relatórios e contas anuais, para o período de 2015 a 2017, de um conjunto

de empresas a operar em Portugal, cotadas e não cotadas, selecionadas aleatoriamente. De referir, a propósito, que as empresas foram selecionadas considerando como critério único a disponibilização de informação (Relatório & Contas), para o período em análise, nos *sítes* das empresas na internet. Mencionamos, a este respeito, que o procedimento seguido, não obstante ter satisfeito os propósitos da investigação, não está isento de críticas, reconhecendo-se-lhe vantagens e desvantagens, à semelhança de todos os outros que poderiam ser tomados como alternativa. Segundo Yin (2010), os documentos (dados secundários) consubstanciam uma fonte de recolha de dados que se catalogam como elementos estáveis, uma vez que podem ser revistos repetidamente, e exatos, na medida em que são fontes que contêm referências, designações e detalhes. Alerta, no entanto, para eventuais riscos que possam decorrer da sua utilização, nomeadamente os que decorrem do facto de serem documentos escritos que podem conter eventuais distorções provocadas pelo autor (do documento), o que, a confirmar-se, representa uma desvantagem associada à sua utilização. Finalizado o procedimento supra enunciado obteve-se a amostra que serviria de base à realização deste estudo e que é constituída por um total de 60 empresas, 30 empresas cotadas e 30 empresas não cotadas escolhidas aleatoriamente.

2.2. Caracterização da Amostra

Tal como já tivemos oportunidade de referir, o sistema contabilístico de um país é consequência da sua envolvente (Rodrigues, et al., 2011; Carmo, et al., 2011), geralmente definida a partir de um conjunto de características extraídas da envolvente e que incluem as características do tecido empresarial. Nesta conformidade, considera-se que a forma como a norma vem sendo aplicada, fundamentalmente no que respeita à seleção das políticas contabilísticas, é importante para ajudar a responder à questão colocada nesta investigação, porquanto ajuda a identificar o tipo de relação que é possível identificar entre a contabilidade e a fiscalidade, apresenta-se, na continuação, e em linha com o objetivo central definido para este estudo, uma breve caracterização das empresas que integram a amostra, num total de 60 empresas, 30 empresas cotadas e 30 empresas não cotadas. Para o efeito, e com recurso ao critério europeu de classificação de PME – Pequenas e Médias Empresas (Tabela 6) a análise inicia com a apresentação da tipologia e critérios, respetivamente, que foram considerados para esta investigação.

Tabela 6: Critério Europeu de Classificação PME

Dimensão	N.º de trabalhadores (UTA)	Volume de negócios	Ativo total
Micro	< 10	< 2 000 000€	< 2 000 000€
Pequena	< 50	< 10 000 000€	< 10 000 000€
Média	< 250	< 50 000 000€	< 43 000 000€

Fonte: Elaboração própria.

Na continuação, e tomando por base os critérios apresentados na Tabela 6, mostra-se na Tabela 7 a caracterização das 60 empresas (cotadas e não cotadas) que integram a amostra, por ordem à sua classificação (relativamente à tipologia) a respetiva representatividade em função da tipologia.

Tabela 7: Caracterização da amostra segundo o Critério Europeu de Classificação PME

	Nº de Empresas		Nº de Empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Tipologia				
Microempresas	1	6	3%	20%
Pequenas Empresas	2	2	7%	7%
Médias Empresas	6	8	10%	27%
Grandes Empresas	20	14	80%	47%
Total	30	30	100%	100%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 7 permite concluir que estamos perante uma amostra constituída maioritariamente por empresas de grande dimensão e, dentro desta tipologia, maioritariamente cotadas, ou seja, o subgrupo das cotadas tem maior percentagem de grandes empresas. De referir, porém, que estes resultados não estão em linha com a tipologia de empresa dominante em Portugal que, tal como já tivemos oportunidade de referir, são de dimensão pequena e muito pequena. Na verdade, em Portugal, o tecido empresarial é maioritariamente formado por PME (99%) e, dentro destas, por microempresas (96%) (PORDATA, 2019). Este resultado poder revestir-se de particular importância no momento de discutir os resultados, considerando que as conclusões que venham a ser extraídas possam divergir do padrão que vem sendo apresentado em estudos anteriores e esse facto poder ser justificado, pelo menos em parte, com as características da amostra.

Ainda na mesma linha de raciocínio, mas de forma complementar, com o objetivo de se poder dar um outro alcance aos resultados, apresenta-se, na continuação (Tabela 8), uma caracterização das empresas que compõem a amostra em função da sua atividade e dos elementos que concorrem para a definição da sua tipologia, mais especificamente o volume de negócios, total de balanço e número médio de trabalhadores.

Tabela 8: Caracterização da amostra em função do setor de atividade em que atua e dos elementos que definem a sua tipologia

		Nº de empresas		Nº de Empresas (%)	
		Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Área em que opera	Comércio	9	5	30%	17%
	Comércio/Serviços	21	25	70%	83%
Volume de negócios	Superior a 50 000 000	16	12	53%	40%
	De 10 000 000 a 50 000 000	6	6	20%	20%
	De 2 000 000 a 10 000 000	5	5	17%	17%
	Inferior a 2 000 000	3	7	10%	23%
Total de Balanço	Superior a 43 000 000	23	13	77%	43%
	De 10 000 000 a 43 000 000	3	7	10%	23%
	De 2 000 000 a 10 000 000	3	5	10%	17%
	Inferior a 2 000 000	1	5	3%	17%
Nº de trabalhadores	Superior a 250	23	16	77%	53%
	De 50 a 250	3	8	10%	27%
	De 10 a 50	3	2	10%	7%
	Inferior a 10	1	4	3%	13%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 8 permite constatar que a amostra é constituída, maioritariamente, por empresas que atuam na área do comércio e/ou serviços e que, em linha com as conclusões extraídas a partir da Tabela 7, é também formada por empresas com um volume de negócios superior a 50 milhões de euros, um total do balanço, ou de ativo líquido, superior a 43 milhões de euros e com um número médio de trabalhadores superior a 250. Verifica-se, também, à exceção do número de trabalhadores, onde a variação é maior, que não há grande discrepância percentual entre empresas cotadas e não cotadas.

Sem perder de vista o objetivo do estudo, considerou-se ser relevante estudar se as empresas que integram a amostra possuem, ou não, subsidiárias no estrangeiro, uma vez que tal facto pode influenciar a escolha do normativo contabilístico a adotar e, conseqüentemente, a definição das políticas contabilísticas seguidas pelas empresas para a preparação e divulgação da sua informação financeira. Os resultados obtidos estão apresentados na Tabela 9 que se segue.

Tabela 9: Empresas que integram a amostra com subsidiárias no estrangeiro

	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Com subsidiárias no estrangeiro	18	24	60%	80%
Sem subsidiárias no estrangeiro	12	6	40%	20%

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com a Tabela 9 pode verificar-se que a grande maioria das empresas que integram a amostra têm subsidiárias no estrangeiro, mais concretamente, 60% das empresas cotadas e 80% das empresas

não cotadas, o que quer dizer que existe uma forte componente de internacionalização das empresas que integram a amostra e, por essa via, uma maior inclinação para a adoção do normativo internacional (IAS/IFRS). Recordamos, em linha com o já oportunamente discutido, que o SNC oferece diferentes tipologias de normas, concebidas para responder às necessidades de entidade diferentes (Jesus & Jesus, 2016). Genericamente, um primeiro nível, a que correspondem as IAS/IFRS, de aplicação obrigatória por parte das entidades cotadas para a elaboração das suas contas consolidadas, e um segundo nível, o das NCRF, para as demais entidades. Porém, por opção, as entidades não cotadas podem aplicar as IAS/IFRS, o que poderá ser o caso, considerando o elevado número de subsidiárias no estrangeiro.

Por sua vez, a estrutura de capitais, elemento que ajuda a identificar a fonte de financiamento preferencialmente utilizada pela empresa, vem sendo vulgarmente apresentada como determinante das políticas contabilísticas seguidas pelas empresas. No dizer de Semedo (2015) a estrutura de capital espelha a forma como as empresas se financiam, por capitais próprios e e/ou com capitais alheios, e, ainda que podendo usar-se os dois em simultâneo (Magalhães, 2012), o peso relativo de cada uma pode condicionar as opções contabilísticas. A Tabela 10 que se segue procura refletir o modelo de financiamento preferencialmente seguido pelas empresas que integram a amostra.

Tabela 10: Estrutura de capital das empresas que integram a amostra

Peso do Capital	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Próprio			
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não cotadas
< 25%	9	9	30%	30%
> 25% < 50%	17	6	57%	20%
> 50% < 75%	2	10	7%	33%
> 75%	2	5	7%	17%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 10 permite concluir que, na sua maioria, as empresas cotadas se financiam por capitais alheios, enquanto nas não cotadas o peso médio dos capitais (próprio e alheio) é equivalente. Relativamente às empresas cotadas, os resultados não deixam de ser surpreendentes, porquanto se espera que as empresas de capital aberto sejam maioritariamente financiadas por capitais próprios, pelo que estes resultados não parecem estar em linha com o padrão médio (Bjuggren, Duggal, & Giang, 2012)

Na continuação, e com o objetivo de enquadrar as empresas da amostra com o referencial contabilístico utilizado, apresenta-se, na Tabela 11, os resultados obtidos. A este respeito, e tal como já tivemos oportunidade de referir, o SNC oferece uma estrutura normativa diversificada (Jesus & Jesus, 2016), ao assumir que nem todas as entidades têm as mesmas exigências em termos de relato financeiro (Bartolomeu, 2018; Carlos, 2016; Pires & Rodrigues, 2012), facto que justifica a sua estrutura de

aplicação, de tipo vertical e construída com vários níveis (DL n.º 158/2009), a que correspondem diferentes referenciais:

- (i) O internacional (IAS/IFRS), a utilizar obrigatoriamente pelas entidades cotadas na elaboração das suas contas consolidadas e por opção pelas demais entidades;
- (ii) O nacional (NCRF), a utilizar por todas as entidades que não apliquem obrigatoriamente ou por opção as IAS/IFRS;
- (iii) O nacional em versão adaptada às pequenas entidades, a NCRF-PE, a ser usada por opção por estas entidades; e
- (iv) O nacional em versão adaptada às micro entidades, a NCRF-ME, a ser usada por opção por estas entidades.

Ou seja, nos termos do supracitado no diploma (DL 158/2009), todas as entidades cotadas são obrigadas a utilizar o referencial internacional, as IAS/IFRS, enquanto as não cotadas deverão utilizar o referencial nacional, as NCRF, ainda que podendo utilizar aquele (IAS/IFRS) por opção.

Tabela 11: Referencial contabilístico adotado pelas empresas

Referencial Contabilístico	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
NCRF	3	19	10%	63%
IAS/IFRS	27	11	90%	37%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 11 permite concluir que o referencial contabilístico internacional, as IAS/IFRS, é maioritariamente adotado no âmbito das empresas cotadas, mais concretamente por 90% dessas empresas, enquanto nas não cotadas o referencial mais utilizado é o nacional, as NCRF, que representam opção em 63% das empresas. De realçar, porém, que 37% das empresas não cotadas exerceu a opção pelas IAS/IFRS, resultado que em parte se explica com as conclusões já apresentadas para estas empresas (Tabela 9). Ou seja, considerando que 20% das empresas não cotadas dispõe de subsidiárias no estrangeiro, a opção por estas normas (IAS/IFRS) apresenta-se, por si só, justificada, porquanto concorre positivamente para facilitar o processo de preparação e divulgação da informação financeira, nomeadamente no que respeita aos custos associados. Porém, a % agora conhecida (37%), é significativamente maior, pelo que haverá certamente outras motivações, para além da considerada nesta caracterização, que ajudarão a compreender a opção exercida por estas empresas.

Sem perder de vista o objetivo, finalizamos a caracterização da amostra com a apresentação da natureza do Resultado antes de Impostos (RAI), em termos médios para o período, obtido pelas empresas da amostra (Tabela 12). É que, e ainda que não exclusivamente, como teremos oportunidade de constatar ao longo da análise, a tributação incide, por natureza, sobre o rendimento.

Tabela 12: Natureza do Resultado antes de Impostos (RAI)

Resultado Contabilístico	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Positivo	20	21	67%	70%
Negativo	10	9	33%	30%

Fonte: Elaboração própria.

A análise à Tabela 12 permite concluir que estamos perante uma amostra constituída maioritariamente por empresas que apresentaram, para o período em análise (2015, 2016 e 2017), um resultado médio contabilístico positivo. Mais concretamente, 67% das empresas cotadas e 70% das empresas não cotadas apresentam resultado positivo.

Resumidamente, a amostra é composta por empresas maioritariamente de grande dimensão, cotadas e não cotadas, que atuam na área de comércio e serviços e que maioritariamente têm subsidiárias no estrangeiro. Na generalidade, as empresas em estudo têm um volume de negócios, durante os três anos em análise, superior a cinquenta milhões de euros, um volume de balanço superior a quarenta e três milhões de euros, um número médio de trabalhadores que é superior a duzentos e cinquenta e apresentam um resultado contabilístico positivo. No que respeita ao referencial contabilístico conclui-se, em linha com as obrigações em vigor (DL 158/2009), que é maioritariamente utilizado o internacional (as IFRS) nas empresas cotadas e o nacional (as NCRF) nas não cotadas, ainda que algumas das não cotadas utilizem o referencial normativo internacional por opção.

2.3. Análise e discussão dos resultados

Recordamos que, com recurso à informação financeira recolhida, fundamentalmente ao anexo às DF, se procurou identificar as políticas contabilísticas adotadas por estas empresas com o objetivo de as contrastar com os referenciais normativos (contabilístico e fiscal) para, nesse âmbito, se poder responder à questão colocada para esta investigação e cuja resposta exige que se conclua sobre a existência, ou não, de influência da norma fiscal aquando da seleção das políticas contabilísticas que vêm sendo seguidas por estas empresas. Ou seja, esta análise procura identificar as políticas contabilísticas adotadas pelas empresas objeto de estudo, bem como as justificações por elas apresentadas para o exercício dessas mesmas opções e a forma como as vêm aplicando, ainda que concentrando particular atenção nas políticas contabilísticas associadas às situações potencialmente identificadas como geradoras de diferenças, e que oportunamente enunciámos na Tabela 5, e de que são exemplo o cálculo das depreciações e amortizações, o reconhecimento de perdas por imparidades,

os ajustamentos decorrentes da utilização do justo valor, a revalorização de ativos fixos, as provisões e os subsídios relacionados com ativos não correntes. Recordamos, também, que a razão para a escolha destas situações se prende unicamente com o facto de serem estas as rubricas potencialmente geradoras de impostos diferidos e, por isso, as mais permeáveis a existência deste tipo de influências.

Na continuação será discutida cada uma delas, relativamente aquilo que é previsto nos respetivos normativos, para que se possam extrair algumas ilações e responder à questão central desta investigação – As empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados?

De referir que, para o efeito, se procurará dar resposta à questão supra enunciada em duas fases:

1. Análise e reflexão a partir das principais políticas contabilísticas adotadas pelas empresas e eventual relação com as suas principais características, em resultados das principais ilações extraídas da caracterização da amostra; e
2. Avaliar o impacto, em particular o decorrente da norma fiscal, no reconhecimento do gasto de imposto.

2.3.1. Decorrente das principais políticas contabilísticas adotadas pelas empresas da amostra

i. Cálculo das depreciações e amortizações

No âmbito das depreciações e amortizações, a norma fiscal determina para o seu cálculo a utilização do método das quotas constantes e o método das quotas decrescentes, sendo este opcional (n.º 1 e n.º 2 do artigo 30º do CIRC), considerando-se para a determinação da vida útil as taxas definidas pelo DR 25/2009. Por sua vez, o normativo contabilístico (NCRF 6 e 7, IAS 16 e 38) prevê que o cálculo possa assentar nos métodos da linha reta, do saldo decrescente ou das unidades de produção, com base num período de vida útil que melhor espelhe o tempo de recuperação do ativo (utilidade económica esperada). A Tabela 13 mostra os resultados obtidos, ou seja, a forma como as depreciações/amortizações são calculadas pelas empresas objeto de estudo.

Tabela 13: Método de depreciação adotado pelas empresas da amostra

Método de depreciação	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Método da linha reta (quotas constantes)	30	30	100%	100%
Método do saldo decrescente	0	0	0%	0%
Método das unidades de produção	0	0	0%	0%

Fonte: Elaboração própria.

Como se pode constatar através da observação da Tabela 13, o método adotado por todas as empresas é o da linha reta, o que permite concluir que as empresas em estudo optam pelo método geralmente recomendado por ambas os normativos, contabilístico e fiscal, por ser o de mais fácil aplicação e adaptado a qualquer tipo de bem.

No que respeita à vida útil, para a norma fiscal as depreciações/amortizações são aceites a partir do momento da data de entrada em funcionamento ou do ano de aquisição do bem, com base numa vida útil definida inicialmente, em conformidade com o DR 25/2009, e que pode ser a vida útil aí apresentada como “normal” ou, em alternativa, uma vida útil que poderá ser o dobro daquela (taxa reduzida). Quer isto dizer que qualquer outro critério que venha a ser adotado para a definição da vida útil não será aceite, gerando, por isso, diferenças definitivas. Por sua vez, a norma contabilística sugere que o reconhecimento da depreciação/amortização se inicie apenas a partir do momento em que o bem se encontre disponível para ser utilizado, política que deve ser aplicada de modo consistente para não comprometer a comparabilidade (NCRF 7; IAS 16; Santos, 2017). De referir, no entanto, que a norma não deixa de apelar para a revisão da vida útil “...pelo menos no final de cada ano financeiro” (NCRF 7, § 51), ou seja, tratando-se de uma estimativa contabilística, invoca a realização de revisões periódicas da vida útil depois da entrada em funcionamento do bem. Neste particular, não nos foi possível aferir sobre o grau de maior ou menor proximidade entre os critérios utilizados e os critérios de vida útil definidos pelo DR 25/2009, mas tão somente a existência de revisão relativamente a esta estimativa contabilística. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 14 que se segue.

Tabela 14: Revisão da vida útil dos bens

Revisão da vida útil dos bens	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Sim	12	11	40%	37%
Não	18	19	60%	63%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 14 permite verificar que a maioria das empresas não procedeu à revisão periódica da vida útil associada aos seus ativos, prática que se encontra alinhada com o normativo e também com os atributos que devem presidir à preparação da informação financeira, nomeadamente a consistência e comparabilidade. De referir que o normativo apenas recomenda a revisão das estimativas contabilísticas quando haja indícios de alteração, pelo que a sua não revisão, por si só, não é suficiente para se concluir pela não necessidade de serem revistas. Contudo, e considerando que a definição do período de vida útil tomando por base informação de mercado (de base económica) torna mais suscetível a necessidade de produzir alterações nas estimativas contabilísticas, estes resultados poderão levar a admitir, ainda que sem o poderemos confirmar, que a não revisão do critério da vida útil pode indiciar que estamos em presença de empresas que seguem critérios fiscais (DR 25/2009) para a definição do período de vida útil dos seus ativos. Assim, e com o objetivo de dar mais consistência a

esta conjectura, ou seja, confirmar para estas empresas a existência de uma certa influência do normativo fiscal no momento da definição das suas políticas contabilísticas (Semedo, 2015; Silva, 2011), procurámos cruzar este dado – não revisão desta política contabilística da vida útil – com a dimensão das empresas onde tal se verificou, e os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 15 que se segue.

Tabela 15: Dimensão das empresas que não fazem revisão da vida útil dos bens

Dimensão das empresas que não fazem revisão da vida útil	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
PME	7	11	38,9%	57,9%
Grandes Empresas	11	8	61,1%	42,1%

Fonte: Elaboração própria.

Em concordância com a Tabela 15 pode concluir-se que, para as empresas em estudo, não parece existir relação significativa entre a sua dimensão e o facto de não realizarem revisão da política contabilística vida útil dos bens. Para as empresas cotadas, das 18 empresas que não o fizeram, 38,9% dizem respeito a PME e 61,1% a grandes empresas. Aliás, a tendência observada parece até ser contrária à teoria que, de certa forma, aponta que a influência da fiscalidade tende a ser maior nas empresas de menor dimensão (Figueiredo, 2016; Pereira, 2013), ou seja, que o grau de influência da fiscalidade na contabilidade é tanto maior quanto menor for a dimensão da empresa, o que pode ser justificado pelo facto de nas PME não haver uma separação entre a informação contabilística e a informação fiscal (Cuzdriorean et al., 2009). Os resultados agora obtidos são contrários, na medida em que, relativamente às empresas cotadas, 61,1% das que não procedeu à revisão da vida útil dos bens diz respeito a empresas de grande dimensão. Relativamente às empresas não cotadas, e ainda que o plano se inverta, na medida em que das 19 empresas que não fazem revisão da vida útil dos bens, 57,9% dizem respeito a PME e 42,1% a grandes empresas, os resultados não podem ser apresentados como suficientemente fortes para corroborar a teoria.

ii. Identificação e regularidade do reconhecimento de eventuais perdas por imparidade

Nos termos do normativo contabilístico um ativo não deve estar escriturado (QE) por mais do que a sua quantia recuperável (QR) (NCRF 12 e IAS 36), o que significa que os diferentes ativos deverão ser objeto regular de testes para se concluir sobre a existência ou não de uma eventual perda por imparidade. Em conformidade, ou seja, com o objetivo de proceder à comparação entre a QE do ativo e a sua QR, o ativo deve ser testado a cada data de relato (Guerreiro, 2013). Considerando que um ativo se encontra em imparidade quando a sua QE seja superior à quantia que se espera recuperar através do seu uso ou venda (QR) (Liberato, 2018), temos que a respetiva perda por imparidade respeita ao excedente da QE de um ativo relativamente à sua QR (Liberato, 2018), devendo a mesma ser reconhecida nos resultados do período em que seja identificada (NCRF 12 e IAS 36).

Porém, a aceitação como gasto fiscal das perdas por imparidade assim reconhecidas surge condicionada pelo respetivo normativo (CIRC, artigos 28º a 31º), tal como oportunamente explicado. Ou seja, este normativo aceita as perdas por imparidade que decorram das operações de exploração da empresa, e apenas estas, mas somente quando a entidade disponha de evidência inequívoca de que se está em presença de uma “perda”. Estamos aqui em presença de um balanceamento típico entre um raciocínio puramente contabilístico, traduzido numa “perda potencial”, e um raciocínio assente em critérios de objetividade que caracterizam a norma fiscal.

Neste particular, fomos procurar indagar se as empresas objeto de estudo realizam ou não testes de imparidade e com que regularidade o fazem. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 16 que se segue.

Tabela 16: Realização do teste de imparidade

Realização do teste de imparidade regular	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Sim	28	22	93%	73%
Não	2	8	7%	27%

Fonte: Elaboração própria.

Como se pode constatar através da análise da Tabela 16, a esmagadora maioria das empresas, cotadas (93%) e não cotadas (73%), procedem à realização de testes de imparidade anuais à QE dos seus ativos. Apenas uma percentagem menor, quer de cotadas quer de não cotadas, não o fez no período em análise. Assim, e ainda que sem se poder confirmar, os resultados obtidos levam-nos a intuir que parece não haver influência do normativo fiscal na definição desta política contabilística. Em conformidade, estes resultados não deixam também de contrariar a teoria que indica que apesar de haver regras contabilísticas próprias para o tratamento das perdas por imparidade, muitas empresas continuam a elaborar as demonstrações financeiras de acordo com as regras para o tratamento fiscal inerentes a esta matéria (Góis & Nascimento, 2012), o que não está de acordo com os dados obtidos neste estudo que nos indicam que as empresas se pautam na sua maioria por critérios contabilísticos. Também Ferreira (2013) afirma que em Portugal, que está inserido nos países de bloco continental, se verifica um afastamento entre a norma contabilística e a norma fiscal no que respeita a esta matéria, uma vez que as perdas assentes em estimativas, como são difíceis de comprovar pela fiscalidade, não são aceites automaticamente, enquanto para termos contabilísticos as perdas por imparidade são reconhecidas no período em que sejam identificadas, motivo que pode levar as empresas a seguirem critérios fiscais ao invés de critérios contabilísticos, teoria que é contrariada pelos nossos resultados.

iii. Ajustamentos decorrentes da utilização do justo valor

iii.a. Em Propriedades de investimento

Segundo a NCRF 11, que preconiza o tratamento contabilístico das propriedades de investimento, existem duas formas possíveis de, após o reconhecimento inicial, as mensurar: o modelo de custo ou o modelo do justo valor. Caso sejam mensurados pelo modelo de custo, as propriedades de investimento são, após o reconhecimento inicial, sujeitas a depreciação sistemática e teste de imparidade. No caso de serem mensuradas pelo modelo de justo valor, são determinadas as respetivas variações no justo valor e os gastos ou rendimentos que daí resultem são reconhecidos nos resultados (Rodrigues, 2016).

Numa perspetiva fiscal, serão aceites para efeitos fiscais os gastos decorrentes do reconhecimento das respetivas depreciações, ou seja, das propriedades de investimento que estejam contabilizadas com base no modelo do custo histórico (n.º1 do artigo 29º do CIRC). Quer isto dizer que o modelo do justo valor não é aceite para efeitos fiscais, o que será o mesmo que dizer que os gastos e rendimentos decorrentes de ajustamentos de justo valor em propriedades de investimento apenas concorrerão para o lucro tributável, isto é, para efeitos de tributação, no período em que haja lugar à alienação desses ativos (Silva, 2011).

Neste particular, e com o objetivo de se poder retirar algumas ilações acerca desta política contabilística, começamos por identificar, no âmbito das nossas observações, quais as empresas que possuem propriedades de investimento. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 17 que se segue.

Tabela 17: Empresas com propriedades de investimento no balanço

Propriedades de investimento	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Sim	18	9	60%	30%
Não	12	21	40%	70%

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com a Tabela 17 pode verificar-se que, relativamente às empresas cotadas a maioria (60%) tem propriedades de investimento e quanto às não cotadas a maioria não tem (70%). Considerando que as empresas cotadas são as de maior dimensão, podemos intuir que o investimento em propriedades de investimento é tendencialmente maior em empresas de maior dimensão e, eventualmente por isso, com maior apetência para diversificarem os seus investimentos.

Neste seguimento, e depois de saber quais as empresas que têm propriedades de investimento, importa perceber qual o modelo de mensuração, no reconhecimento subsequente, elegidos por estas empresas para a mensuração das suas propriedades de investimento, se o modelo do custo ou o modelo do justo valor, e os resultados obtidos são os que se apresentam na Tabela 18 que se segue.

Tabela 18: Modelo de mensuração das propriedades de investimento

Modelo de mensuração das propriedades de investimento	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Modelo de custo	8	4	44%	44%
Modelo de justo valor	10	5	56%	56%

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados (Tabela 18) permitem concluir que, não obstante a proximidade de resultados, a maioria das empresas (>50%) utiliza como modelo de mensuração no reconhecimento subsequente das suas propriedades de investimento o modelo do justo valor. A opção maioritária por esta política contabilística mostra claramente que nestas empresas não há indícios de ingerência da fiscalidade no momento da definição das suas políticas contabilísticas, em particular para a mensuração das propriedades de investimento, na medida em que, para efeitos de tributação, o respetivo ganho ou perda só será considerado no período da alienação desses ativos (Silva, 2011). Assim sendo, a adoção do modelo do justo valor dará lugar a correções no quadro 07 da modelo 22 em todos os períodos em que tenha havido lugar a ajustamentos de justo valor. Relativamente às empresas que optaram pelo modelo do custo não nos foi possível concluir acerca da razão que as levou a seguir tal política, se por opção ou por impossibilidade de determinar o justo valor dessas propriedades com razoável grau de fiabilidade.

iii_b. Instrumentos Financeiros

Na esfera contabilística, os elementos patrimoniais reconhecidos como instrumentos financeiros devem ser mensurados ao custo ou custo amortizado menos perdas por imparidade ou ao justo valor. Quando mensurados ao justo valor, se detidos para negociação e disponham de cotação oficial, as respetivas alterações de justo valor devem ser reconhecidas como resultado (NCRF 27, IAS 32 e 39). Por sua vez, para efeitos fiscais, os rendimentos ou gastos resultantes da aplicação do justo valor a instrumentos financeiros derivados ou a qualquer outro ativo ou passivo financeiro concorrem para a formação do lucro tributável, mas apenas nos períodos em que tais ativos sejam alienados (artigo 49.º, n.º 1 do CIRC). Também aqui, e à semelhança do que já referimos para as propriedades de investimento, os ajustamentos decorrentes da aplicação do justo valor a instrumentos financeiros apenas concorrem para efeitos de tributação no período em que haja lugar à sua alienação (Silva, 2011).

Com o objetivo de procurar perceber o impacto desta política contabilística, começamos por identificar a presença destes elementos patrimoniais no balanço das empresas em análise. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 19 que se segue.

Tabela 19: Reconhecimento de instrumentos financeiros no balanço

Instrumentos Financeiros	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Sim	9	12	30%	40%
Não	21	18	70%	60%

Fonte: Elaboração própria.

Os dados apresentados (Tabela 19) permitem concluir que, para o período em análise, a maioria das empresas estudadas não apresentam instrumentos financeiros no balanço. Mais concretamente, apenas 30% das empresas cotadas e 40% das empresas não cotadas reconheceram estes elementos. Neste seguimento, e com o objetivo de procurar dar mais algum alcance a esta análise, procurou-se perceber que tipo de instrumentos financeiros estão reconhecidos no balanço destas empresas e qual a política de mensuração adotada. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 20.

Tabela 20: Tipos de Instrumentos Financeiros reconhecidos pelas empresas e política de mensuração

Tipos de Instrumentos Financeiros	Nº de empresas		Nº de empresas (%)		Modelo de mensuração	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas	Justo Valor	Outro
Outros Ativos Financeiros (OAF)	5	8	56%	67%	x	
Outros Passivos Financeiros (OPF)	2	1	22%	8%	x	
OAF e OPF	2	3	22%	25%	x	

Fonte: Elaboração própria.

Os instrumentos financeiros detidos por estas empresas são diversos (Tabela 20) e vêm sendo mensurados ao justo valor, como determina o normativo (NCRF 27, IAS 32 e 39), pelo que se espera encontrar correções no Quadro 07 da Modelo 22 destas empresas e com impacto no montante de ID a reconhecer.

iv. Revalorização dos ativos fixos tangíveis e intangíveis

O modelo contabilístico, nacional e internacional, preconiza que os ativos fixos sejam, no seu reconhecimento inicial, valorizados ao custo e no reconhecimento subsequente mantidos ao custo ou ao custo revalorizado (NCRF 6, 7 e 12 e IAS 16, 36 e 38). Ou seja, o modelo de revalorização surge como alternativa à mensuração ao custo, oferecendo-se assim a possibilidade de revalorizar a QE do ativo desde que o seu justo valor possa ser mensurado de uma forma fiável (Conceição, 2015). As revalorizações podem, no entanto, não ser feitas com um carácter sistemático, como determina o normativo contabilístico, e acontecerem pontualmente para corrigir unicamente o efeito de desvalorização monetária. Estas revalorizações encontram suporte em Portaria a publicar anualmente pelo Ministério das Finanças, com os respetivos coeficientes de correção monetária a aplicar, e são

apelidadas de revalorizações com suporte legal. Contudo, independentemente do tipo de revalorização que venha a ser feita, sistemática ou pontual, a prática das revalorizações tem implicações na determinação do resultado fiscal, na medida em que, para esse efeito (fiscal), o excedente do gasto com a depreciação/amortização resultante dos ativos revalorizados só será aceite em 60%, se a revalorização tiver sido feita com suporte legal (Portaria) e em 0% se as revalorizações assumirem um carácter técnico (sem suporte legal). Considerando que a opção pela revalorização tem implicações na determinação da matéria coletável, na medida em que gera uma diferença temporária, equivalente a 40% ou a 100% do acréscimo de gasto com a depreciação/amortização dos ativos em causa, procurou perceber-se se as empresas tendem ou não a optar pelo modelo de revalorização na mensuração subsequente dos seus ativos fixos e os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 21 que se segue.

Tabela 21: Modelo de mensuração dos ativos fixos no reconhecimento subsequente

Modelo de mensuração dos ativos fixos	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Modelo do custo	29	30	97%	100%
Modelo de revalorização	1	0	3%	0%

Fonte: Elaboração própria.

A análise à Tabela 21 permite constatar que a esmagadora maioria das empresas mensuram os seus ativos fixos (tangíveis e intangíveis) com base no modelo do custo. De entre as empresas estudadas, apenas uma das empresas cotadas utiliza o modelo de revalorização, o que permite concluir que estas empresas tendem a seguir o modelo de referência previsto pela norma contabilística (NCRF 6, 7 e 12 e IAS 16, 36 e 38), uma conclusão que não deixa de traduzir um certo conservadorismo, geralmente associado às práticas apresentadas para as empresas em Portugal e, mais concretamente, o facto de Portugal não dispor de mercados ativos para a generalidade destes ativos, o que dificulta a obtenção dos respetivos justos valores com suficiente grau de fiabilidade (Santos, 2017). O facto da esmagadora maioria das empresas adotar o modelo de custo para a mensuração dos AFT pode ser consequência do facto de este ir de encontro ao normativo fiscal, pois o modelo de revalorização não se encontra previsto na lei fiscal, logo, caso seja utilizado, implica uma série de correções ao lucro fiscal decorrentes da sua aplicação (Santos, 2017).

v. Provisões

No âmbito do normativo contabilístico (NCRF 21 e IAS 37) uma provisão deve ser reconhecida quando: (i) a entidade tenha uma obrigação presente (legal ou construtiva) resultante de um acontecimento passado; (ii) seja provável que um exfluxo de recursos que incorporem benefícios económicos será necessário para liquidar a obrigação; e (iii) a obrigação possa ser mensurada com fiabilidade. Quando estas condições não se verificarem cumulativamente haverá lugar à divulgação de um passivo contingente.

Por sua vez, de acordo com o normativo fiscal, as provisões serão geralmente dedutíveis (fiscalmente aceites) apenas quando a obrigação for liquidada (artigoº 39.º e 40.º do CIRC), exceto para situações muito limitadas e previstas no CIRC, como oportunamente referido (Tabela 5), de que são exemplo as garantias a clientes, em que são aceites para efeitos de determinação da matéria coletável no próprio ano da sua constituição. De salientar, a propósito, que o valor a reconhecer como provisão se calcula com recurso ao valor presente para efeitos contabilísticos, enquanto a norma fiscal determina que este valor seja dado pelo quociente entre o valor inicialmente reconhecido e o número de anos até à liquidação da obrigação. Contudo, e independentemente da fórmula de cálculo, o momento do seu reconhecimento é geralmente diferente, pelo que o gasto com provisões produz uma diferença temporária entre a base contabilística e a base fiscal (Liberato, 2018).

Em concordância, foram analisadas as demonstrações financeiras destas empresas, primeiramente com o objetivo de identificar provisões no balanço para o período e, posteriormente o anexo, para se identificar a política contabilística subjacente ao reconhecimento e mensuração das provisões. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 22 que se segue.

Tabela 22: Reconhecimento de provisões e política contabilística

Provisões no balanço	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Sim	29	20	97%	67%
Não	1	10	3%	33%
Política Seguida				
Contabilística	30	30	100%	100%
Fiscal	-	-	-	-

Fonte: Elaboração própria.

A análise (Tabela 22) efetuada permite concluir que a esmagadora maioria das empresas cotadas (97%) e um número muito representativo das não cotadas (67%) têm provisões reconhecidas no balanço, o que não deixa de traduzir os riscos que estas empresas correm como consequência do desenvolvimento das suas atividades e que, em concordância, dão conta disso nas suas demonstrações financeiras. A forma como o fazem segue as políticas contabilísticas, como preceituado pelo normativo, ou seja, quando a obrigação se torne exigível e não apenas quando houver lugar à sua liquidação, como determina o normativo fiscal. Este facto corrobora a existência de uma certa “independência” ou não influência do normativo fiscal no momento em que o órgão de gestão destas empresas escolheu as suas políticas contabilísticas.

vi. Subsídios relacionados com ativos não correntes

No plano contabilístico (NCRF 22, IAS 20) e, tal como também referido por Silva e Pereira (2018), os subsídios relacionados com ativos não correntes devem ser reconhecidos quando exista certeza de que a entidade irá cumprir as condições que lhe estão associadas e que tais subsídios sejam recebíveis, sendo inicialmente reconhecidos no capital próprio e no reconhecimento subsequente como rendimento do período, durante o tempo necessário para os balancear com os gastos relacionados, ou mantidos no capital próprio se relacionados com bens não amortizáveis (NCRF 22, §§ 12 a 22; IAS 20). Por sua vez, o enquadramento fiscal dos subsídios que respeitem ao financiamento de ativos fixos tangíveis depreciáveis e de ativos intangíveis amortizáveis determina que estes sejam imputados ao lucro tributável, pela via da sua imputação através da rubrica variações patrimoniais positivas (alínea d) do art.º 22.º), ou na proporção da depreciação e amortização (artigo 22º do CIRC; Silva & Pereira, 2018). Ou seja, a sua relevância fiscal depende da sua inclusão no resultado líquido (artigo 20º do CIRC), ainda que só seja aceite uma parte do subsídio atribuído, na proporção da depreciação e/ou amortização respetiva (alíneas a), b) e c) do artigo 22º). Não parece haver, à partida, diferenças de entendimento entre o normativo contabilístico e o normativo fiscal, a menos que esta surja pela via da definição da política da vida útil, tal como já tivemos oportunidade de referir (ponto i.), uma vez que a imputação dos subsídios a resultados se faz ao longo da vida útil dos bens que deram lugar ao subsídio. Contudo, e independentemente disso, os subsídios ao investimento são inicialmente reconhecidos no capital, ou seja, como uma variação patrimonial positiva, e só posteriormente imputados a resultados, o que equivale por dizer que geram diferenças temporárias tributáveis (PID) no ano do seu recebimento

Em concordância, começamos por procurar identificar a existência de subsídios ao investimento nas empresas objeto de estudos para se poder aferir sobre a relevância ou não desta diferença, e os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 23 que se segue.

Tabela 23: Reconhecimento de subsídios no capital próprio

Tem subsídios	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não Cotadas
Sim	0	10	0%	33%
Não	30	20	100%	67%

Fonte: Elaboração própria.

Tal como se pode verificar através da análise da Tabela 23 nenhuma das empresas cotadas reconheceu subsídios relacionados com ativos não correntes nos seus capitais próprios no período em análise e, quanto às empresas não cotadas, o número daquelas que o faz é reduzido, na medida em que apenas se verifica em 33%. Estes resultados mostram à partida que o impacto dos ID a reconhecer como resultado do reconhecimento de subsídios será, neste estudo, pouco relevante. Podemos intuir, ainda que sem se poder confirmar, que estas empresas, em particular as cotadas, contam com fontes de financiamento alternativas e que eventualmente consideram mais atrativas que o recurso a subsídios.

A análise que acabámos de apresentar e cujos principais resultados se procurou sistematizar (Tabelas 17 a 23) permitem concluir que a tendência observada nestas empresas, relativamente à definição das políticas contabilísticas estudadas, se apresenta com um certo grau de independência relativamente a uma certa influência da norma fiscal. Esta conclusão é contrária à teoria que, de certa forma, aponta para uma certa influência da fiscalidade e que tende a ser maior nas empresas de menor dimensão (Figueiredo, 2016; Pereira, 2013). Ou seja, que em Portugal o grau de influência da fiscalidade na contabilidade é tanto maior quanto menor for a dimensão da empresa (Cuzdriorean et al., 2009). Os resultados agora obtidos e aqui apresentados mostram que esta influência não parece existir relativamente à definição da política de amortização/depreciação dos ativos fixos (método, definição e revisão da vida útil); relativamente ao reconhecimento de perdas por imparidade que, ainda que sem se poder confirmar, tudo leva a crer não haver influência do normativo fiscal na definição desta política contabilística, contrariamente ao defendido pela teoria (Góis & Nascimento, 2012); no que respeita aos ajustamentos decorrentes da utilização do justo valor; ao reconhecimento das provisões ou no que respeita à reavaliação de ativos fixos tangíveis.

De referir, a propósito, que estes resultados poderão, de certa forma, estar relacionados com as características da amostra. Recordamos, a respeito, que as empresas que integram a amostra são maioritariamente grandes (60% das cotadas e 47% das não cotadas), pelo que fogem um pouco à tipologia dominante em Portugal, onde o tecido empresarial é maioritariamente formado por PME (99%) e, dentro destas, por microempresas (96%) (PORDATA, 2019). Este resultado reveste particular importância no momento de discutir os resultados aqui apresentados, na medida em que as conclusões a extrair, e que de certa forma parecem divergir do padrão que vem sendo apresentado pela teoria, podem ser justificadas, pelo menos em parte, com as características da amostra. Para além da dimensão, o elevado número de subsidiárias que as empresas da amostra detêm no estrangeiro, e que poderá justificar a sua opção pelas IAS/IFRS, pode explicar também a existência de uma maior independência relativamente à fiscalidade no momento em que selecionam as suas políticas contabilísticas. Acresce, como eventual variável explicativa, o facto de ao longo dos últimos anos (todo o período em que incidiu o estudo) não ter havido qualquer publicação de diplomas a permitir a revalorização de ativos fixos, ou seja, as empresas objeto de estudo, ao não reconhecerem a existência de qualquer benefício fiscal com a revalorização, optaram por não a praticar.

2.3.2. Decorrente do efeito da norma fiscal no reconhecimento do gasto de imposto

A fiscalidade, ainda que partindo do resultado contabilístico para chegar ao resultado fiscal, estabelece um conjunto de normas muito particulares, fazendo com que os critérios a seguir para o reconhecimento do que é rendimento e gasto para efeitos de determinação do gasto de imposto não possa ser interpretado de forma linear, relativamente aos conceitos subjacentes. Se, por um lado, a contabilidade

“trata o imposto calculado sobre o resultado contabilístico como um gasto de imposto, independentemente do período em que se torne tributável, para reportar nas demonstrações financeiras o montante do imposto correspondente às operações realizadas” (Cunha, & Rodrigues, p. 106), ou seja, procede à especialização do reconhecimento do gasto de imposto em função das consequências fiscais, admitindo e aceitando as diferenças de normativo, prática que se traduz no reconhecimento de gasto de imposto por ID (NCRF 25; IAS 12); por outro, a fiscalidade vem ainda tributar, autonomamente, sob o argumento da aplicação de uma taxa especial a certas rubricas que, no sentido literal do conceito, são gastos puros, proceder à arrecadação de mais impostos, independentemente de o resultado fiscal o fazer prever ou não.

Assim, e com o objetivo de verificar os efeitos fiscais de tais transações, procedemos a uma análise exaustiva aos relatórios e contas das empresas em estudo, começando por verificar a aplicação do método de cálculo do imposto corrente. Confirmámos que é calculado e contabilizado tendo por base o preconizado no normativo contabilístico, NCRF 25 e IAS 12, respetivamente para empresas não cotadas e cotadas. Foi considerado, para o efeito, os resultados tributáveis das empresas incluídas na consolidação ou o resultado antes dos impostos, de acordo com a legislação fiscal em vigor à data da demonstração da posição financeira, considerando para os períodos intercalares a melhor estimativa anual efetiva de imposto. Também o ID é calculado com base no método da responsabilidade do balanço, determinada com base nas diferenças temporárias entre os valores contabilísticos dos ativos e passivos e a respetiva base de tributação. Para a determinação do ID é utilizada a taxa de imposto que se espera que esteja em vigor no período em que as diferenças temporárias serão revertidas. Caso não exista informação para tal, a taxa utilizada é a vigente à data de elaboração das demonstrações financeiras como também determina o normativo (NCRF 25; IAS 12).

Em coerência com o raciocínio delineado, com o objetivo de verificar o volume de ID, e considerando-se à partida que todas as empresas reconheceram ID, na medida em que a principal conclusão da análise anterior – principais políticas contabilísticas adotadas e potencialmente associadas a situações identificadas como geradoras de diferenças entre a base contabilística e a fiscal – é a de que a escolha das políticas contabilísticas nestas empresas não parece ter sido influenciada pelo normativo fiscal. Começámos, assim, por procurar identificar as empresas com ID reconhecidos no balanço e os resultados obtidos permitiram elaborar a Tabela 24 que a seguir se apresenta.

Tabela 24: Número de empresas que reconhecem ID

ID no balanço	Nº de empresas		Nº de empresas (%)	
	Cotadas	Não Cotadas	Cotadas	Não cotadas
Sim	30	20	100,0%	66,7%
Não	0	10	0,0%	33,3%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 24 permite confirmar que a generalidade das empresas reconheceu ID no período em análise, a totalidade da amostra no caso das empresas cotadas e uma percentagem muito significativa (66,7%) de empresas não cotadas. Da totalidade da amostra, apenas um terço das empresas não cotadas não reconheceu ID no período em análise. Com o objetivo de dar um outro alcance a este resultado, procurámos perceber de que tipo de empresas se trata, designadamente a sua dimensão, de forma a confirmar, ou não, se existe alguma relação entre as variáveis – reconhecimento de ID e dimensão da empresa. Os resultados obtidos constam da Tabela 25 que se segue.

Tabela 25: Dimensão das empresas que não reconhecem ID

Dimensão	Nº de Empresas	Nº de Empresas (%)
PME	9	90%
Grandes Empresas	1	10%

Fonte: Elaboração própria.

Com base na análise da Tabela 25 pode concluir-se que a esmagadora maioria das empresas que não reconheceu ID no período são do tipo PME, resultado que se encontra em linha com as principais conclusões apresentadas pelas fontes empíricas consultadas. Por exemplo, Ferreira (2014) conclui que a percentagem de empresas que reconhecem ID aumenta em função da sua dimensão, tal como Cunha e Rodrigues (2014), que também concluíram que a dimensão das empresas tem implicação na adoção do modelo de contabilização do gasto por ID, mais concretamente, que a dimensão das empresas tende a ter grande significância neste particular.

No mesmo sentido, mas agora com o objetivo de obter uma maior compreensão acerca das empresas que não reconhecem ID, procurámos investigar a natureza do seu resultado, mais concretamente, se é ou não positivo, para se indagar sobre uma eventual relação entre o reconhecimento de ID e a natureza do resultado contabilístico das empresas. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 26 que se segue.

Tabela 26: Resultado contabilístico das empresas que não reconhecem ID

Resultado contabilístico	Nº de empresas	Nº de empresas (%)
Positivo	2	20%
Negativo	8	80%

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados obtidos, conforme Tabela 26, permitem constatar que as empresas que não reconhecem ID apresentam maioritariamente um resultado contabilístico negativo. Ainda que não se possa contrastar este resultado com a teoria, e muito menos generalizá-lo, pelas limitações deste estudo, a verdade é que não se pode deixar de destacar o resultado, porquanto 80% é uma percentagem muito significativa.

Prosseguindo assim com a análise, fomos procurar perceber se existe alguma relação entre o fator internacionalização das empresas e o não reconhecimento de ID. Mais concretamente, analisar se as empresas que não reconhecem ID possuem ou não subsidiárias no estrangeiro. Os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 27 que se segue.

Tabela 27: Internacionalização das empresas que não reconhecem impostos diferidos.

Subsidiárias no estrangeiro	Nº de empresas	Nº de empresas (%)
Sim	0	0%
Não	10	100%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 27 permite constatar que as empresas que não reconhecem ID têm em comum o facto de não possuírem subsidiárias no estrangeiro. Este resultado está em linha com a teoria, mais concretamente com os resultados apresentados por Cunha e Rodrigues (2014) que, a respeito, concluíram que as empresas que possuem subsidiárias no estrangeiro tendem a reconhecer nas suas demonstrações financeiras os efeitos tributários (ID) provocados pelas respetivas operações.

Assim, e em jeito de síntese, cabe referir que a análise que acabámos de desenvolver e cujos principais resultados se procurou sistematizar (Tabelas 24 a 27) permitem concluir que o reconhecimento de ID apresenta uma relação direta com a dimensão da empresa, tendendo a ser maior nas empresas de maior dimensão (Ferreira, 2014; Cunha & Rodrigues, 2014). Concluímos, também, que um menor reconhecimento pode estar relacionado com o reduzido grau de internacionalização (Cunha & Rodrigues, 2014) e, ainda que sem se poder contrastar ou confirmar, que as empresas de menor dimensão, com resultado negativo e reduzido grau de internacionalização apresentam uma menor tendência para o reconhecimento de ID (Ferreira, 2014; Cunha & Rodrigues, 2014).

Prosseguimos a análise, mas agora concentrada nas empresas que reconheceram ID (Tabela 24), ou seja, 100% das cotadas (30 empresas) e aproximadamente 67% (20 empresas) das não cotadas. Neste particular, iniciamos com o objetivo de procurar perceber a formação do imposto sobre o rendimento na sua componente de ID. Para o efeito, procurámos identificar as situações que justificam as principais diferenças, ou seja, a origem dos ID (conforme Tabelas 28 e 29) e, na continuação, qual o peso relativo do imposto estimado e do imposto corrente efetivo no RAI dessas empresas (Tabelas 30 e 31). Como nem todas as empresas apresentam informação suficiente para tornar possível o desenvolvimento desta análise, alertamos que a mesma se circunscreve às empresas em que tal nos foi possível. Considerámos, assim, 24 empresas cotadas, de um total de 30 que apresentam ID reconhecidos no balanço para o período em análise, e 20 empresas não cotadas, a totalidade das empresas que reconheceram ID no período.

Recordamos, a propósito, que apenas as diferenças temporárias originam ID e, dentro destas, que as diferenças temporárias tributáveis originam PID e as diferenças temporárias dedutíveis originam AID.

Os resultados obtidos apresentam-se nas Tabelas 28 e 29 que se seguem, para AID e PID, respetivamente, e procuram ilustrar os valores médios obtidos para o período e para os dois subconjuntos utilizados, empresas cotadas e não cotadas.

Tabela 28: Diferenças temporárias que justificam o reconhecimento de AID

Diferenças temporárias originárias de Impostos Diferidos	Cotadas (%)	Não Cotadas (%)
Ativos por Impostos Diferidos		
Prejuízos fiscais reportáveis	27,3%	17,9%
Provisões tributadas não aceites fiscalmente	20,8%	23,1%
Perdas por imparidade de ativos não aceites fiscalmente	9,1%	28,2%
Benefícios fiscais	7,8%	-
Benefícios aos empregados	6,5%	7,7%
Mais-valias contabilísticas	5,2%	5,1%
Instrumentos Financeiros (valorização)	3,9%	-
Imparidades de clientes cobrança duvidosa	3,9%	-
Ajustamentos de AFT	2,6%	-
Imparidades de inventários	2,6%	-
Subsídios ao Investimento	1,3%	-
Responsabilidade por planos benefícios diferidos	1,3%	-
Imparidades de ativos financeiros detidos para venda	1,3%	-
Harmonização do critério das amortizações	1,3%	-
Margens em inventários	1,3%	-
Outros ajustamentos de consolidação	1,3%	-
Diferenças cambiais não aceites fiscalmente	1,3%	-
Terrenos e edifícios	1,3%	-
Amortização de ativos	-	7,7%
Investimentos	-	2,6%
Reavaliações	-	2,6%
Valorização goodwill	-	2,6%
Outros créditos fiscais	-	2,6%

Fonte: Elaboração própria com base nos relatórios e contas.

Os resultados obtidos (Tabela 28) evidenciam que as diferenças temporárias que mais justificam o reconhecimento de AID nas empresas cotadas são, principalmente, os prejuízos fiscais reportáveis (27,3%) e as provisões tributadas (20,8%). Por outro lado, de entre as diferenças temporárias que menos peso têm no reconhecimento de impostos diferidos destacam-se os subsídios ao investimento, diferenças cambiais e ajustamentos de consolidação. Relativamente ao subgrupo das empresas não cotadas, as perdas por imparidade e as provisões não aceites fiscalmente são as razões mais causadoras de diferenças temporárias tributáveis (AID), com as perdas por imparidade a responderem por 28,2% das diferenças encontradas e as provisões por 23,1%. De entre as diferenças que menos peso têm na formação de AID são as reavaliações (2,6%) e a valorização do *goodwill* (2,6%). Estes resultados vão ao encontro do apresentados por Malic (2015), que num estudo desenvolvido havia

concluído que o reporte de prejuízos fiscais e as provisões não aceites para efeitos fiscais se encontravam no conjunto das operações contabilísticas apresentadas para justificar as diferenças entre resultados, contabilístico e fiscal.

Os resultados agora apresentados permitem concluir também que as provisões não aceites fiscalmente respondem por uma percentagem significativa das diferenças temporárias identificadas, pelo que são neste estudo apresentadas como justificativas do reconhecimento de AID tanto para as empresas cotadas como para as não cotadas. Queremos acreditar que esta mesma conclusão se prende com o facto de em ambas as empresas estudadas, cotadas e não cotadas, se observar o critério contabilístico para o reconhecimento das provisões, ou seja, reconhecidas quando a obrigação se torna exigível, e não apenas quando as provisões sejam liquidadas, como determina a norma fiscal. O mesmo se pode concluir relativamente ao reconhecimento de perdas por imparidade. Ou seja, tal como foi possível concluir (Tabela 16), a esmagadora maioria das empresas (cotadas e não cotadas) realiza anualmente o teste de imparidade à QE, o que nos levou a aduzir que não existe influência da fiscalidade no momento das empresas selecionarem a política contabilística para o tratamento destas perdas, decorrentes do sobre valor escriturado para a quantia recuperável, ou seja, que estas empresas reconhecem perdas potenciais, tal como preceituado no normativo contabilístico, originando-se, assim, o reconhecimento de AID. A base contabilística permanecerá diferente da base fiscal até que as perdas em causa se tornem efetivas.

Na continuação (Tabela 29) apresentam-se os resultados obtidos relativamente às principais causas geradoras de diferenças temporárias tributáveis em termos médios para o período, ou seja, as que estão na origem do reconhecimento de PID, para os dois subconjuntos de empresas em estudo (cotadas e não cotadas).

Tabela 29: Diferenças temporárias que justificam o reconhecimento de PID

Diferenças temporárias originárias de impostos Diferidos	Cotadas (%)	Não cotadas (%)
Passivos por Impostos Diferidos		
Reavaliação de AFT	28,2%	35,0%
Benefícios de Reforma	10,3%	-
Reavaliações resultantes de reavaliações legais efetuadas geradas com alienações de imobilizações	10,3%	-
Instrumentos Financeiros derivados ao justo valor	5,1%	10,0%
Menos-valias contabilísticas diferidas intra-grupo	5,1%	-
Propriedades de investimento	5,1%	-
Amortizações não aceites fiscalmente	5,1%	-
Subsídios ao investimento	5,1%	15,0%
Ajustamento das amortizações e subsídios		15,0%

Fonte: Elaboração própria com base nos relatórios e contas.

Tabela 29: Diferenças temporárias que justificam o reconhecimento de PID (continuação)

Diferenças temporárias originárias de Impostos Diferidos	Cotadas (%)	Não cotadas (%)
Passivos por Impostos diferidos		
Extensão da vida útil dos AFT	2,6%	-
Justo valor dos ativos biológicos	2,6%	5,0%
Justo valor dos AFT	2,6%	-
Ganhos tributados em períodos futuros	2,6%	-
Diferenças cambiais não aceites fiscalmente	2,6%	-
Marcas adquiridas em concentrações empresariais	2,6%	-
Mais-valias suspensas	2,6%	-
Excedentes de revalorização	2,6%	10,0%
Proveitos diferidos para efeitos fiscais	2,6%	-
Amortização fiscal do <i>goodwill</i>	2,6%	-
Diferenças de critérios valorimétricos de inventários	-	5,0%
Diferenças de critérios valorimétricos de ativos tangíveis	-	5,0%

Fonte: Elaboração própria com base nos relatórios e contas.

A análise à Tabela 29 permite constatar que a diferença temporária que mais gera PID é a reavaliação de ativos fixos tangíveis, que responde por 28,2% destas diferenças encontradas nas empresas cotadas e por 35% nas não cotadas. Relativamente às diferenças temporárias com menos peso na geração de PID, nas empresas cotadas destaca-se a utilização do justo valor em ativos fixos e ativos biológicos, diferenças cambiais ou a amortização fiscal do goodwill, com um peso médio para ambas de 2,6%, enquanto nas empresas não cotadas, as operações que menos geram diferenças temporárias traduzidas no reconhecimento de PID resultam das diferenças de critérios valorimétricos em inventários e ativos tangíveis, com um peso médio de 5,0% para ambas.

Assim, e globalmente, podemos concluir que, de uma forma geral, os AID são fundamentalmente justificados pela existência de prejuízos fiscais reportáveis, provisões e perdas por imparidade não aceites para fins fiscais, ao passo que os PID são gerados, maioritariamente, pela reavaliação de ativos fixos tangíveis. Estas operações originam ID pelo facto de as empresas procederem à seleção das políticas contabilísticas que estão subjacentes ao reconhecimento destes factos procurando assegurar uma certa independência relativamente à norma fiscal, tal como já havíamos concluído. Na verdade, os resultados agora obtidos (Tabelas 24 a 29) tendem a corroborar a análise antes apresentada (ponto 2.3.1), e que já havia permitido concluir relativamente a um certo grau de independência de uma certa influência da norma fiscal na definição das principais políticas contabilísticas nas empresas objeto de estudo.

Consideramos assim que, relativamente ao objetivo colocado, de responder à questão de investigação – As empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados? – que a primeira fase, desenvolvida com o objetivo de dar resposta à primeira, já foi conseguida, concluindo-se pela existência de uma significativa independência no momento da definição das principais políticas contabilísticas nestas empresas.

Prosseguimos para a segunda fase, procurando responder à segunda parte do objetivo colocado – o impacto ao nível do resultado, mais concretamente, de avaliar o efeito da norma fiscal no reconhecimento do gasto de imposto. Para o efeito, começamos por procurar analisar a dimensão do imposto estimado e do imposto corrente efetivo, procurando relacioná-los com o resultado antes de impostos (RAI). Recordamos, a respeito, que o imposto efetivo corrente compreende as tributações autónomas (TA) e as diferenças definitivas. Os resultados obtidos, que se apresentam nas Tabelas 30 e 31 que se seguem, foram calculados em termos médios para o período, para as empresas cotadas e não cotadas, respetivamente. Recordamos, ainda, que tal como já foi adotado no início desta investigação, a análise que a seguir se descreve foi realizada tomando por base apenas as empresas que, para o efeito, apresentam nos seus relatórios e contas informação suficiente, designadamente no que respeita à formação e ao peso do imposto estimado, assim como do imposto corrente efetivo no RAI.

Tabela 30: Peso Relativo do Imposto Estimado e Corrente Efetivo no RAI: empresas cotadas

Empresa	RAI (Média)	Imposto Estimado	% Relativa	Imposto corrente efetivo	% Relativa
Vista Alegre	2 008 333,33 €	294 000,00 €	14,6%	455 000,00 €	22,7%
Toyota Caetano	9 428 659,33 €	2 228 180,33 €	23,6%	1 599 441,67 €	17,0%
Teixeira Duarte	49 177 333,33 €	25 613 666,67 €	52,1%	42 855 666,67 €	87,1%
Sumol + Compal	14 093 742,00 €	6 039 428,76 €	42,9%	3 724 356,67 €	26,4%
SONAE	206 408 746,67 €	21 316 120,00 €	10,3%	9 599 165,33 €	4,7%
REN	189 061 666,67 €	49 260 333,33 €	26,1%	67 316 000,00 €	35,6%
NovaBase	6 380 666,67 €	2 043 000,00 €	32,0%	1 766 666,67 €	27,7%
NOS	122 851 333,33 €	23 948 000,00 €	19,5%	13 380 666,67 €	10,9%
MotaEngil	88 905 333,33 €	27 974 000,00 €	31,5%	43 105 333,33 €	48,5%
Media Capital	26 953 946,67 €	8 224 644,67 €	30,5%	7 919 443,00 €	29,4%
CTT	77 315 800,33 €	23 621 458,67 €	30,6%	20 975 933,67 €	27,1%
Jerónimo Martins	594 602 333,33 €	132 930 666,67 €	22,4%	138 479 666,67 €	23,3%
INAPA	836 333,33 €	1 703 666,67 €	203,7%	1 671 666,67 €	199,9%
Impresa	-2 786 165,67 €	2 169 328,67 €	177,9%	2 396 994,33 €	186,0%
Ibersol	25 756 934,00 €	3 956 397,00 €	15,4%	3 834 700,33 €	14,9%
COMPTA	531 829,33 €	243 702,00 €	45,8%	289 170,00 €	54,4%
Cofina	7 054 203,67 €	2 233 757,33 €	31,7%	1 503 060,00 €	21,3%
COPAM	738 188,76 €	158 950,47 €	21,5%	151 243,13 €	20,5%
OLI	4 405 107,67 €	737 516,33 €	16,7%	959 035,33 €	21,8%
Altri	122 279 491,67 €	25 373 097,33 €	20,8%	26 444 127,33 €	21,6%
Média	77 300 190,89 €	18 003 495,74 €	43,5%	19 421 366,87 €	45,0%

Fonte: Elaboração própria.

A análise à Tabela 30 permite verificar que, à exceção da Impresa, as empresas apresentam, para o período em análise, valores médios do RAI positivos. Que o imposto estimado, que diz respeito ao imposto apresentado pelas empresas na demonstração dos resultados, apresenta valores bastante elevados e, em alguns casos (exemplo da Inapa e da Impresa) com valores que respondem por um peso no RAI de 203,7% e 177,9%, respetivamente, o que significa que, tendencialmente, as empresas estudadas tendem a suportar um gasto de imposto que é mais, e muito mais, do que o imposto que resultaria da aplicação de uma taxa média de IRC. Relativamente ao imposto corrente efetivo, valor que não compreende os ID, os resultados mostram valores que, ainda que individualmente registem algumas discrepâncias, em termos médios são relativamente próximos (45%) dos valores do imposto estimado (43,5%). Para uma melhor perceção destes resultados procedemos à sua representação gráfica, conforme figura 1 que a seguir se apresenta, e onde se ilustra as tendências identificadas para o RAI, imposto estimado e imposto corrente efetivo.

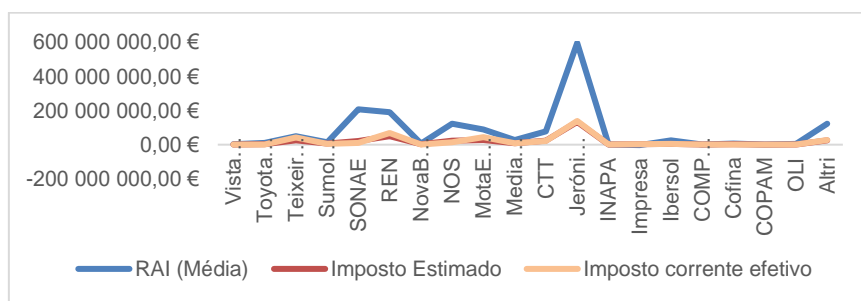


Figura 1: Tendência do Imposto Estimado e Corrente efetivo nas empresas cotadas.

Fonte: Elaboração própria.

A análise à Figura 1 permite reforçar as conclusões anteriormente retiradas (Tabela 30), uma vez que, como pode ser observado, o imposto estimado e o imposto corrente efetivo tendem a sobrepor-se, permitindo concluir que, aquando da realização da estimativa de imposto, as empresas entraram já em linha de conta com as correções necessárias, decorrentes das diferenças entre os normativos. O gráfico ilustra também as situações em que o RAI é negativo, como é o caso da Impresa (-2 786 165,67€), mas que suporta um gasto de imposto para o período significativo. Ainda que, neste estudo, esta situação se verifique apenas para uma empresa, a verdade é que esta situação é recorrente, ou seja, ainda que, por princípio, o gasto de imposto tenda a aumentar com o crescimento dos resultados, o inverso também pode ser válido, ou seja, que o modelo fiscal em vigor em Portugal não tributa apenas os rendimentos.

Prosseguimos com idêntica análise, ainda que aplicada ao subconjunto das empresas não cotadas, e os resultados obtidos são os que se apresentam na Tabela 31 que se segue.

Tabela 31: Peso relativo do imposto estimado e corrente efetivo no RAI: empresas não cotadas.

Empresa	RAI (Média)	Imposto Estimado	% Relativa	Imposto corrente efetivo	% Relativa
Visabeira	35 541 877,33 €	11 080 824,33 €	31,2%	10 927 283,67 €	30,7%
Sogrape	24 891 309,00 €	6 282 711,00 €	25,2%	7 232 627,33 €	29,1%
Grupo Barraqueiro	9 213 618,00 €	2 570 552,33 €	27,9%	2 162 520,33 €	23,5%
CP	-176 366 256,00 €	1 541 675,00 €	100,9%	335 702,33 €	100,2%
Águas de Portugal	168 178 692,00 €	45 339 467,67 €	27,0%	44 995 672,00 €	26,8%
Efacec	-1 554 216,00 €	1 323 703,00 €	185,2%	1 779 127,33 €	214,5%
Companhia das Lezírias	2 845 116,33 €	616 130,67 €	21,7%	533 291,33 €	18,7%
Valorpneu	2 919 082,97 €	16 439,86 €	0,6%	16 439,86 €	0,6%
AON Portugal	1 371 475,33 €	384 098,67 €	28,0%	385 056,33 €	28,1%
INCM	24 848 000,00 €	6 477 000,00 €	26,1%	7 192 666,67 €	28,9%
Cotec	-70 776,00 €	5 109,33 €	107,2%	- €	0,0%
Invest Braga	-36 442,22 €	9 382,12 €	125,7%	- €	0,0%
EEM	7 802 917,00 €	2 471 182,33 €	31,7%	654 091,33 €	8,4%
Carclasse	2 412 053,03 €	773 007,13 €	32,0%	739 761,76 €	30,7%
Fed. Port. Padel	-6 058,33 €	899,00 €	114,8%	899,00 €	114,8%
Ramos Ferreira	1 128 595,00 €	481 454,00 €	42,7%	- €	0,0%
ISQ	1 180 533,88 €	351 363,93 €	29,8%	62 657,23 €	5,3%
APDC	27 974,21 €	709,45 €	2,5%	709,45 €	2,5%
Fertagus	620 809,22 €	118 208,88 €	19,0%	118 208,88 €	19,0%
STCP	-24 423 971,05 €	14 600,61 €	100,1%	14 600,61 €	100,1%
Cascais dinâmica	41 995,31 €	39 866,94 €	94,9%	39 866,94 €	94,9%
Parques de Sintra	8 370 638,67 €	2 306 977,33 €	27,6%	1 875 511,00 €	22,4%
Inova	444 420,54 €	102 612,71 €	23,1%	134 994,23 €	30,4%
Inframoura	97 286,61 €	25 157,34 €	25,9%	25 157,34 €	25,9%
Média	3 728 278,12€	3 430 547,23 €	52,1%	3 301 118,54 €	39,8%

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados apresentados na Tabela 31 permitem constatar que, tal como já havíamos observado relativamente às empresas cotadas, que o valor do imposto estimado é, em geral, muito próximo do valor do imposto efetivamente pago pelas empresas. Verifica-se, também, que as empresas que apresentam valores médios para o RAI negativos, de que são exemplo a CP, Efacec, Cotec ou a Invest Braga, apresentam um valor de imposto efetivo, quer em termos absolutos quer relativos, muito significativo, o que leva a assumir que as empresas tendem a suportar um gasto de imposto muito superior ao exetável (considerando as taxas médias de IRC em vigor para o período). Não foi possível, no entanto, estabelecer qualquer tipo de relação entre este facto e as características das empresas, designadamente no que respeita à sua dimensão, na medida em que, por exemplo, a CP e a Efacec são empresas de grande dimensão enquanto a Cotec e a Invest Braga são microempresas.

Na continuação, apresenta-se a Figura 2, elaborada com o intuito de melhor se ilustrar estes resultados, designadamente no que respeita às tendências identificadas e respetivas diferenças entre o imposto estimado e o imposto corrente efetivo nas empresas não cotadas que compõem a amostra.

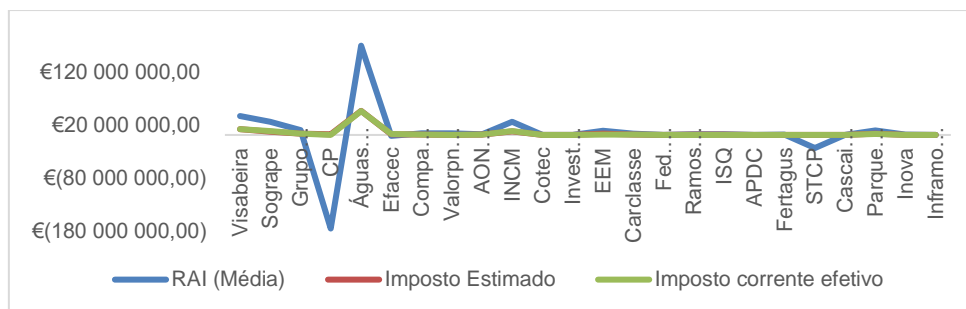


Figura 2: Tendência do Imposto Estimado e Corrente efetivo nas empresas não cotadas.

Fonte: Elaboração própria.

A principal conclusão que pode ser retirada da análise da Figura 2 é, tal como já se havia constatado relativamente às empresas cotadas, o facto de ser praticamente impercetível a diferença existente entre o imposto estimado e o imposto corrente efetivo, o que quer dizer que a estimativa de imposto, efetuada pela contabilidade para efeitos de reporte das DF, ficou muito próxima, como desejável, daquele que viria a ser o imposto efetivamente pago pelas empresas.

Globalmente, podemos concluir que os resultados apresentados, e que procurámos sistematizar nas Tabelas 30 e 31 e Figuras 1 e 2, para as empresas cotadas e não cotadas, respetivamente, permitem concluir pela existência de influência significativa do normativo fiscal no montante de gasto de imposto, ainda que mais notória nas empresas cotadas do que nas empresas não cotadas. Ou seja, os resultados apontam para um sistema fiscal que é muito penalizador, na medida em que as empresas objeto de estudo apresentam valores médios de imposto que tendem a ser substancialmente mais elevados do que os que resultariam da aplicação das taxas médias de IRC em vigor no período.

Com o objetivo de dar um outro alcance a esta constatação apresenta-se, na continuação, análise semelhante mas para procurar perceber a influência dos ID (Tabelas 32 e 33) e das tributações autónomas (TA) (Tabelas 34 e 35) no imposto efetivamente pago pelas empresas. Recordamos, uma vez mais, que a análise foi feita apenas para as empresas que, reconhecendo ID no período, apresentam informação suficiente, nomeadamente no que respeita a ambas as componentes do imposto (corrente e diferido) e às tributações autónomas (TA).

Em concordância, apresenta-se a Tabela 32, com a análise ao peso relativo dos AID e dos PID no imposto estimado, para o subconjunto das empresas cotadas, mas apenas para 18 dessas empresas, por serem aquelas que apresentavam informação suficiente para o efeito. Complementarmente, a sua representação gráfica (Figura 3).

Tabela 32: Influência dos ID no imposto estimado: empresas cotadas

Empresa	Imposto Estimado	Imposto Diferido			
		AID	% AID	PID	% PID
Vista Alegre	294 000,00 €	- €	0,0%	612 666,67 €	208,4%
Toyota Caetano	2 228 180,33 €	628 738,67 €	28,2%	- €	0,0%
Teixeira Duarte	25 613 666,67 €	17 242 000,00 €	67,3%	- €	0,0%
SONAE	21 316 120,00 €	11 716 954,67 €	55,0%	- €	0,0%
REN	49 260 333,33 €	- €	0,0%	16 470 333,33 €	33,4%
NovaBase	2 043 000,00 €	454 666,67 €	22,3%	207 000,00 €	10,1%
NOS	23 948 000,00 €	10 567 333,33 €	44,1%	- €	0,0%
MotaEngil	27 974 000,00 €	2 398 666,67 €	8,6%	16 766 000,00 €	59,9%
Media Capital	8 224 644,67 €	305 201,67 €	3,7%	- €	0,0%
CTT	23 621 458,67 €	2 833 423,67 €	12,0%	- €	0,0%
Jerónimo Martins	132 930 666,67 €	- €	0,0%	14 415 333,33 €	10,8%
Impresa	2 169 328,67 €	- €	0,0%	449 133,33 €	20,7%
Ibersol	3 956 397,00 €	754 556,67 €	19,1%	139 948,67 €	3,5%
COMPTA	243 702,00 €	14 028,33 €	5,8%	59 496,33 €	24,4%
Cofina	2 233 757,33 €	730 697,33 €	32,7%	- €	0,0%
COPAM	158 950,47 €	10 531,79 €	6,6%	2 824,46 €	1,8%
OLI	737 516,33 €	- €	0,0%	221 519,33 €	30,0%
Altri	25 373 097,33 €	1 671 061,00 €	6,6%	2 742 091,00 €	10,8%
MÉDIA	19 573 712,19 €	2 740 436,69 €	17,3%	2 893 685,91 €	23,0%

Fonte: Elaboração própria.

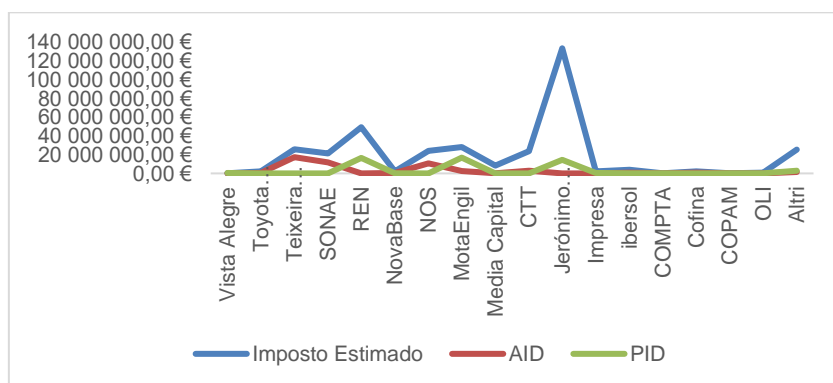


Figura 3: Influência dos ID no imposto das empresas cotadas.

Fonte: Elaboração própria.

A análise (Tabela 32 e Figura 3) permitem constatar que, globalmente, as empresas estudadas do subconjunto das cotadas apresentam uma percentagem média de AID de 17,3%, e de 23,0% para os PID, o que significa que, em termos médios, as empresas cotadas reconheceram no período em análise um maior volume de PID do que AID.

Relativamente às empresas não cotadas, os resultados obtidos apresentam-se na Tabela 33 e Figura 4, onde se apresenta o peso que os AID e/ou PID têm no total do imposto pago pelas empresas e respetiva representação gráfica.

Tabela 33: Influência dos ID no imposto: empresas não cotadas

Empresa	Imposto Estimado	Imposto Diferido			
		AID	% AID	PID	% PID
Visabeira	11 080 824,33 €	- €	0,0%	9 733 639,67 €	87,8%
Sogrape	6 282 711,00 €	- €	0,0%	381 437,67 €	6,1%
Grupo Barraqueiro	2 570 552,33 €	760 568,00 €	29,6%	352 536,00 €	13,7%
CP	1 541 675,00 €	851 419,33 €	55,2%	21 752,67 €	1,4%
Águas de Portugal	45 339 467,67 €	7 350 123,67 €	16,2%	7 006 328,00 €	15,5%
Efacec	1 323 703,00 €	146 350,33 €	11,1%	1 810 760,33 €	136,8%
Companhia das Lezírias	616 130,67 €	82 839,33 €	13,4%	- €	0,0%
AON Portugal	384 098,67 €	- €	0,0%	957,67 €	0,2%
INCM	6 477 000,00 €	325 000,00 €	5,0%	1 040 666,67 €	16,1%
EEM	2 471 182,33 €	1 852 230,00 €	75,0%	35 139,00 €	1,4%
Carclasse	773 007,13 €	37 422,18 €	4,8%	4 176,81 €	0,5%
ISQ	351 363,93 €	26 576,32 €	7,6%	1 390,73 €	0,4%
Inova	102 612,71 €	16 225,88 €	15,8%	48 607,40 €	47,4%
MÉDIA	6 101 102,21 €	880 673,46 €	18,0%	1 572 107,12 €	25,2%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 33 permite concluir que, tal como acontece nas empresas cotadas, as empresas em estudo reconhecem, em termos médios, mais PID do que AID no período em análise, com uma média de AID reconhecidos no período de 18,0%, enquanto a média de PID é de 25,2%.

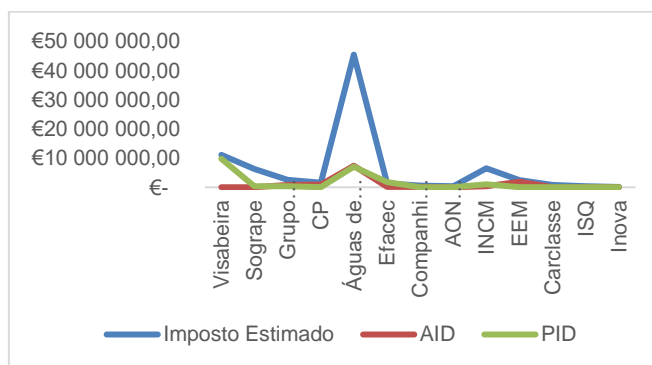


Figura 4: Influência dos ID no imposto das empresas não cotadas.

Fonte: Elaboração própria.

A Figura 4 mostra que, tal como já tinha sido observado na Tabela 34, a empresa Águas de Portugal é a empresa que, individualmente, apresenta um valor de imposto mais elevado no período em análise,

e, por sua vez, é a empresa que apresenta um volume de AID e PID também mais elevado, apesar de não ser a empresa em que os ID têm um peso mais significativo no imposto.

Globalmente e, ainda que, numa leitura literal isto signifique que, para o mesmo período, estas empresas tenham realizado mais operações com efeitos tributários diferidos (PID), transferindo mais encargos para o futuro em matéria de impostos, a verdade é que o normativo (NCRF 25; IAS 12) recomenda prudência quanto ao reconhecimento de AID e, de acordo com o mesmo critério, que se reconheçam todos os PID.

Considerando que o imposto estimado compreende a coleta de IRC e as TA, entendeu-se pertinente não concluir a análise sem que antes se possa perceber o peso das TA que, não sendo um elemento base neste estudo, se apresentam como um importante complemento para se perceber o efeito total da norma fiscal no reconhecimento do gasto de imposto.

Para o efeito, recordamos que as TA surgiram no início dos anos 90 do século XX com o propósito de combater a fraude e a evasão fiscal e, ao mesmo tempo, procurar penalizar determinadas despesas, de que são exemplos mais comuns as despesas não documentadas, as despesas de representação ou os encargos com viaturas que, de entre elas, são atualmente, as despesas que mais estão sujeitas a TA (Marques, 2017). Com este propósito, o sistema fiscal converte estas despesas em “rendimentos” e, desta forma, procura evitar eventuais evasões fiscais (Sousa, & Silva, 2017). Ainda que numa fase inicial se entendesse a medida como francamente moralizadora do sistema e capaz de repor maior justiça, a verdade é que, com o tempo, o princípio original em que se fez assentar se foi desvirtuando e as TA se foram convertendo, gradualmente, numa forma de arrecadar impostos, ao ponto de se falar de taxas de TA que podem chegar aos 70% (Sousa, 2018), ainda que os últimos anos pareçam querer apontar para uma inversão da tendência (Marques, 2017). Na verdade, o peso das TA tem merecido atenção particular ao longo das últimas décadas, procurando perceber, fundamentalmente, o seu efeito penalizar em termos de carga tributária, pelo que considerámos, também, relevante abordar a temática e procurar identificar o peso das TA nas empresas da nossa amostra. Os resultados obtidos apresentam-se nas Tabelas 34 e 35, bem como a respetiva representação gráfica (Figuras 5 e 6), para as empresas cotadas e não cotadas, respetivamente. Assim, a Tabela 34 compreende os resultados obtidos para as empresas cotadas, num total de 17 empresas, as que apresentam informação suficiente para tornar possível o desenvolvimento da análise.

Tabela 34: Influência das TA no imposto corrente efetivo: empresas cotadas

Empresa	Imposto corrente efetivo	Tributação Autónoma	% TA
Vista Alegre	455 000,00 €	63 333,33 €	13,9%
Toyota Caetano	1 599 441,67 €	314 382,33 €	19,7%
Teixeira Duarte	42 855 666,67 €	858 000,00 €	2,0%
SONAE	9 599 165,33 €	3 425 944,00 €	35,7%
REN	67 316 000,00 €	594 333,33 €	0,9%
NovaBase	1 766 666,67 €	641 333,33 €	36,3%
NOS	13 380 666,67 €	2 129 000,00 €	15,9%
MotaEngil	43 105 333,33 €	1 864 000,00 €	4,3%
Media Capital	7 919 443,00 €	866 703,33 €	10,9%
CTT	20 975 933,67 €	1 328 103,33 €	6,3%
Jerónimo Martins	138 479 666,67 €	5 381 000,00 €	3,9%
Impresa	2 396 994,33 €	307 070,00 €	12,8%
Ibersol	3 834 700,33 €	136 819,33 €	3,6%
Cofina	1 503 060,00 €	290 134,00 €	19,3%
COPAM	151 243,13 €	15 601,42 €	10,3%
OLI	959 035,33 €	122 001,00 €	12,7%
Altri	26 444 127,33 €	10 940 441,00 €	41,4%
MÉDIA	22 514 243,77 €	1 722 247,04 €	14,7%

Fonte: Elaboração própria.

A análise à Tabela 34 permite concluir que existe uma influência significativa das TA no imposto corrente efetivo destas empresas. Ainda que em termos médios se situe nos 14,7%, individualmente é possível identificar pesos relativos muito penalizadores, e de que são exemplo a Toyota Caetano (20%), SONAE (36%) e Novabase (36%). Estes resultados vão de encontro às fontes empíricas disponíveis.

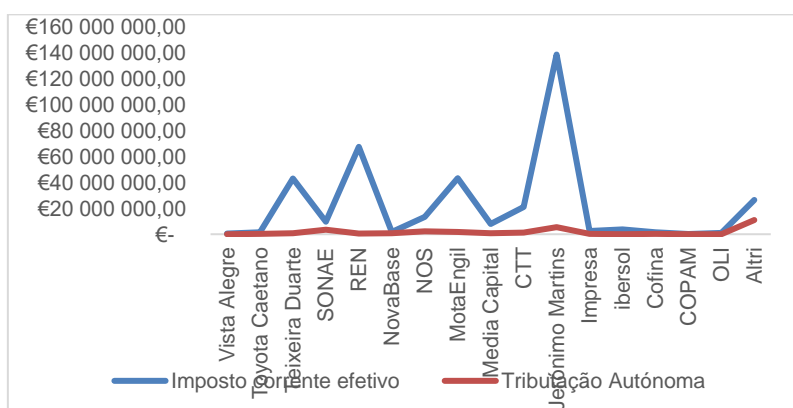


Figura 5: Influência das TA no imposto corrente efetivo das empresas cotadas.

Fonte: Elaboração própria.

Por exemplo, de acordo com Mesquita (2014), as TA podem ser consideradas um imposto que é aplicado sobre as empresas com mais relevância do que o próprio IRC. A análise gráfica (Figura 5), não parece querer confirmar esse resultado, mas antes reforçar a ideia que vem sendo apresentada em trabalhos mais recentes que parecem querer dar indícios de que o peso das TA tende a reduzir ao longo dos últimos anos (Marques, 2017).

Na continuação apresenta-se a Tabela 35, e onde se procurou sistematizar os resultados obtidos relativamente ao peso relativo das TA no imposto corrente efetivo das empresas não cotadas assim como o peso que estas representam no total de imposto.

Tabela 35: Influência das TA no imposto corrente efetivo: empresas não cotadas

Empresa	Imposto corrente efetivo	Tributação Autónoma	% TA
Sogrape	7 232 627,33 €	133 679,00 €	1,8%
Grupo Barraqueiro	2 162 520,33 €	730 192,67 €	33,8%
CP	335 702,33 €	335 702,33 €	100,0%
Águas de Portugal	44 995 672,00 €	518 320,00 €	1,2%
Efacec	1 779 127,33 €	801 950,67 €	45,1%
Companhia das Lezírias	533 291,33 €	27 194,67 €	5,1%
Valorpneu	16 439,86 €	10 245,38 €	62,3%
AON Portugal	385 056,33 €	34 269,00 €	8,9%
INCM	7 192 666,67 €	3 666,67 €	0,1%
EEM	654 091,33 €	51 145,67 €	7,8%
Carclasse	739 761,76 €	227 126,71 €	30,7%
Fed. Port. Padel	899,00 €	770,33 €	85,7%
ISQ	62 657,23 €	51 352,63 €	82,0%
APDC	709,45 €	709,45 €	100,0%
Fertagus	118 208,88 €	15 982,80 €	13,5%
STCP	14 600,61 €	14 600,61 €	100,0%
Cascais dinâmica	39 866,94 €	9 628,03 €	24,2%
Parques de Sintra	1 875 511,00 €	42 144,33 €	2,2%
Inova	134 994,23 €	2 173,00 €	1,6%
MÉDIA	3 593 389,68 €	158 466,00 €	37,2%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 35 permite verificar que as TA representam uma parcela francamente mais significativa do total de imposto corrente efetivo das empresas não cotadas (37,2%). Verifica-se, inclusive, e em concordância, uma influência individual (empresa a empresa) que é muito representativa. São disso exemplo os casos da STCP e CP. Procurámos aqui encontrar relação com a dimensão, mas os resultados obtidos não são conclusivos, na medida em que os valores exageradamente elevados respeitam a empresas grandes mas também a PME (caso da APDC). Com

o objetivo de ilustrar, à semelhança do que vem sendo prática ao longo da investigação, apresentamos, na continuação, a representação gráfica destes resultados (Figura 6). Com um carácter complementar, procura oferecer-se uma maior visão dos dados apresentados na Tabela 35.

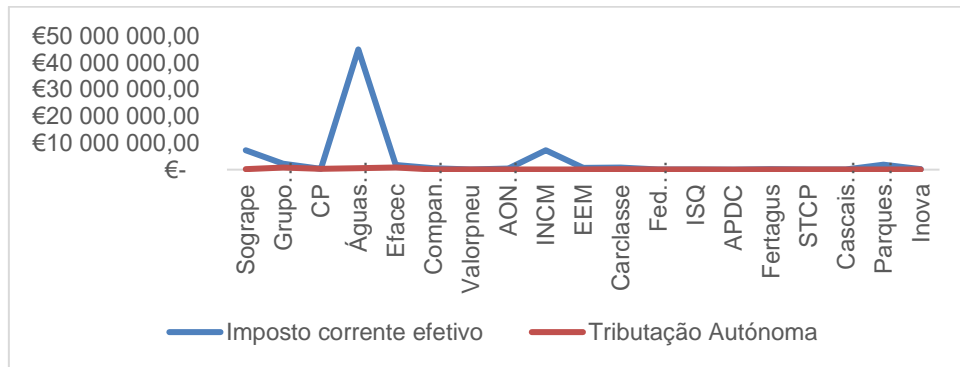


Figura 6: Influência das TA no imposto corrente efetivo das empresas não cotadas.

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Figura 6 permite observar que, para o período, o total das TA tende a sobrepor, em muitos casos, a linha que representa o imposto corrente efetivo, ou seja, as TA tendem a justificar a globalidade do imposto pago por muitas empresas.

Globalmente, constata-se que as TA têm um peso muito significativo no total de imposto pago pelas empresas, ainda que esta influência seja muito maior nas empresas não cotadas, o que pode ser explicado com um maior rigor e disciplina nestas empresas, no sentido de verem reduzidas as penalizações que a norma fiscal tem vindo a introduzir, em particular pela via das TA. Ou seja, o menor peso das TA nas empresas cotadas pode ser, em parte, explicado com as conclusões apresentadas por (Marques, 2017), que parecem querer apontar para uma certa inversão da tendência.

Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras

Os diferentes objetivos da contabilidade e da fiscalidade provocam diferenças ao nível dos normativos que as sustentam. A contabilidade, que se rege por critérios económicos, que são por natureza mais subjetivos, difere da fiscalidade, que se rege por critérios de maior objetividade, tendo na mira uma maior equidade. Em Portugal, a relação existente entre ambas segue o modelo de dependência parcial, na medida em que o lucro tributável é calculado com base no resultado contabilístico, estando sujeito a ajustamentos extra contabilísticos tendo em conta o normativo fiscal. As características da envolvente interferem na escolha das políticas contabilísticas por parte das empresas e, a fiscalidade, apesar de não ser o único determinante da informação financeira que é preparada e relatada, tem um grau elevado de influência na definição das políticas contabilísticas das PME, sendo que tende a aumentar quanto menor for a dimensão da empresa (H. Ferreira, 2014; Góis & Nascimento, 2012).

Foi no âmbito desta problemática que se desenvolveu a presente dissertação, com o objetivo de perceber, no âmbito da dualidade de critérios ou diferenças entre o normativo contabilístico e o fiscal, se as empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto ao nível dos resultados, estabelecendo-se a questão de investigação “As empresas são ou não influenciadas pela norma fiscal no momento de selecionarem as suas políticas contabilísticas e qual o seu impacto a nível dos resultados?”. Esta investigação teve por base a informação obtida nos relatórios e contas de trinta empresas cotadas na *Euronext* Lisboa e trinta empresas não cotadas, no período compreendido entre 2015 e 2017, inclusive. A amostra é constituída maioritariamente por empresas (cotadas e não cotadas) de grande dimensão, que têm subsidiárias no estrangeiro e que utilizam como referencial contabilístico as IFRS (empresas cotadas) e as NCRF (empresas não cotadas), embora algumas das não cotadas utilizem o normativo internacional por opção.

Conclui-se que existe um certo grau de independência entre a norma contabilística e a norma fiscal no momento de as empresas selecionarem as políticas contabilísticas, nomeadamente no que diz respeito às operações relacionadas com a amortização ou depreciação de ativos fixos, reconhecimento de perdas por imparidade, ajustamentos decorrentes da utilização do justo valor, reconhecimento de provisões e a operações relacionadas com a reavaliação de ativos fixos tangíveis. Esta conclusão não está em linha com a teoria (Figueiredo, 2016; Pereira, 2013; Góis & Nascimento, 2012; Cuzdriorean et al., 2009). De uma forma geral os AID reconhecidos pelas empresas são justificados pela existência de prejuízos fiscais reportáveis, provisões e perdas por imparidade não aceites para fins fiscais. Já os PID reconhecidos resultam de operações relacionadas, na sua maioria, com a reavaliação de ativos fixos

tangíveis. Estas operações originam ID, na medida em que as empresas selecionam as políticas contabilísticas de forma a assegurar uma certa independência no que diz respeito à norma fiscal. Conclui-se ainda que as empresas reconhecem um maior volume de PID do que de AID o que significa que, no período em análise, realizaram mais operações com efeitos tributários diferidos (PID), transferindo mais encargos para o futuro em matéria de impostos. Salienta-se neste aspeto que o normativo (NCRF 25; IAS 12) recomenda prudência quanto ao reconhecimento de AID e, de acordo com o mesmo critério, que se reconheçam todos os PID, o que indica uma correta aplicação do normativo contabilístico.

Quanto ao impacto, em particular o decorrente da norma fiscal, no reconhecimento de gasto de imposto conclui-se que, apesar do imposto ter tendência a aumentar com o crescimento dos resultados, o contrário também se verifica, o que equivale por dizer que o sistema fiscal português não tributa só os rendimentos. Conclui-se também pela existência de uma influência significativa do normativo fiscal no montante de gasto de imposto, o que indica a presença de um sistema fiscal muito penalizador, na medida em que as empresas objeto de estudo apresentam valores de imposto mais elevados do que aqueles que apresentariam caso aplicassem a taxa de imposto em vigor no período.

Relativamente às tributações autónomas, conclui-se que estas representam uma percentagem significativa no total de imposto, principalmente nas empresas não cotadas. A diferença entre o peso das TA nas empresas cotadas e nas empresas não cotadas, pode advir do facto de as empresas cotadas terem mais rigor e disciplina de forma a reduzirem as penalizações que o sistema fiscal produz, e pelo facto das TA terem vindo a diminuir (Marques, 2017).

Por último, conclui-se que o facto dos resultados do presente estudo corroborarem a teoria existente, no que toca à tese de que em Portugal existe um certo grau de influência da fiscalidade na contabilidade, deve-se ao facto de estarmos perante uma amostra maioritariamente constituída por empresas de grande dimensão. Ou seja, a estrutura empresarial de Portugal é constituída maioritariamente por empresas de tipologia PME (99%) e, desta forma, os estudos anteriormente desenvolvidos serem fundamentalmente suportados em empresas mais pequenas. De referir, ainda, que o facto de as empresas que constituem a amostra se caracterizarem na suma esmagadora maioria por ter subsidiárias no estrangeiro, poder justificar, ou ajudar a justificar, uma maior independência da contabilidade em relação à fiscalidade. É que empresas com estas características tendem a utilizar o referencial contabilístico internacional, mesmo que a isso não sejam obrigadas, como se pode constatar também neste trabalho.

De referir, contudo, que estas conclusões contêm algumas limitações, que decorrem do difícil acesso à informação detalhada das empresas, o que condicionou a amostra (dimensão) e da metodologia utilizada, pelo que não podem ser generalizadas. No entanto, os resultados aqui apresentados contribuem com uma perspetiva adicional (resultados contraditórios) e para o enriquecimento do debate

existente entre a relação existente entre a contabilidade e a fiscalidade e a influência que as diferenças entre ambas provocam ao nível dos resultados.

As limitações obrigam a prosseguir, pelo que se sugere a continuação do estudo, procurando chegar a um maior número de empresas e, por essa via, abrir a possibilidade de utilizar metodologias alternativas, que nos ajudem a confirmar os resultados.

Referências

- Albu, C. (2013). How relevant is size for setting the scope of the ifrs for smes?. *Accounting and Management Information Systems*, 12(3), 424–439.
- Almeida, B., & Almeida, J. (2016). *Teorias da contabilidade: construção e demarcação epistemológica*. Lisboa: Escolar Editora.
- Almeida, J. (2013). *Impostos diferidos como instrumento de manipulação das demonstrações financeiras*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Bartolomeu, D. (2018). *Relato financeiro: o caso particular das pequenas e médias empresas*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra.
- Beresford, R., Best, C., Craig, W., & Whinney, E. (1983). Accounting for income taxes: a review of alternatives. *Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation*.
- Beuren, I., & Macohon, E. (2011). Institucionalização de hábitos e rotinas na contabilidade gerencial à luz da teoria da contingência: um estudo em indústrias de móveis em São Bento do Sul. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, 10(1–2). Acedido em <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rbpg/article/view/78809/75437>
- Bjuggren, P., Duggal, R., & Giang, D. (2012). Ownership dispersion and capital structures in family firms: a study of closed medium-sized enterprises. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 25(2), 185–200. <https://doi.org/10.1080/08276331.2012.10593568>
- Bogdan, R., & Biklen, S. (1994). *Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos*. Porto: Porto Editora.
- Botosan, C. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The Accounting Review*, 72(3), 323–349. <https://doi.org/10.1002/mde.1256>
- Brandt, V. (2010). A contabilidade gerencial e sua relação com a teoria institucional e a teoria da agência. *Ciências Sociais Em Perspectiva*, 9(17), 135–147. <https://doi.org/10.5935/rcsp.v9i17.3532>
- Burgstahler, D., Jiambalvo, J., & Shevlin, T. (2002). Do stock prices fully reflect the implications of special items for future earnings? *Journal of Accounting Research*, 40(3), 585–612. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00063>
- Burns, J., & Scapens, R. (2000). Conceptualizing management accounting change: an institutional framework. *Management Accounting Research*, 11(1), 3–25. <https://doi.org/10.1006/mare.1999.0119>

- Burns, T., & Stalker, G. M. (1960). *The Management of Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Callén, Y., & Gadea, J. (2004). Deficiencias y alternativas de la información contable actual. *Partida Doble*, 152, 62–73.
- Campbell, D. (2000). Legitimacy theory or managerial reality construction? Corporate social disclosure in marks and spencer plc corporate reports , 1969 – 1997. *Accounting Forum*, 24(1), 80–100. <https://doi.org/10.1111/1467-6303.00030>
- Campos, A., & Lázaro, C. (2005). *Introdução à fiscalidade*. Viseu: Instituto Politécnico de Viseu.
- Carlos, T. (2016). *O custo da preparação do relato financeiro nas pequenas entidades*. Dissertação de Mestrado. Escola das Ciências Económicas e das Organizações da Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias.
- Carmo, C., Ribeiro, A., & Carvalho, L. (2011). Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 22(57), 242–262. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772011000300002>
- Carmo, C., & Santos, A. (n.d.). *Impostos diferidos e manipulação dos resultados em empresas portuguesas sem valores cotados em bolsa*.
- Casado, T., Frezatti, F., & Guerreiro, R. (2006). Em busca de um melhor entendimento da contabilidade gerencial através da integração de conceitos da psicologia, cultura organizacional e teoria institucional. *Revista Contabilidade & Finanças*, 17, 7–21. <https://doi.org/10.1590/s1519-70772006000400002>
- Comrix, J., Graham, R., & Moore, J. (2010). Empirical evidence on the impact of book-tax differences on divergence of opinion among investors. *Journal of the American Taxation Association*, 33(1), 51–78. <https://doi.org/10.2308/jata.2011.33.1.51>
- Conceição, C. (2015). *Determinantes da escolha do modelo de revalorização na mensuração subsequente dos ativos fixos tangíveis em portugal e no brasil*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Conti, T. (2011). *Discussão sobre as vantagens e desvantagens das abordagens qualitativas e quantitativas para pesquisa*.
- Cunha, C., & Rodrigues, L. (2014). *A problemática do reconhecimento e contabilização dos impostos diferidos: sua pertinência e aceitação* (2ª edição). Lisboa: Áreas Editora, SA.
- Cuzdriorean, D., & Mătiș, D. (2012). The relationship between accounting and taxation insight the european union: the influence of the international accounting regulation. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 1(14), 1-2.
- Cuzdriorean, D., Sucală, L., Mătiș, D., & Fekete, S. (2009). An attempt at measuring the fiscal influence

- over accounting. Empirical evidence from romanian listed companies. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 1(12), 1-9.
- Desai, M., & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Dias, P. (2015). *As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados - Evidência empírica de empresas privadas portuguesas As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados*. Tese de Doutoramento. ISCTE: Instituto Universitário de Lisboa.
- Decreto-Lei n.º 158/2009 de 13 de julho. *Diário da República*, 133(I série). Lisboa, Portugal: Ministério das Finanças e da Administração Pública.
- Decreto-Lei n.º 442-B/88 de 30 de novembro. *Diário da República*, 277(I Série). Lisboa, Portugal: Ministério das Finanças.
- Eberhartinger, E. (1999). The impact of tax rules on financial reporting in germany, france, and the uk. *The International Journal of Accounting*, 34(1), 93–119. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(99\)80005-3](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(99)80005-3)
- Emmanuel, C., Otley, D., & Merchant, K. (1990). *Accounting for management control* (2ª edição). London, UK: Chapman & Hall.
- Estrutura Conceptual de Preparação e Apresentação de Demonstrações Financeiras do IASB. (2003). Disponível em http://www.cnc.min-financas.pt/_siteantigo/SNC_projecto/SNC_EC.pdf
- Fançony, M. (2014). *Análise comparativa do normativo contabilístico e do sistema fiscal entre angola e portugal*. Relatório de Estágio. Instituto Politécnico de Viana do Castelo.
- Ferreira, A. (2011). *Motivações do gestor e instrumentos contabilísticos utilizados na gestão dos resultados: o caso das autarquias locais*. Tese de Doutoramento. Universidade de Aveiro.
- Ferreira, A. (2013). *Tratamento fiscal de imparidades em ativos fixos tangíveis: uma comparação entre portugal, espanha e reino unido*. Dissertação de Mestrado. Escola Superior de Gestão e Tecnologia do Instituto Politécnico de Santarém.
- Ferreira, H. (2014). *Impostos diferidos: uma análise à sua contabilização mediante a dimensão das empresas*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Figueiredo, C. (2016). *A relação entre contabilidade e fiscalidade em Portugal: estudo de caso nas pequenas e médias empresas*. Dissertação de Mestrado. Universidade do Minho.
- Fonseca, A. (2011). *O impacto do reconhecimento de impostos diferidos nas demonstrações financeiras de empresas não cotadas – estudo de caso de 10 empresas do gabinete de contabilidade – Audifirb, Lda*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.

- Frank, 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. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.2.467>
- Gallego, I. (2004). The accounting and taxation relationship in spanish listed firms. *Managerial Auditing Journal*, 19(6), 796-819. <https://doi.org/10.1108/02686900410543903>
- García-meca, E., Parra, I., Larrán, M., & Martínez, I. (2005). The explanatory factors of intellectual capital disclosure to financial analysts. *European Accounting Review*, 14(1), 63–94. <https://doi.org/10.1080/0963818042000279713>
- Góis, C., & Nascimento, S. (2012). A influência da fiscalidade na contabilidade: estudo em portugal. *Revista Universo Contábil*, 10(3), 194–217. <https://doi.org/10.4270/ruc.2014326>
- Guerreiro, C. (2013). *Perdas por imparidade: fatores explicativos e impactos*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade do Algarve.
- Guerreiro, R., Pereira, C., & Rezende, A. (2006). Em busca do entendimento da formação dos hábitos e das rotinas da contabilidade gerencial: um estudo de caso. *Revista de Administração Mackenzie*, 7(2), 78–101. Acedido em <http://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/RAM/article/view/96>
- Guimarães, J. (2000). *O sistema contabilístico e fiscal português: uma abordagem aos relatórios e contas das empresas*. Lisboa: Vislis Editores.
- 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. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.379140>
- Hanlon, M., Maydew, E., & Shevlin, T. (2008). An unintended consequence of book-tax conformity: a loss of earnings informativeness. *Journal of Accounting and Economics*, 46(2-3), 294-311. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2008.09.003>
- Holthausen, R., Larcker, D., & Sloan, R. (1995). Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), 29–74. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)00376-G](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)00376-G)
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jesus, J., & Jesus, S. (2016). Contabilidade e fiscalidade, sempre. *Revisores e Auditores*. Acedido em <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/73/Contabilidade.pdf>
- Johansson, T., & Siverbo, S. (2008). Why is research on management accounting change not explicitly evolutionary? Taking the next step in the conceptualisation of management accounting change. *Management Accounting Research*, 20(2), 146–162. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2008.12.001>

- Liberato, H. (2018). *As relações entre a contabilidade e a fiscalidade na tributação do rendimento: o apuramento do lucro fiscal*. Relatório de Estágio de Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Magalhães, C. (2012). *“Determinantes da estrutura de capital das empresas cotadas no PSI- 20.”* Dissertação de Mestrado. Universidade da Beira Interior.
- Major, M., & Vieira, R. (2009). *Contabilidade e controlo de gestão: teoria, metodologia e prática*. Lisboa: Escolar Editora.
- Malic, N. (2015). *O reconhecimento de impostos diferidos nas sociedades cotadas na euronext lisboa*. Dissertação de Mestrado. Instituto Universitário de Lisboa.
- Manzon, G., & Plesko, G. (2002). The relation between financial and tax reporting measures of income. *Tax Law Review*, 55(2).
- Marques, S. (2017). *Tributação autónoma: uma dupla natureza de imposto?*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Gestão.
- McGill, G., & Outslay, E. (2004). Lost in translation: detecting tax shelter activity in financial statements. *National Tax Journal*, 57(3), 739–756. <https://doi.org/10.17310/ntj.2004.3.13>
- Mendes, C., & Rodrigues, L. (2007). Determinantes da manipulação contabilística. *Revista de Estudos Politécnicos*, 4(7), 189–210. Acedido em <http://www.scielo.mec.pt/pdf/tek/n7/v4n7a07.pdf>
- Mesquita, M. (2014). *A tributação autónoma no CIRC: a sua (in) coerência*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa.
- Mills, L., & Newberry, K. (2001). The influence of tax and non-tax costs on book-tax reporting differences: public and private firms. *Journal of the American Taxation Association*, 23(1), 1–19. <https://doi.org/10.2139/ssrn.228340>
- Mills, L., Newberry, K., & Novack, G. (2003). How well do compustat nol data identify firms with U.S. Tax return loss carryovers? *Journal of the American Taxation Association*, 25(2), 1–17.
- Milne, M. (2002). Positive accounting theory, political costs and social disclosure analyses: a critical look. *Critical Perspectives on Accounting*, 13 (3), 369–395. <https://doi.org/10.1006/cpac.2001.0509>
- Moisescu, F. (2018). Issues concerning the relationship between accounting and taxation in determining financial result. *European Journal of Sustainable Development*, 7(1), 287-297. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2018.v7n1p287>
- Morais, C., & Pires, A. (2014). *Efeito directo de cada norma (ias /ifrs) nas principais rubricas e indicadores económico-financeiros como consequência da alteração do referencial contabilístico: evidência empírica*. XXIV Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica, Instituto Politécnico de Leiria, Leiria.

- Moreira, J. (2006). *“Accruals” discricionários: o erro de estimação induzido pelo conservantismo*. Centro de Estudos de Economia Industrial, do Trabalho e da Empresa (CETE). Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- Nobes, C. (1996). *International guide to interpreting company accounts 1996-97*. Londres: Pearson Professional Limited.
- Nobes, C., & Parker, R. (1981). *Comparative international accounting* (3ª edição).
- Nobes, C., & Parker, R. (1991). “True and fair “: a survey of uk financial directors. *Journal of Business Finance & Accounting*, 18(3). <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1991.tb00600.x>
- Nunes, L., & Serrasqueiro, Z. (2004). A informação contabilística nas decisões financeiras das pequenas empresas. *Revista Contabilidade & Finanças – USP, São Paulo*, 15(36), 87–96. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772004000300005>
- Oliveira, L., Rodrigues, L., & Craig, R. (2006). Firm-specific determinants of intangibles reporting: evidence from the Portuguese stock market. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 10(1), 11–33. <https://doi.org/10.1108/14013380610672657>
- Pereira, G. (2010). *Adaptação do código do IRC ao SNC - Sistema de Normalização Contabilística* (2ª edição). Editora Coimbra.
- Pereira, M. (2013). *O impacto da relação entre a contabilidade e a fiscalidade nas demonstrações financeiras*. XIV Congresso internacional de Contabilidade e Auditoria, Instituto Politécnico de Lisboa, Lisboa.
- Phillips, J. D. (2003). Corporate tax-planning effectiveness: the role of compensation-based incentives. *The Accounting Review*, 78(3), 847–874.
- Phillips, J., Pincus, M., & Rego, S. (2003). Earning management: new evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, 78(2), 491–521. <https://doi.org/10.2139/ssrn.276997>
- Pires, A. (2009). *Sistema de Normalização Contabilística: do POC ao SNC*. Lisboa: Publisher Team.
- Pires, A., & Rodrigues, F. (2012). *O efeito da aplicação do SNC no capital próprio – evidência em 50 empresas sujeitas a revisão legal de contas*. XXII Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica. Acedido em <http://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/9017>
- Pires, A., & Rodrigues, F. (2011). As características do tecido empresarial determinam necessidades específicas e definem um utilizar padrão para a informação financeira: evidência empírica. Acedido em <https://bibliotecadigital.ipb.pt/bitstream/10198/6613/1/Cordoba%201%20%202011.pdf>
- Pires, A., Rodrigues, F., & Lopes, M. (2015). *Os impostos diferidos no balanço: estudo de caso*. Instituto Politécnico de Bragança.
- Pires, A., Rodrigues, F., & Mota, S. (2018). *Relação entre a contabilidade e a fiscalidade: grau de (des)*

conformidade e impacto nos resultados divulgados pelas micro e pequenas entidades em Portugal. XXVIII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica Interioridade e Competitividade: Desafios Globais da Gestão.

Pires, A., & Saraiva, H. (2019). “*Perspectiva histórica da normalização contabilística em Portugal a partir das principais influências ou determinantes e das características da envolvente.*” XXV Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica, 31 de janeiro a 2 de fevereiro, Osuna, Espanha.

Plesko, G. (2004). Corporate tax avoidance and the properties of corporate earnings. *National Tax Journal*, 57(3), 729–737.

PORDATA. (2019). PORDATA. Acedido a 5 de janeiro de 2019, em <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+médias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimensão-2859-248025>

Poterba, J., Rao, N., & Seidman, J. (2011). Deferred tax positions and incentives for corporate behavior around corporate tax changes. *National Tax Journal*, 64(1), 27–58. <https://doi.org/10.3386/w12923>

Rocha, A. (2007). Contabilidade e fiscalidade: passado, presente e futuro. *Revista TOC*, 89, 43–49.

Rodrigues, F., Pires, A., & Pereira, H. (2014). *A definição das políticas contabilísticas e a sua relação com as principais forças da envolvente: uma interpretação e alguma evidência sobre a influência que é exercida pela fiscalidade.* XXIV Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica, Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Leiria, Leiria.

Rodrigues, J. (2012). *A relação entre a contabilidade e a fiscalidade em Portugal: evolução recente e determinantes.* Dissertação de Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Rodrigues, J. (2016). *SNC- Sistema de Normalização Contabilística – Explicado* (6ª edição). Porto: Porto Editora.

Rodrigues, L., Schmidt, P., Santos, J., & Fonseca, P. (2011). A research note on accounting in Brazil in the context of political, economic and social transformations, 1860–1964. *Accounting History*, 16(1), 111–123. <https://doi.org/10.1177/1032373210373799>

Ryan, B., Scapens, R., & Theobald, M. (2002). *Research method and methodology in finance and accounting* (2ª edição). Londres: Thomson.

Santos, C. (2009). *O conservadorismo contabilístico: evidências nas empresas cotadas no mercado de capitais portugueses.* Dissertação de Mestrado. Universidade de Aveiro.

Santos, F. (2017). *A problemática contabilística dos ativos fixos tangíveis e os efeitos de uma cultura marcada pelos contributos e influências fiscais - o caso do setor dos transportes rodoviários de passageiros.* Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.

Schwes, N. (1991). Contabilidade: ciência técnica ou arte. *Actas Das IV Jornadas de Contabilidade.*

ISCAA, Aveiro.

- Semedo, D. (2015). *Depreciação dos ativos fixos tangíveis: o novo referencial contabilístico alterou os hábitos instalados em Portugal?* Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- Semedo, I. (2015). *Teorias da estrutura de capital das empresas: uma aplicação às empresas portuguesas cotadas na euronext lisboa*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Gestão de Lisboa.
- Silva, A. (2017). *O impacto da fiscalidade e das correções fiscais no resultado líquido das empresas*. Dissertação de Mestrado. Universidade do Algarve.
- Silva, F., & Pereira, J. (2006). *Contabilidade das sociedades* (12ª edição). Lisboa: Plátano Editora.
- Silva, J. (2011). Os conflitos entre a fiscalidade e a contabilidade no âmbito do trabalho de revisão/auditoria. *Revista Revisores e Auditores*, 52, 54–65. Acedido em <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/Fiscalidade.pdf>
- Silva, M., & Pereira, L. (2018). Os normativos contabilístico e fiscal nos subsídios a ativos não correntes. *European Journal of Applied Business Management*, 4(3), 142–156. Acedido em http://nidisag.isag.pt/index.php/IJAM/article/view/330/pdf_51
- Silva, T. (2016). *A relação entre a contabilidade e a fiscalidade: o reconhecimento dos impostos diferidos nas empresas do PSI 20 e IBEX 35: análise comparativa*. Relatório de Estágio de Mestrado. Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho.
- Sousa, A. (2017). *Preenchimento da declaração modelo 22 de IRC*. Ordem dos Contabilistas Certificados.
- Sousa, A., & Silva, A. (2017). *As tributações autónomas no sistema fiscal português*.
- Sousa, C. (2018). *Tributações autónomas*. Dissertação de Mestrado. Universidade Católica do Porto.
- Sousa, F. (2015). *Relação entre a contabilidade: aproximação ou divergência?*. Relatório de Estágio. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2011.04.005>
- Tua Pereda, J. (2000). El marco conceptual: los mismos perros con diferentes collares? *Boletín AECA, Abril-Julio, AECA, Madrid*.
- Vergauwen, P., & Alem, F. (2005). Annual report IC disclosures in The Netherlands , France and Germany. *Journal of Intellectual Capital*, 6(1), 89–104. <https://doi.org/10.1108/14691930510574681>

- Vieira, S. (2013). *Contabilidade vs. fiscalidade: a adoção das normas internacionais de contabilidade e a sua relevância na determinação do lucro tributável*. Tese de Mestrado. Faculdade de Direito da Universidade do Porto.
- Vieira, R., Major, M., & Robalo, R. (2018). Investigação Qualitativa em Contabilidade. In M. Major & R. Vieira (Eds.), *Contabilidade e Controlo de Gestão - Teoria, Metodologia e Prática* (2ª edição). Lisboa: Escolar Editora.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1978). Towards a positive standards theory of the determination of accounting. *The Accounting Review*, 53(1), 112–134.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1979). The demand accounting for and supply of theories : the market for excuses. *The Accounting Review*, 54(2), 273–305.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156.
- Wilson, R. J. (2009). An examination of corporate tax shelter participants. *The Accounting Review*, 84(3), 969–999. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.3.969>
- Yin, R. (2010). *Estudo de caso: planejamento e métodos* (4ª edição). Porto Alegre: Bookman.