



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

Gestão de Gastos com o Pessoal para Minimizar o Pagamento de Tributações Autónomas

Andreia Filipa Machado Da Silva

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

Orientação:

Prof. Doutor Nuno Filipe Lopes Moutinho

Prof. Doutor Jorge Manuel Afonso Alves

Bragança, novembro, 2021



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

**Gestão de Gastos com o Pessoal para Minimizar o
Pagamento de Tributações Autónomas**

Andreia Filipa Machado Da Silva

Orientação:

Prof. Doutor Nuno Filipe Lopes Moutinho

Prof. Doutor Jorge Manuel Afonso Alves

Bragança, novembro, 2021

Resumo

Nas empresas existem determinados gastos que, embora sejam reconhecidos como tal para efeitos fiscais, estão sujeitos a tributações autónomas. Assim, e no sentido de minimizarem essas tributações, as empresas podem registar em rubricas de gastos com o pessoal despesas que seriam de registar em outras rubricas, as quais estão sujeitas a tributações autónomas. O presente estudo tem como objetivo analisar se as empresas utilizam as rubricas de gastos com o pessoal no sentido de minimizarem o pagamento de tributações autónomas. Assim, no sentido de identificar se as empresas utilizam os gastos com o pessoal para minimizarem o valor das tributações autónomas, utilizar-se-á o valor anormal dos gastos com o pessoal, de modo a analisar o comportamento das empresas na utilização de determinadas rubricas contabilísticas, nomeadamente as rubricas de gastos com pessoal no sentido de minimizarem o pagamento de tributações autónomas. Os resultados obtidos evidenciam que efetivamente as empresas com maiores gastos com o pessoal discricionários pagam menores impostos na forma de tributações autónomas, o que parece ser sintomático de manipulação de resultados, ao nível dos gastos com o pessoal, com objetivos fiscais.

Palavras - Chave: Gastos com Pessoal, Manipulação de Resultados, Tributações Autónomas.

Abstract

In companies there are certain expenses that, although recognized as such for tax purposes, are subject to autonomous taxation. Thus, and in order to minimize these taxes, companies can record under personnel expenses items that would otherwise be recorded under other items, which are autonomous taxation. This study aims to analyse whether companies use personnel expenses in order to minimize the payment of autonomous taxation. Thus, in order to identify whether companies use personnel expenses to minimize the value of autonomous taxation, the abnormal value of personnel expenses will be used, in order to analyse the behaviour of companies in the use of certain items accounting, namely personnel expenses in order to minimize the payment of autonomous taxation. The results obtained show that effectively companies with higher spending on discretionary personnel pay lower taxes in the form of autonomous taxation, which seems to be symptomatic of manipulation of results, at the level of spending on personnel, for fiscal purposes.

Keywords: Personnel Expenses, Manipulation of Results, Autonomous Taxation.

Resumen

En las empresas existen determinados gastos que, aunque reconocidos como tales a efectos fiscales, están sujetos a tributación autónoma. Así, y con el fin de minimizar estos impuestos, las empresas pueden registrar en gastos de personal partidas que de otro modo se registrarían en otras partidas, las cuales están sujetas a tributación autónoma. Este estudio tiene como objetivo analizar si las empresas utilizan los gastos de personal para minimizar el pago de tributación autónoma, se utilizará el valor anormal de los gastos de personal, con el fin de analizar el comportamiento de las empresas en el uso de ciertos conceptos contables, a saber, los gastos de personal en orden minimizar el pago de tributación autónoma. Los resultados obtenidos muestran que efectivamente las empresas con mayor gasto en personal discrecional pagan menores impuestos en forma de tributación autónoma, lo que parece ser sintomático de manipulación de resultados, a nivel de gasto en personal, con fines fiscales.

Palabras clave: Gastos de Personal, Manipulación de Resultados, Tributación Autónoma.

Dedicatória

Aos meus pais, Armando e Elsa

por serem os meus pilares.

À minha avó Glória (in memoriam),

que desde os meus primeiros passos cuidou de mim.

Agradecimentos

Agradeço à minha família, ao meu pai e mãe por toda a força e o apoio concedido ao longo dos anos.

Agradeço também aos meus amigos e restantes familiares, pelo auxílio incondicional ao longo desta etapa.

Agradeço especialmente ao Prof. Doutor Jorge Manuel Afonso Alves e ao Prof. Doutor Nuno Filipe Lopes Moutinho por toda a disponibilidade e sugestões que foram sem dúvida determinantes para a concretização deste estudo.

Abreviaturas e/ou Acrónimos

CIRC – Código do Imposto sobre os rendimentos das pessoas coletivas

CIRS – Código do Imposto sobre os rendimentos das pessoas Singulares

DF – Demonstrações Financeiras

EC – Estrutura Conceptual

EU – União Europeia

FRRP – *Financial Reporting Review Panel*

IASB – *International Accounting Standards Board*

IFRS – *International Financial Reporting Standard*

MFAP – Ministério das Finanças e da Administração Pública

NDA – *Accruals* não discriminatórios estimados

OLS – *Ordinary Least Squares*

ROA – Rendibilidade dos Ativos

ROS – Rendibilidade das Vendas

SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SEC – *Securities and Exchange Commission*

TAD – Tributações autónomas

Índice

Lista de Tabelas	viii
Introdução.....	1
1. Revisão de Literatura	3
1.1. Qualidade da Informação Financeira	3
1.1.1. Contabilidade criativa e manipulação de resultados.....	4
1.1.1.1. Incentivos à manipulação de resultados	5
1.1.1.2. Métodos de deteção de manipulação de resultados	8
1.2. Tributações Autónomas	12
1.2.1. Despesas sujeitas a tributações autónomas.....	12
1.3. Manipulação dos Resultados e Tributações Autónomas.....	14
2. Metodologia de Investigação.....	17
2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação.....	17
2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados, População e Amostra	18
2.3. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados	18
3. Resultados.....	19
3.1. Estatística descritiva.....	19
3.2. Correlação.....	21
3.3. Resultados e Discussão.....	23
Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras	24
Referências	25

Lista de Tabelas

Tabela 1: Despesas sujeitas a tributações autónomas.....	13
Tabela 2: Estatística Descritiva	20
Tabela 3: Correlação de <i>Pearson</i> e de <i>Spearman</i>	22
Tabela 4: Impacto dos gastos com pessoal anormais nas tributações autónomas	23

Introdução

No âmbito da sua atividade as empresas incorrem em despesas que originam registos contabilísticos em rubricas de gastos, que embora sejam aceites como tal para efeitos fiscais, ficam sujeitos a tributação autónoma. Como tal, com o objetivo de minimizarem o pagamento de impostos, as empresas poderão registar na rubrica *Gastos com pessoal* despesas que seriam de registar em outras rubricas de gastos, as quais estarão sujeitas a tributações autónomas. Deste modo, o presente estudo tem como objetivo analisar se as empresas utilizam as rubricas de *Gastos com pessoal* no sentido de minimizarem o pagamento de tributações autónomas. Face ao exposto, o presente estudo tem como finalidade perceber se o regime fiscal dos gastos incorridos pelas empresas afeta os procedimentos contabilísticos associados. Este trabalho procura então perceber o comportamento das empresas no que concerne ao pagamento de tributações autónomas, que foram introduzidas no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC) como medida anti abuso.

Segundo Martins et al. (2008, p.7), “o profissional de contabilidade, perante tantas mudanças, deve estar preparado para contribuir com informação contabilística que permita, continuamente, uma gestão eficiente dos negócios da empresa”. Cada vez mais os *stakeholders* começam a prestar mais atenção às ações praticadas pelas empresas, avaliando, se estas suportam, ou não, um comportamento ético, sendo neste momento que os contabilistas se podem distinguir, já que são estes que preparam a informação financeira que será disponibilizada aos *stakeholders* que os permitem, posteriormente, avaliar e decidir economicamente. Assim sendo, o profissional de contabilidade tem necessariamente de estar a par e de se adaptar às alterações que surgem, quer ao nível contabilístico, quer ao nível fiscal (Amorim, 2018).

Tendo em conta que as empresas em Portugal são maioritariamente de pequena ou média dimensão, tende a existir uma grande proximidade entre a propriedade das empresas e a gestão, o que aumenta a probabilidade da manipulação dos resultados. Deste modo, um dos principais incentivos para a manipulação dos resultados por parte dos gestores/proprietários das empresas reside na minimização do pagamento de impostos ao Estado e na obtenção de melhores condições de financiamento bancário (Pereira e Rodrigues, 2014).

De acordo com Nobes et al. (2004, citado por Nascimento et al., 2014, p.197):

“a informação financeira produzida em Portugal é influenciada por um vasto conjunto de fatores, pretendendo-se estudar a influência na contabilidade de um fator em particular (a fiscalidade), pois o grau de conexão entre a tributação e a informação financeira é considerado um fator chave no estudo das diferenças contabilísticas internacionais”.

O presente estudo apresenta diversos contributos. Em primeiro lugar, os modelos de manipulação de resultados são aplicados, pela primeira vez, aos gastos com pessoal. Depois, é analisado o impacto da fiscalidade nos procedimentos contabilísticos numa perspetiva da gestão dos *Gastos com o Pessoal*. No que se refere à fiscalidade, deve ser ainda realçado que o estudo se foca na importância das tributações autónomas.

O presente estudo está estruturado em mais quatro secções para além desta. Na primeira, é feita a revisão da literatura, que inclui uma série de temáticas relevantes, nomeadamente: i) a qualidade da informação financeira, a sua importância e os seus objetivos, bem como uma breve referência à contabilidade criativa/manipulação de resultados e também aos seus incentivos; ii) as tributações autónomas, e quais as despesas que lhe estão sujeitas e de que formas as tributações autónomas podem originar a manipulação de resultados e; iii) a manipulação de resultados e as tributações autónomas. A secção seguinte refere-se à metodologia de investigação utilizada neste estudo, este inclui os métodos escolhidos no desenvolvimento do estudo empírico, bem como as hipóteses que se pretende validar. A secção quatro apresenta a análise e tratamento da recolha de dados. Por último, a dissertação termina com as conclusões e recomendações para investigações futuras.

1. Revisão de Literatura

1.1. Qualidade da Informação Financeira

Freeman, Wicks e Parmar (2004) referem, que os gerentes devem motivar os seus *stakeholders*, a criar comunidades onde em conjunto todos se esforcem para alcançar o seu melhor de modo a aumentar o valor da empresa. Dado que para os acionistas os lucros são de extrema importância, a obtenção dos mesmos é o que resulta no processo de criação de valor. Assim sendo, todas as informações contabilísticas devem ser as mais verdadeiras possíveis de modo que “as informações contabilísticas sejam obtidas através de métodos e procedimentos geralmente conhecidos e aceites, por forma a que se elaborem documentos sujeitos a interpretação e comparáveis com os de outras entidades” (Nunes, 2013, p.11).

Nos últimos anos tornou-se visível a crescente preocupação com a qualidade da informação financeira e da forma como esta é percebida pelos seus utilizadores, cada vez mais exigentes e mais atentos à distorção dos resultados (Dias, P., 2015).

Segundo Campos (2017), as informações financeiras são elaboradas de modo a abranger e satisfazer as necessidades de todos os utentes e dos seus distintos interesses. Assim sendo, os credores e investidores tomam as suas decisões baseadas nas Demonstrações Financeiras (DF) fornecidas pelas entidades. De acordo com Santos (2014), o objetivo das DF é proporcionar informação sobre a posição financeira, o desempenho e as alterações na posição financeira da entidade de modo que

seja útil para os vários utentes na tomada de decisões económicas. De acordo com o § 8 da Estrutura Conceptual (EC), publicada pelo Aviso nº 15652/2009, de 7 de setembro (MFAP, 2009d), um conjunto de DF “inclui normalmente um balanço, uma demonstração dos resultados, uma demonstração das alterações na posição financeira e uma demonstração de fluxos de caixa, bem como as notas e outras demonstrações e material explicativo que constituam parte integrante das demonstrações financeiras”.

Assim, segundo Pereira (2010, citado por Costa, 2018, p.1):

“o conhecimento das práticas de manipulação utilizadas pelos gestores, originou uma perda de confiança por parte dos investidores sobre a veracidade da informação financeira divulgada. Houve então a necessidade de criar ou rever mecanismos de controlo interno de modo a vigorar a transparência nos relatórios financeiros”.

Uma forma possível de se verificar a manipulação nos resultados obtidos são os *accruals*. Sendo que “*accruals* são ajustamentos contabilísticos que ocorrem quando o reconhecimento de um rendimento (gasto) é feito um período contabilístico diferente do recebimento (pagamento) do mesmo” (Costa, 2018, p.14). Com base em estudos como os de DeFond e Jiambalvo (1994) e de Dichev e Skinner (2002), pode-se concluir que quanto maior forem os *accruals* maior serão os ajustamentos contabilísticos efetuados e assim sendo menor a veracidade da informação produzida.

Ainda assim, segundo Amorim (2018, p.41), “apesar da empresa manipular a informação contabilística para transmitir uma melhor imagem aos seus utilizadores, não significa que viole as regras e regulamentos contabilísticos”. Isto é, apesar de toda a diligência em harmonizar as normas contabilísticas, mesmo assim ainda se depara com diversas áreas que possibilitam a subjetividade, o que não significa que estejam a cometer fraude (Voinea & Dimitri, 2014). Desta forma, as empresas podem aplicar diferentes técnicas contabilísticas com incidências fiscais diferentes sem violar nenhuma lei. Ainda assim, a escolha fiscal adotada poderá não ser a melhor escolha para a empresa, visto que a minimização dos custos fiscais não deve deixar de ter em conta a utilidade e credibilidade da posição financeira da empresa (Popa, 2012).

1.1.1. Contabilidade criativa e manipulação de resultados

De acordo com Rodrigues (2015) citado por Dias et al., (2016), a expressão “contabilidade criativa” é usualmente utilizada na Europa, enquanto o termo “gerenciamento de resultados” é o mais utilizado nos Estados Unidos. Também podem ser usados termos como “*aggressive accounting*” que se baseia na agressividade da contabilidade em aumentar resultados, o “*income smoothing*”, que é o termo usado para dar foco à suavização de resultados para que deste modo este mantenha o resultado estável, o “*fraudulent financial reporting*” que se usa quando se refere ao registo fictício de vendas ou omissão intencional e violação dos padrões ou princípios contabilísticos e por último o termo

“*conservative accounting*” que se refere à contabilidade mais convencional com o propósito de aumentar gastos do período, com perdas por imparidade e provisões.

Deste modo, a contabilidade criativa diz respeito às decisões e ações praticadas pelos gestores, em anuência com a regulamentação contabilística, de modo a manipular conscientemente a posição financeira e a apresentar resultados menos precisos (Niyama, 2015). Tal não significa que as empresas estejam a cometer fraude, apenas existem diversas áreas da contabilidade que de um certo modo possibilitam a subjetividade dos resultados gerados. Isto leva a que os utilizadores de tal informação sejam influenciados e manipulados em função da imagem contabilística transmitida, originando assim um aumento das desigualdades da informação o que acaba por influenciar o funcionamento dos mercados financeiros (Voinea & Dimitri, 2014).

O conceito de contabilidade criativa pode ser muitas vezes incorretamente confundido com o conceito de manipulação de resultados, visto que a linha que separa estes dois termos é extremamente ténue (Machado, 2016). Se por um lado a contabilidade criativa:

“resulta, essencialmente da possibilidade de utilização de opções contabilísticas ou contabilístico-fiscais inerentes às políticas contabilísticas (v.g. amortizações, provisões, acréscimos e diferimentos), no sentido de se apurar um resultado contabilístico que se quer em vez daquele que deveria ser, ou seja a contabilidade criativa desenvolve-se dentro da legalidade vigente” (Sousa, A., 2015, p.7/8). Por outro lado, a manipulação de resultados:

“ocorre quando os juízos da gestão são utilizados no relato financeiro ou quando os gestores procuram estruturar operações que alteram o reporte financeiro para iludir os *stakeholders* sobre a *performance* económica da empresa ou para influenciar os desfechos contratuais que estejam dependentes dos resultados contabilísticos divulgados pela entidade”.

Para os autores Dechow et al. (1996) e Baralexis (2004), citado por Carreira (2017, p.7), “a manipulação de resultados é vista como uma forma mais global, onde as situações ilegítimas ou de fraude em que se violam princípios contabilísticos estão presentes”.

1.1.1.1. Incentivos à manipulação de resultados

Segundo Healy e Whalen (1999), existem três grandes grupos de incentivos à manipulação de resultados: incentivos contratuais; incentivos relacionados com o mercado de capitais e; legais, de regulação e políticos. A estes incentivos podemos adicionar os incentivos fiscais relativos à minimização do imposto sobre o rendimento a pagar (Moreira, 2008). Tendo em conta que o tecido empresarial é constituído, maioritariamente, por empresas de pequenas ou médias dimensão, pode existir uma crescente motivação para a manipulação de resultados, uma vez que existe uma grande proximidade entre a propriedade das empresas e a gestão. Deste modo, os dois principais incentivos para a manipulação dos resultados por parte dos gestores/proprietários das empresas reside na

minimização do pagamento de impostos ao Estado e na obtenção de melhores condições de financiamento bancário (Pereira & Rodrigues, 2014).

Missonier-Piera (2004), aponta duas teorias relacionadas à manipulação de resultados: a Teoria da Agência e a Teoria Positiva da Contabilidade. Estas teorias permitem compreender as decisões contábilísticas tomadas pelos gestores, reforçando a realidade da existência de incentivos à prática de manipulação de resultados.

A Teoria da Agência consiste na análise da relação entre os acionistas e os executivos, visto que são estes que estão habilitados a decidir economicamente em nome de outrem. Deste modo, a empresa atua como uma base de várias vinculações contratuais entre administradores, acionistas, credores, trabalhadores e o Estado (Castro et al., 2004). De acordo com Rodrigues (2015, p.7):

“Em contexto de concorrência, o principal espera que o agente maximize o lucro ou o valor de mercado da empresa. Não obstante, o gestor pode reger-se pelos seus próprios objetivos, podendo estes não coincidir com os dos *shareholders*. Assim sendo, gera-se uma divergência, que dita um revés na maximização do lucro ou do valor de mercado, fruto de ações dissimuladas por parte do gestor ou da assimetria de informação entre estes dois atores”.

Posto isto, e de modo a evitar este conflito de interesses passa por ser fundamental criar métodos que incentivem a minimização destes conflitos aproximando os seus objectivos.

Watts e Zimmerman (1978, citado por Vila, 2012, p.20), afirmam que a Teoria Positiva da Contabilidade é “o “estímulo” à adoção de práticas de manipulação de resultados que resultam de três incentivos: a remuneração de salários, os contratos de dívida e os custos políticos”.

No que diz respeito à primeira motivação esta refere que os planos de remuneração funcionam como um incentivo aos gestores para optarem por técnicas contábilísticas que deste modo aumentem o valor corrente das suas remunerações. Em relação à motivação dos contratos de dívida, os gestores tendem a antecipar os resultados futuros para evadir penalizações, na hipótese de haver violação dos contratos de dívida. E por último, quanto à motivação dos custos políticos, os gestores aplicam políticas contábilísticas que divirjam os resultados do período para períodos futuros (Vila, 2012).

a) Incentivos contratuais

A manipulação de resultados pode ser praticada através de incentivos contratuais. Quando feitos os contratos, sejam estes de financiamento bancário, emissões obrigacionistas, entre outros, existem determinadas penalidades e até mesmo cancelamento dos financiamentos no caso de não cumprimento de determinadas cláusulas existentes de cumprimento de determinados rácios financeiros (Cunha, 2013). Segundo Gomes (2015, p.6):

“Aos financiadores interessa-os diagnosticar e avaliar a capacidade da empresa liquidar os seus compromissos financeiros nas datas previstas, de forma a conseguirem assegurar o menor risco possível, deste modo, as cláusulas dos contratos de financiamento são baseadas no cumprimento de determinados rácios de solvabilidade e contabilísticos. Neste sentido, quando os resultados pré-manipulação corroboram as expetativas dos financiadores, sobre a capacidade de responderem aos atuais e futuros compromissos definidos na política de financiamento, os gestores intervêm antecipando ganhos que só seriam registados em exercícios seguintes”.

De uma forma nítida ou subentendida os incentivos contratuais de remuneração são aplicados de acordo com o interesse vindo da administração e das partes interessadas externas, assim, os contratos de empréstimo são elaborados de maneira a assegurar que os gerentes não tomem decisões/ações que beneficiem os acionistas da empresa às custas de seus credores (Healy & Whalen, 1999).

b) Incentivos relacionados com o mercado de capitais

Este incentivo diz respeito ao uso generalizado por parte dos investigadores e analistas financeiros de informações contabilísticas de modo a ajudar à valorização das ações para criar incentivo para os gerentes manipularem os lucros na tentativa de influenciar o desempenho do preço das ações a curto prazo (Healy & Whalen, 1999).

É de evidenciar que este incentivo se foca no comportamento dos gestores alterarem a perceção do risco por parte do mercado em relação à empresa, usando técnicas como o *income smothing* e o *big bath accounting* Gomes (2015). A técnica de *income smothing*, “nada mais é que o processo de manipular o perfil temporal dos lucros de modo a fazer com que estes sejam reportados em sequência menos variável. Portanto, o comportamento “*smoothing*” é definido como o esforço intencional de reduzir as flutuações nos lucros reportados” (Martinez, 2004, p.3). Enquanto segundo Dias (2015, p.6), a técnica de *big bath accounting* “consiste em acrescentar todos os custos possíveis e/ou diferir rendimentos para que se aumente a probabilidade de satisfazer os objetivos de resultados no futuro”.

No que diz respeito ao comportamento dos gestores, estes suscitam resultados de maneira que os preços das ações sejam influenciados, visto que o aumento da sua reputação está diretamente relacionado com a subida de preços que estes operam com vista a elevar a sua influência (Vila, 2012).

c) Incentivos legais, de regulação e políticos

Em relação aos incentivos legais, de regulação e políticos, existem certos setores que estão submetidos a uma legislação específica, como exemplo tem-se a banca ou o setor da construção, de modo que se encontram dependentes no momento de operar em cumprimento de determinados rácios e condições (Cunha, 2013). Segundo Gomes (2015, p.7), estas instituições “que se encontram

subordinadas ao cumprimento de determinados requisitos, permitindo garantir a liquidez e solvabilidade destas empresas e mitigando os riscos que lhes estão associados”.

Segundo Vieira (2017, p.25):

“Quanto mais elevada for a visibilidade da empresa e quanto maior for a importância económico-social da sua atividade, maior será a sua exposição e a possibilidade de ser regulada, quer a nível político ou legal, quer ao nível da regulação específica do setor de atividade onde se insere”.

d) Incentivos fiscais

As empresas no desenvolvimento da sua atividade têm como objetivo, por norma, obter o maior lucro possível na perspetiva da informação financeira. No entanto, numa perspetiva fiscal, as empresas têm um interesse antagónico de quererem menor lucro com o objetivo de pagarem menores impostos. Assim, os gestores aproveitam-se das técnicas que influenciam o resultado obtido, de modo a antecipar possíveis resultados e/ou a minimizar ou maximizar os resultados.

Vila (2012) acredita que em Portugal os incentivos fiscais são os mais comuns, por atuarem segundo a condição mais favorável para a empresa no momento, isto é, manipular os resultados através das DF de modo a pagar menos imposto e divulgar informação contabilística mais favorável quando requerem financiamento suplementar dos credores.

O movimento oposto poderá também verificar-se, mesmo que mais raro, ou seja, os gestores podem orientar as suas estratégias de planeamento fiscal, no sentido de aumentar os resultados contabilísticos reportados, antecipando assim o pagamento de impostos (Gomes, 2015).

1.1.1.2. Métodos de deteção de manipulação de resultados

Existem diversos métodos empíricos de deteção de práticas de manipulação de resultados, entre os mais usados encontram-se quatro grandes grupos: métodos baseados em análise de rácios e tendências; métodos baseados em *accruals*; métodos baseados em casos de violações de princípios contabilísticos e; métodos baseados em observação e análise da distribuição dos resultados relatados (Cunha, 2013).

a) Métodos baseados em análise de rácios e tendências

Num contexto habitual, a correlação entre rácios e certas rúbricas das DF, ao longo do período mantêm uma natureza constante, assim quando este período é interrompido existe uma razão económica coesa e racional para este facto. Caso essa razão não exista ou não seja admissível ou lógica, devem ser analisados potenciais indícios de manipulação (Cunha, 2013).

Este método baseado em análises de rácios e tendências é útil e adequado quando aplicadas a entidades individualmente, embora manifestem diversas limitações quando usadas em amostras de elevada proporção (Lopes, 2018).

b) Métodos baseados em *accruals*

Os resultados são constituídos pelos *accruals* e pelos *cash-flows* ou fluxos de caixa, assim a manipulação efetuada irá influenciar o resultado (Vila, 2012). O resultado operacional consiste na soma do *cash flow* operacional e dos *accruals* que pode ser expresso pela seguinte fórmula:

$$[1] \text{Resultado operacional} = \text{Cash flow operacional} + \text{accruals}$$

Como os *accruals* são ajustamentos contabilísticos, é suposto que os ganhos relatados sejam constantes ao tempo de recebimentos e pagamentos (Teoh et al., 1998).

Os *accruals* são compostos por uma parte discriminatória e uma parte não discriminatória dando origem aos *accruals* totais. A primeira parte, *accruals* discriminatórios, dizem respeito aos *accruals* decorrentes de transações ou opções contabilísticas com o objetivo de manipular resultados, já a segunda parte, *accruals* não discriminatórios, são os *accruals* que resultam da atividade normal da empresa no período, tendo em conta fatores como o método de atuação da entidade, os fatores macroeconómicos, entre outros fatores (Cunha, 2013).

Através do estudo de Jones (1991), tendo posteriormente sofrido algumas modificações com o trabalho de Dechow et al. (1995), consegue-se decompor os *accruals* totais da seguinte forma:

$$[2] \text{Accruals totais (TA)} = \text{Accruals normais (NAC)} + \text{Accruals discricionários (DAC)}$$

Por sua vez, os *accruals* totais são determinados da seguinte forma:

$$[3] \text{TAit} = [\Delta \text{Ativos circulante it} - \Delta \text{Disponibilidades it} - \Delta \text{Passivo a curto prazo it}] \\ - \text{Amortizações it e Provisões it}$$

Com base nos estudos de DeFond e Jiambalvo (1994) e de Dichev e Skinner (2002), pode-se concluir que quanto maiores forem os *accruals* maiores são os ajustamentos contabilísticos efetuados e assim sendo menor a veracidade da informação produzida.

O primeiro modelo de estimação de *accruals* não discriminatórios foi proposto por Healey (1985) é traduzido do seguinte modo:

$$[4] \text{NDA}\tau = \frac{\sum_t \text{TA}t}{T}$$

Posteriormente, através do estudo de Dechow et al. (1995), o modelo ajustado para se calcular os *accruals* não discricionários vem do seguinte cálculo, onde é efetuada uma regressão *Ordinary Least Squares* (OLS):

$$[5] \quad TA_{it}/A_{it-1} = \alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta_{2i} [\Delta PPE_{it} / A_{it-1}] + \varepsilon_{it}$$

Assim, é necessário proceder à divisão de todos os termos da equação pelo ativo total do ano anterior (At-1) para evitar problemas de heteroscedasticidade.

Os valores estimados para α , β_1 e β_2 foram utilizados para calcular o NAC, através da seguinte fórmula:

$$[6] \quad NAC_{it}/A_{it-1} = \alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta PROV_{it} - CCC / A_{it-1}] + \beta_{2i} [\Delta AIB_{it} / A_{it-1}]$$

Por fim, procede-se ao cálculo dos DAC, ou seja:

$$[7] \quad DAC = TA - NAC.$$

Ainda assim, a este método podem-se apontar algumas desvantagens e limitações, como a eventual manipulação dos resultados por manipulação de período anteriores, bloqueio de aquisição de dados em série temporal e más escolhas de variáveis explicativas. Ainda assim, estas limitações não são impeditivas aquando da deteção de práticas de manipulação de resultados (Cunha, 2013).

c) Métodos baseados em casos de violações de princípios contabilísticos

Este método atua quando existe a violação de um princípio contabilístico. Quando se refere a este método devem-se referir os estudos feitos por Dechow et al (1996), Beasley (1996) e Beneish (1999) nos Estados Unidos da América e por Peasnell et al. (2001) no Reino Unido, todos estes estudos foram baseados em cenários reais de manipulação de resultados expostos pelas autoridades responsáveis *Securities and Exchange Commission* (SEC) e *Financial Reporting Review Panel* (FRRP).

No estudo de Dechow et al (1996) foi identificada a composição do conselho de administração como um determinante importante da manipulação de elementos. No entanto, é provável que outras forças de compensação reduzam os incentivos à manipulação de equipamentos. Por exemplo, as empresas que futuramente esperam retornar ao mercado de capitais com frequência podem beneficiar do desenvolvimento de uma reputação de divulgações financeiras de alta qualidade, negando assim o incentivo de gerir desembolsos a curto prazo.

O estudo de Beasley (1996), baseado numa amostra de 75 empresas fraudulentas e 75 não fraudulentas analisou a relação entre o conselho de administração e a manipulação de resultados. De

modo a criar um grupo de comparação, não foram identificadas empresas de fraude semelhantes às empresas de tamanho, setor, bolsa de valores e período, cada empresa de fraude foi combinada com uma empresa sem fraude. Assim, o autor conseguiu concluir que existe menos manipulação de resultados nas empresas com menos membros externos no conselho de administração.

Quando nos referimos ao estudo feito por Beneish (1999), este investigou os incentivos e as multas relacionadas a superestimações de ganhos, principalmente em empresas sujeitas a ações de execução contabilísticas pelas *securities* e comissões de câmbio. Este estudo obteve três resultados: o primeiro revela que em relação aos gerentes de controlo das empresas, os gerentes de empresas que superestimam os lucros têm maior probabilidade de vender as suas participações societárias e descontar a sua remuneração contingente patrimonial antes da descoberta pública da sobrevalorização. A segunda conclusão refere que as perdas de emprego dos gerentes decorrentes da descoberta são similares em entidades que supervalorizam os ganhos. A terceira e última conclusão menciona que a SEC tende a não impor sanções comerciais aos gerentes responsáveis por sobrevalorização de lucros e que lucram com a venda do seu próprio património no período de violação, a menos que a sobrevalorização ocorra no contexto de uma oferta de títulos. Estes indícios apontam a que tanto o emprego como as perdas a nível financeiro colocadas pela SEC são capazes de obstar a tal comportamento por parte dos gerentes.

Por fim, o estudo de Peasnell et al. (2001) teve como objetivo examinar as características das empresas julgadas pelo Painel de Revisão de Relatórios Financeiros. Assim, teve como uma primeira conclusão que os problemas de desempenho de curto prazo são uma causa importante de baixa qualidade contabilística, na medida em que criam fortes incentivos para que os gerentes atuem usufruindo da contabilidade criativa. A segunda conclusão está relacionada com o impacto dos mecanismos de controlo interno na probabilidade de uma empresa ser censurada pelo FRRP. Em contraste com os resultados relatados por Dechow et al. (1996), o estudo feito por Peasnell et al. (2001) não encontrou evidências de que esses casos de relatório financeiro defeituoso fossem motivados pelo desejo de obter financiamento externo de baixo custo.

Contudo, estes estudos não podem ser generalizados, não só pela reduzida amostra como também pela particularidade dos casos.

d) Métodos baseados em observação e análise da distribuição dos resultados relatados

Este processo tem como principal função evidenciar anomalias na tendência dos resultados, isto é, entidades que apresentem resultados preliminares negativos ténues manipulem de forma a que seja

possibilitado um relato de resultados positivos, e ainda que empresas que possuam quebras ligeiras de resultados sejam manipuladas de forma a não divulgarem essas quebras (Cunha, 2013).

Ainda assim, a este método pode-se apontar como uma desvantagem o facto de as irregularidades apontadas serem somente explicadas pela existência de práticas de manipulação de resultados e não pela identificação dos métodos utilizados (Cunha, 2013).

1.2. Tributações Autónomas

Segundo Silva (2015, p.39), a Autoridade Tributária “a partir de 2000, apercebeu-se que o sistema não gerava receita e deixou de corrigir os custos, para efeitos fiscais, e passou a tributar os gastos, pois assim a empresa com lucro ou prejuízo dava sempre receita”. De acordo com Marques (2017), foi na reforma fiscal de 2001 que tiveram início as tributações autónomas, atualmente vertidas nos art. 88.º do Código do Imposto sobre os Rendimentos das Pessoas Coletivas (CIRC) e no art. 73.º do Código do Imposto sobre os Rendimentos das Pessoas Singulares (CIRS). Estas surgiram com o propósito de repreender empresas e pessoas singulares devido a determinadas despesas incorridas (Oliveira & Cruz, 2016). Neste seguimento, e ao longo dos anos este regime passou por várias alterações, tanto ao nível da incidência como também ao nível das taxas, fazendo com que as tributações autónomas se tornassem num mecanismo de muita relevância para os governos como meio de atingir mais receita fiscal, sem que as taxas nominais de IRS e IRC fossem alteradas Silva (2011).

Segundo Silva (2011, p.2):

“tributação autónoma pode ser resumida como uma forma de tributação que incide sobre determinados encargos de sujeitos passivos de IRC e IRS, e devem ser interpretadas como um pagamento independente da existência ou não de matéria coletável. Isto significa que, em limite, um sujeito passivo pode pagar tributações autónomas num período, mesmo que neste período tenham obtido prejuízo fiscal ou contabilístico, daí a palavra autónoma ou independente”.

Desta forma, as tributações autónomas poderão dissuadir empresas de realizarem determinadas despesas de elevado montante com o objetivo de minimizar o pagamento de IRC. Assim, as tributações autónomas de certo modo aproximam-se das normas específicas de anti abuso, reunindo como vantagem a aplicação mais ou menos automática, escusando a autoridade tributária de um esforço de indagação (Mesquita, 2014).

1.2.1. Despesas sujeitas a tributações autónomas

Atendendo ao art. 88.º do CIRC, a carga fiscal está refletida nos seguintes encargos: despesas não documentadas; encargos com viaturas; despesas de representação; importâncias pagas a não

residentes; ajudas de custo; lucros distribuídos por entidades sujeitas a IRC a sujeitos passivos que beneficiam de isenção; gastos ou encargos relativos a indemnizações ou quaisquer compensações devidas não relacionadas com a relação contratual; e por último gastos ou encargos relativos a bónus e outras remunerações variáveis pagas a gestores, administradores ou gerentes (Oliveira & Cruz, 2016).

Segundo Portugal (2012, p.38), “antes de processarmos as tributações autónomas há que responder – obrigatoriamente – à seguinte questão: a empresa apresenta (modelo 22) lucro tributável ou prejuízo fiscal? Se a empresa tem lucro tributável aplicará as taxas normais. Se tem prejuízo fiscal, as taxas são agravadas”. Desta forma, a Tabela 1 foi elaborada de modo a uma melhor compreensão de que taxas aplicar a cada encargo sujeito a tributações autónomas.

Tabela 1: Despesas sujeitas a tributações autónomas

Gasto ou Encargo	Taxa (%)
Despesas não documentadas	50
Encargos com viaturas ligeiras de passageiros, ligeiras de mercadorias, motos ou motociclos	Entre 5 e 35 (1)
Despesas com ajudas de custo, e compensação pela deslocação em viaturas própria do trabalhador não faturadas a clientes	5
Despesas de representação	10
Pagamentos a entidades residentes fora do território português em regime fiscal mais favorável, e contas abertas em instituições financeiras aí residentes ou domiciliadas	35 (2) ou 55 (3)
Gastos relativos a indemnizações decorrentes da cessação de funções de gestor, administrador ou gerente	35
Gastos relativos a bónus ou outras remunerações variáveis pagas a gestores, administradores ou gerentes (quando estes representem uma parcela superior a 25% da remuneração anual e possuam valor superior a 27.500€)	35
Lucros distribuídos a sujeitos passivos que beneficiam de isenção total ou parcial	28 (4)

Fonte: Adaptado de Coelho (2021)

- (1) 10% para viaturas ligeiras de passageiros, de mercadorias, motos e motociclos, e para viaturas movidas a GPL com custo de aquisição inferior a 27.500€; 27,5% para as mesmas viaturas com custo entre os 27.500€ e os 35.000€; e 35% para as mesmas viaturas com custo superior a 35.000€. No caso de viaturas ligeiras de passageiros híbridas plug-in, as taxas referidas são reduzidas para 5%, 10% e 17,5%, respetivamente, enquanto a viaturas ligeiras de passageiros movidas a GNV correspondem taxas de 7,5%, 15% e 27,5%, respetivamente. Veículos elétricos continuam isentos.
- (2) A taxa mais elevada é aplicável aos sujeitos passivos total ou parcialmente isentos, ou que não exerçam a título principal atividade comercial, industrial ou agrícola e ainda por sujeitos passivos que auferam rendimentos diretamente resultantes do exercício de atividade sujeita ao imposto especial de jogo.

- (3)) Não aplicável se o sujeito passivo puder provar que tais encargos correspondem a operações efetivamente realizadas e não têm um carácter anormal ou um montante exagerado.
- (4) A taxa é de 35% no caso de se tratar de uma entidade domiciliada num paraíso fiscal.
(Guia Fiscal, 2021)

De acordo com Portugal (2012, p.38):

“Como prejuízo fiscal entenda-se o valor que irá constar no campo 777, quadro 07, da declaração modelo 22, do IRC (versão de 2011). É importante ter isto bem presente, pois o prejuízo fiscal advém do resultado líquido do período mais os valores a acrescer menos valores a deduzir. Quer isto dizer que uma empresa pode apresentar, na contabilidade, um resultado negativo, mas por força dos acréscimos - deduções, vir a apurar lucro tributável. Ou então, ter um resultado positivo e por força dos acréscimos - deduções vir a apurar um prejuízo fiscal (este caso é mais raro)”.

1.3. Manipulação dos Resultados e Tributações Autónomas

A relação entre a contabilidade e a fiscalidade desde sempre desencadeou grande contradição. Segundo Mota et al., (2018, p.2) “a relação entre a contabilidade e a fiscalidade sempre contou com problemas de conformidade pelo simples facto de se tratar de áreas claramente distintas e, por isso, com objetivos diferenciados”. Se por um lado, a contabilidade segue regras próprias esta encontra-se obrigada a ter sempre em conta a legislação que estiver em vigor de forma a realizar corretamente as suas funções. Por outro lado, a fiscalidade utiliza o resultado contabilístico como forma de elaborar o resultado fiscal e poder tributar o IRC correspondente (Amorim, 2018).

De acordo com o referido anteriormente, e tendo a contabilidade e a fiscalidade diferentes objetivos definidos, constitui-se isto como uma forte fonte criadora de conflito entre as mesmas.

Sabendo que os impostos sobre os lucros das empresas poderão assumir um valor substancialmente elevado, e próximo de um terço dos resultados, é natural que exista a tentação de procurar reduzir a fatura com o imposto a pagar. Assim, as empresas podem ter incentivos para maximizar o resultado contabilístico, mas não o fiscal, de modo a proporcionar informação mais favorável sobre o seu negócio e, assim, conseguir obter melhores condições de financiamento (Dias, P., 2015).

A reconciliação entre o resultado fiscal e o resultado contabilístico é efetuada no Modelo 22 através de ajustamentos extra contabilísticos. De facto, o resultado fiscal é determinado com base no resultado contabilístico ajustado às regras fiscais no Quadro 07 do Modelo 22. Com base neste resultado, o imposto a pagar é determinado com base nos rendimentos à taxa de 21% (Sousa, 2015).

Segundo Santos (2017), o modo de apuramento do lucro tributável é diferente de país para país, isto porque, a relação contabilidade/fiscalidade é distinta de um para o outro. Em Portugal, adotou-se o

modelo de dependência parcial, ou seja, parte-se do resultado contabilístico para determinar o resultado fiscal. Para isso, segundo a lei fiscal imposta é necessário ajustar o resultado contabilístico para efeitos fiscais, dadas as distintas finalidades que ambas as realidades prosseguem.

Ao longo dos anos, as tributações autónomas têm sido objeto de grande discussão devido ao facto de ser tributada a despesa e não o rendimento das empresas (Oliveira & Cruz, 2016). Sendo que a generalidade dos sujeitos passivos sustentam custos suscetíveis a tributações autónomas, custos estes que podem ser de facto elementares à obtenção de rendimento e conseqüentemente aceite como custos fiscais (Marques, 2017). As tributações autónomas têm suportado várias transformações tanto ao nível das taxas como também na sua incidência, já que estas trabalham com um duplo objetivo, o primeiro refere-se ao combate à fraude e o segundo à evasão fiscal e obtenção de receitas fiscais (Oliveira & Cruz, 2016).

Com já referido anteriormente, as tributações autónomas surgiram com o objetivo de desincentivar determinadas despesas que suportassem o propósito da redução do imposto a pagar (Sousa, 2018).

De acordo com Dias (2015, p.2):

“a não-aceitação de certo tipo de despesas, a aplicação de taxas de imposto sobre rendimentos presumidos, ainda não ocorridos, ou mesmo a aplicação de tributações autónomas sobre alguns encargos independentemente de serem dedutíveis ou não, poderá estar a afastar severamente o rendimento tributável do rendimento contabilístico e, por sua vez, do referido desígnio constitucional de tributar o rendimento real”.

Para que a tributação recaia sobre o rendimento real efetivo, as tributações autónomas reconhecem a contabilidade como instrumento de medição da riqueza das entidades para que deste modo tal propósito seja atingido (Dias, 2015).

De acordo com o artigo 17.º do CIRC Dias (2015, p.3), afirma que:

“o lucro tributável é constituído pela soma algébrica do resultado líquido contabilístico do período de tributação em causa, das variações patrimoniais positivas e negativas verificadas no mesmo período e não refletidas naquele resultado e das correções fiscais a acrescer ou a deduzir determinados nos termos desse Código, o que poderá representar uma significativa alteração face ao resultado determinado pela contabilidade”.

Ainda assim, o Tribunal Constitucional na sua última decisão (Acórdão do Tribunal Constitucional 197/2016, de 23 de maio) afirma que:

“a tributação autónoma, embora regulada normativamente em sede de imposto sobre o rendimento, é materialmente distinta da tributação em IRC, na medida em que incide não diretamente sobre o lucro tributável da empresa, mas sobre certos gastos que constituem,

em si, um novo facto tributário (que se refere não à percepção de um rendimento, mas à realização de despesas)”.

De acordo com Sousa (2018), ainda que a integridade dos encargos sujeitos a tributação autónoma consigam ser fundamentados por entendimentos extrafiscais, percebe-se que de facto de modo a se encontrar em concordância com a Constituição, a tributação autónoma precisaria constituir uma exceção à regra e não quase um verdadeiro imposto autónomo.

Na secção seguinte apresenta-se a metodologia de investigação.

2. Metodologia de Investigação

Nesta secção apresenta-se a metodologia desenvolvida para o presente estudo. Assim, é necessário definir e explicar todos os aspetos relacionados com a forma como decorrerá a investigação. Posto isto, este ponto inicia-se com uma contextualização do estudo, bem como o seu principal objetivo, caracterização da população, apresentação do método de recolha de informação, enumeração das hipóteses e apresentação do modelo estatístico.

2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação

A escolha da metodologia é essencial para se determinar a abordagem ao objeto de estudo, e nomeadamente, estabelecer os métodos a usar aquando da análise do fenómeno em causa (Correia, 2015). Desta forma, o presente estudo tem como principal objetivo analisar o comportamento das empresas na utilização de determinadas rubricas contabilísticas, nomeadamente as rubricas de gastos com o pessoal no sentido de minimizarem o pagamento de tributações autónomas.

No sentido de identificar se as empresas utilizam os gastos com o pessoal para minimizarem o valor das tributações autónomas, utilizar-se-á o valor anormal dos gastos com o pessoal, estimado através de um modelo a definir e em linha com os utilizados na literatura para identificar a manipulação real dos resultados: vendas, custos das vendas, despesas de investigação e desenvolvimento (e.g. Roychowdhury, 2006).

Num primeiro modelo estimam-se os gastos com pessoal anormais e, num segundo modelo, testa-se a relação desses gastos com o pessoal anormais com as tributações autónomas. Espera-se que quanto maior for o valor dos gastos anormais com o pessoal menor será o valor das tributações autónomas. A informação financeira das empresas objeto de estudo será obtida através da base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI).

Assim, como hipótese de investigação é estudado se:

H1: As empresas com maiores gastos com o pessoal anormais pagam menos tributações autónomas.

2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados, População e Amostra

A recolha de dados foi executada a partir da base de dados SABI disponibilizada pela Unidade de Investigação Aplicada em Gestão. Esta base de dados possui informações financeiras de empresas portuguesas e espanholas. A amostra incide sobre um total de 84070 empresas entre o ano de 2014 e o ano de 2019. Neste total de empresas encontram-se diversos setores de atividade, tais como: atividade de segurança social obrigatória, fabricação de produtos petrolíferos refinados, comércio a retalho em supermercados e hipermercados, compra e venda de bens imobiliário, entre vários outros.

2.3. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados

No sentido de estimar os gastos anormais com o pessoal, utiliza-se o modelo aplicado por Anderson et al. (2003). Este modelo traduz-se nas seguintes expressões:
$$\log\left(\frac{GP_{it}}{GP_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{VN_{it}}{VN_{it-1}}\right) + \beta_2 \text{Dummy } VN_{it} * \log\left(\frac{VN_{it}}{VN_{it-1}}\right) + e_{it} \quad [1]$$

onde:

GP_{it} corresponde aos custos associados ao trabalho da empresa i no ano t ; VN_{it} corresponde à receita das vendas; e $\text{Dummy } VN_{it}$ corresponde a uma variável *dummy* onde assume o valor 1 se as vendas no ano t forem menores do que as vendas no ano $t - 1$, e 0 em caso contrário.

O coeficiente β_1 diz respeito ao aumento percentual dos custos do trabalho para um aumento de 1 por cento quanto à receita das vendas, já a soma de β_1 e β_2 representa a redução percentual no custo do trabalho para um decréscimo de 1 por cento nas vendas.

Tendo como base a literatura anterior, espera-se que β_1 tenha um valor positivo, β_2 tenha um valor negativo e o valor absoluto de β_1 seja maior do que o valor absoluto de β_2 para a amostra analisada.

De forma a obter evidência empírica que permita testar a hipótese de investigação, foi desenvolvida a seguinte especificação do modelo:

$$TAD = \alpha_0 + \alpha_1 DGP + \alpha_2 INPES + \alpha_3 ROA + \alpha_4 ROS + \alpha_5 DIM + \alpha_6 DFJ + \alpha_7 DIMP + \delta \quad [2]$$

Onde:

TAD representa as Tributações autónomas, DGP são os gastos com o pessoal discriminatórios obtidos após a estimação do modelo [1], INPES identifica se se trata de uma indústria com pessoal intensivo, ROA é a rentabilidade operacional do ativo, ROS é a rentabilidade das vendas, DIM é a dimensão da empresa, DFJ é uma variável *dummy* que se refere à função jurídica da empresa, a qual assume o valor 1 se a empresa for sociedade anónima e o valor zero caso contrário, e DIMP é uma variável *dummy* que se refere à internacionalização das empresas, sendo que é igual a 1 se a empresa é exportadora e zero caso contrário.

3. Resultados

3.1. Estatística descritiva

Morais (citado por Reis, 1996) referiu que “a estatística descritiva consiste na recolha, análise e interpretação de dados numéricos através da criação de instrumentos adequados: quadros, gráficos e indicadores numéricos”. Morais referiu ainda que (citado por Huot, 2002) a estatística descritiva é “o conjunto das técnicas e das regras que resumem a informação recolhida sobre uma amostra ou uma população, e isso sem distorção nem perda de informação”.

A estatística descritiva refere-se à maneira de apresentar sucintamente um conjunto de técnicas analíticas utilizado para resumir os dados recolhidos numa dada pesquisa, que são estruturados, geralmente, através de números, tabelas e gráficos. Neste projeto irá evidenciar-se: o valor mínimo, o valor máximo, a média e o desvio padrão.

Tabela 2: Estatística Descritiva

Painel A- Variáveis do Modelo [1]					
Variável	n	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
GP	69444	-10,060	4,721	0,476	0,277
VN	69444	-10,301	6,522	0,306	0,456
	Dummy	N	%		
<i>DummyVN</i>	1	25808	62,8		
	0	43636	37,2		

Fonte: Elaboração própria

Nota: Foram utilizadas as seguintes variáveis: GP – Gastos com o pessoal; VN – Volume de Negócios; e *Dummy VN* – Variável Dummy do volume de negócios.

De acordo com o painel A modelo [1] verifica-se, ao analisar o desvio padrão, que a variável menos homogênea é o volume das vendas, isto porque quanto menor o desvio padrão mais homogêneo é a amostra. Verifica-se também que a média dos gastos com o pessoal (0,476) é maior que a média do volume das vendas (0,306), atendendo à hipótese de estudo levantada, conclui-se que existe uma relação inversa entre o volume das vendas e os gastos com o pessoal divulgados com um objetivo aparente de estabilizar os resultados reportados pelas empresas. Analisando o valor da variável *Dummy VN* que assume o valor 1 se as vendas no ano t forem menores do que as vendas do ano $t - 1$ e 0 em caso contrário, pode-se concluir que em 62,8% das observações se verificou uma diminuição do volume de negócios entre o ano t e o ano $t-1$.

Painel B – Variáveis do Modelo [2]

Variável	n	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
DGP	69444	-1,193	0,905	0,114	0,231
DIM	69444	7,230	22,145	14,714	1,598
TAD	69444	0,000	0,367	0,002	0,004
INPES	69444	0,000	768,239	0,294	4,387
ROA	69444	-28,890	3,139	0,413	0,161
ROS	69444	-595,620	1261,102	0,123	8,209
	<i>Dummy</i>	n	%		
DFJ	1	23236	66,5		
	0	46208	33,5		
DIMP	1	31582	54,5		
	0	37862	45,5		

Fonte: Elaboração própria

Nota: Foram utilizadas as seguintes variáveis: TAD – Tributações autónomas; DGP – Gastos com o pessoal discriminatórios; DIM – Dimensão da empresa; INPES – Indústria com o pessoal intensivo; ROA – Rendibilidade dos ativos; ROS – Rendibilidade das vendas; DFJ – *Dummy* da função jurídica; e DIMP – *Dummy* da atividade importadora e exportadora.

De acordo com o Painel B da Tabela 2 verifica-se que 54,5% das empresas têm atividade comercial internacional (variável DIMP) e 66,5% das empresas são sociedades por quotas.

3.2. Correlação

Da análise à tabela abaixo verifica-se que não há correlação entre as variáveis dos gastos com o pessoal e as tributações autónomas, sendo que quanto menores forem os gastos com o pessoal maiores serão as tributações autónomas, o que vai de acordo com a hipótese de investigação proposta.

Tabela 3: Correlação de *Pearson* e de *Spearman*

Variáveis	TAD	DGP	INSPES	ROS	ROA	DIM	DFJ	DIMP
TAD	1	-0,011**	0,243**	0,390**	-0,240**	-1,510**	0,240**	0,170**
DGP	-0,150**	1	-0,310**	-0,140**	0,020**	0,025**	-0,048**	0,041**
INSPES	0,025**	0,016**	1	-0,053**	-0,188**	-0,307**	0,022**	-0,68**
ROS	0,028**	-0,005	0,008*	1	0,844**	-0,091**	-0,002	-0,049**
ROA	-0,018**	0,002	-0,010**	0,080**	1	0,132**	-0,48**	0,056**
DIM	-0,266**	0,002	-0,032**	-0,017**	0,043**	1	0,349**	0,325**
DFJ	0,012**	-0,041**	0,007	0,016**	-0,036**	0,348**	1	0,086**

Fonte: Elaboração própria

Notas: 1) (**) A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades); 2) (*)- A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades). 3) A diagonal superior representas as correlações de *Pearson* e a diagonal inferior as correlações de *Spearman*.

3.3. Resultados e Discussão

Na Tabela 4 são apresentados os resultados das estimativas do modelo utilizado para analisar o impacto dos gastos com o pessoal anormais nas tributações autónomas.

Tabela 4: Impacto dos gastos com pessoal anormais nas tributações autónomas

Variáveis	Sinal Esperado	Coefficientes padronizados	t	P-Value
Constante			95,025	<0,001
DGP	-	-0,1	-2,78	0,005
INSPES	+	0,014	3,898	<0,001
ROS	+	0,021	5,646	<0,001
ROA	-	-0,002	-0,47	0,639
DIM	-	-0,313	-76,741	<0,001
DFJ	+	0,118	30,254	<0,001
DIMP	+	0,024	6,355	<0,001
R ²	0,084			
R ² Ajustado	0,084			
n	69 436			
F	910,121			<0,001

Fonte: Elaboração própria

Notas: 1) As variáveis encontram-se definidas na Tabela 2.

2) Modelo: $TAD = \alpha_0 + \alpha_1 DGP + \alpha_2 INPES + \alpha_3 ROA + \alpha_4 ROS + \alpha_5 DIM + \alpha_6 DFJ + \alpha_7 DIMP + \delta$

O modelo de regressão linear estimado tem um coeficiente de determinação do de 0,084 o que indica que a variável dependente TAD é explicada em 8,4% pelo conjunto de variáveis explicativas.

A Tabela 4 apresenta os resultados do modelo de regressão. Da análise ao coeficiente estimado para a variável DGP percebe-se a existência de uma associação negativa com as tributações autónomas, pelo que quanto maiores forem os gastos com o pessoal discricionários menores são as tributações pagas pelas empresas. Neste sentido, parece confirmar-se o definido na hipótese de investigação de que as empresas com maiores gastos com o pessoal pagam menos tributações, o que poderá estar associado ao facto de que as empresas poderão estar a contabilizar na rubrica de gastos com o pessoal despesas associadas a trabalhadores mas que, seguindo o referencial contabilístico de forma adequada, deveriam ser contabilizadas em rubricas de, por exemplo, fornecimentos e serviços externos, e que levariam ao pagamento de impostos adicionais pela via das tributações autónomas, e dos quais ficam excluídas pela facto de ser registados na rubricas de gastos com o pessoal.

Na secção seguinte apresentam-se as principais conclusões.

Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras

Este estudo tem como objetivo analisar se as empresas utilizam as rubricas de gastos com o pessoal no sentido de minimizarem o pagamento de tributações autónomas. Levando como principal fator que os impostos assumem um papel de elevada importância, esta despesa comum a todas as empresas independentemente da sua dimensão e setor, é inato que subsista a tentação de diminuir a parcela a que estão sujeitos a pagar.

Em síntese, conclui-se que, em média, maiores diferenças entre os gastos anormais com o pessoal e as tributações autónomas estarão associadas a um maior nível de manipulação dos resultados, em conformidade aliás com o que havido sido levantado pela hipótese desta investigação. Ainda assim, conclui-se que empresas com uma maior necessidade de financiamento tendem a inflacionar os resultados ou, pelo menos, a diminuí-los menos do que empresas com uma menor necessidade.

Assim, com base nos resultados obtidos conclui-se que quanto maiores os gastos com o pessoal menores serão as tributações autónomas pagas pelas empresas..

O presente trabalho não está isento de limitações, as quais podem constituir novas linhas de investigação futuras. Por exemplo, seria interessante utilizar outras metodologias para aferir o valor dos gastos com o pessoal anormais ou discricionários.

Referências

- Amorim, M. (2018). *Resultado contabilístico versus resultado fiscal*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Instituto politécnico de Viana do Castelo, Viana do Castelo.
- Antunes, M., Formigoni, H. & Paulo., Edilson. (2009). Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: Uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. *Brazilian Business Review*, 6 (1), 44-61.
- Beasley, M. (1996). An empirical analysis of the relation between board of director compensation and financial statement fraud. *The Accounting Review*, 71 (3), 443-465.
- Beneish, M. (1999). Incentives and penalties related to earnings overstatements that violate GAAP. *The Accounting Review*, 74 (4), 425-457.
- Campos, V. (2017). *A qualidade da informação financeira e o contabilista certificado*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Carreira, D. (2017). *Manipulação de Resultados e Falência de empresas*. Mestrado em Controlo de Gestão. Instituto Politécnico de Leiria, Leiria.
- Castro, E., Cunha, C., Oliveira, H., e Teixeira, A. (2004). A teoria da agência e a lei sarbanes-oxley. *Actas da 10ª Conferência Nacional sobre o relato financeiro e responsabilidade social*. Centro de congressos do Estoril, Lisboa.
- Coelho, M. (2021). *O que é a Tributação Autónoma e o que mudou em Abri de 2020*. Acedido em: 10 de Outubro de 2021, em: <https://invoiceexpress.com/blog/tributacao-autonoma-alteracoes-2020>
- Costa, A. (2018). *O Impacto do Governo das Sociedades na Manipulação de Resultados em Portugal*. Dissertação para obtenção de grau em mestre em Controlo de Gestão. Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria, Leiria.
- Costa, J. (2018). *Performance e Qualidade da Informação: O caso das empresas em Processo Especial de Revitalização*. Dissertação para obtenção do grau de mestre em Finanças. Universidade Católica Portuguesa, Porto.
- Cunha, Manuel Ricardo. (2013). *Métodos Empíricos para Detetar Práticas de Manipulação de Resultados*. FEG, Universidade Católica Portuguesa.
- Cuzdriorean, D. e, Matis, D. (2012). The relationship between accounting and taxation insight the European union: the influence of the international accounting regulation. *Annales Universitatis Apulensis. Series Oeconomica*, 14(11), 28-43.

- Dechow, M., Sloan, R. e Sweeney, A. (1995). Detecting Earnings Management, *The Accounting Review*, 70, 193-225.
- Dechow, P., Sloan, R e Sweeney, A. (1996). Causes and Consequences of Earnings Manipulations: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research* 13 (1), 1-36.
- DeFond, L., e Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*. 17(1-2), 145-176.
- Dias, A. Cunha, Sales, J. e Bezerra, P (2016) Contabilidade Criativa, Ética e Gerenciamento de Resultados: Auditoria versus Academia. *Revista Administração em Diálogo*. 18(1), 133-151.
- Dias, D. (2015). *Financial reporting transparency and earnings management*. Dissertação para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Fiscalidade Empresarial. Instituto Superior de Contabilidade e Administração, Coimbra.
- Dias, Paulo. (2015). *As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados: Evidência empírica de empresas privadas portuguesas*. Dissertação de mestrado em Contabilidade. Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa.
- Dichev, D., e Skinner, J. (2002). Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of accounting research*. 40(4), 1091-1123.
- Freeman, R. E., Wicks, A. C., e Parmar, B. (2004). Stakeholder theory and “the corporate objective revisited”. *Organization science*, 15(3), 364-369.
- Gomes, S. (2015). *Incentivos fiscais para a manipulação de resultados: Reporte fiscal de prejuízos*. Dissertação para obtenção do grau de mestre em Auditoria e Fiscalidade. Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.
- Guia Fiscal 2021. *O futuro exige uma análise de confiança*. Acedido em 1 de outubro de 2021, em: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/tax/GuiaFiscal2021_Deloitte.pdf
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7 (1-3), 85-107.
- Healy, M. e Wahlen, M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Lopes, T. (2018). *Identificação da Manipulação de Resultados: Modelo de Jones (1991)*. Dissertação em Auditoria e Fiscalidade. Católica Porto, Porto.
- Machado, F. (2016), “*Contabilidade criativa – O impacto da escolha de diferentes políticas contabilísticas em empresas portuguesas*”. Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em Contabilidade e Finanças. Instituto Politécnico do Cavado e do Ave, Barcelos.

- Marques, S. (2017). *Tributação Autónoma - Uma dupla natureza de imposto?*. Mestrado em Gestão Fiscal. Instituto superior de gestão, Lisboa.
- Martinez, A. (2004). Minimizando a variabilidade dos resultados contábeis: Estudo empírico do income smoothing no Brasil. *Actas da 11ª Conferência Nacional sobre os Custos*. Fundação Visconde de Cairu. Porto Seguro, Brasil.
- Martins, J., Pires, R., e Santos, A. (2008). O profissional de contabilidade de gestão em Portugal. *Actas da 12ª Conferência Nacional sobre a Contabilidade e Auditoria "A contabilidade na era global - respondendo à mudança"*. Centro de congressos de Aveiro.
- Mesquita, M. (2014). A tributação autónoma no CIRC- A sua (in)coerência. Faculdade de Direito do Porto.
- Ministério das Finanças e da Administração Pública (MFAP, 2009d). Aviso n.º 15652/2009, homologa a Estrutura Conceptual do SNC. Diário da República, 173, II Série, 7 de setembro: 36227-36234.
- Missonier-Piera, F. (2004). Economic determinants of multiple accounting method choices in a Swiss context. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 15(2), 118–144. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2004.00104.x>.
- Morais, C. (2005). *Escalas de medida, estatística descritiva e inferência estatística*. Instituto Politécnico de Bragança, Escola Superior de Educação. Acedido em: 10 de Junho de 2021, em: <https://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/7325>
- Moreira, J.C. (2008). A manipulação dos resultados das empresas: Um contributo para o estudo do caso português. *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, 373, abril, 112-120 e 374, maio, 144-153.
- Mota, S., Pires, A. e Rodrigues, F. (2018). Relação entre a contabilidade e a fiscalidade: Grau de (des)conformidade e impacto nos resultados divulgados pelas micro e pequenas entidades em Portugal. *Actas da 28ª Conferência Nacional sobre Gestão Científica Interioridade e Competitividade: Desafios Globais da Gestão*. Guarda.
- Nascimento, S., Margarida, S., Góis, C., & Gabriel, C. (2014). A influência da fiscalidade na contabilidade: Estudo em Portugal. *Revista Universo Contábil*, 10(3), 194-217.
- Nunes, L. (2013). *A Contabilidade Financeira como Sistema de Informação*. Relatório de estágio de mestrado de Gestão. Faculdade de economia da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Niyama, J. Rodrigues, A. Rodrigues, J. (2015) Algumas Reflexões Sobre a Contabilidade Criativa e as Normas Internacionais de Contabilidade. *Revista Universo Contábil*, v. 11.
- Oliveira, V. e Cruz, S. (2016). *As Tributação Autónomas em sede de IRC*.

- Peasnell, V., Pope, F. e Young, E. (2001). The characteristics of firms subject to adverse rulings by the financial reporting review panel. *Accounting and Business Research*, 31 (4), 291-311.
- Penman, H. (2012). *Financial Statement Analysis and Security Valuation*. Irwin Professional Pub. 1ª Edição, 13, 1-13.
- Pereira, H. (2015). *Manipulação de Resultados: o setor da hotelaria e restauração*. Dissertação de Mestrado em Auditoria. Instituto superior de contabilidade e administração do porto, Porto.
- Pereira, J. & Rodrigues, F. (2014). A influência da manipulação de resultados na análise económica financeira: Estudo de casos de PME's do setor têxtil em Portugal", XVI Encuentro da Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Leiria, 25-26 setembro.
- Popa, M. (2012). Optimization of fiscal costs versus creative accounting. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62, 1271-1275.
- Portugal, M. (2012). Tributações autónomas, gastos e encargos não fiscais, *Revista TOC*, 143, 38-42.
- Rodrigues, E. (2015). *A auditoria financeira e a manipulação de resultados em contexto de SNC: o caso português*. Dissertação de mestrado em Contabilidade e Finanças. Instituto Politécnico de Viana do Castelo, Viana do Castelo.
- Santos, M. (2014). *A relevância e utilidade das demonstrações financeiras – A perceção dos gestores das PME*. Instituto superior de contabilidade e administração de Lisboa, Lisboa.
- Santos, L. (2017). *Divergências entre a contabilidade e a fiscalidade: análise e implicações*. Tese de Mestrado em Contabilidade e Fiscalidade: Universidade de Aveiro, Aveiro.
- Silva, C. (2011). *Tributações autónomas- Fator de (In)Justiça Fiscal?*. Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa.
- Silva, A. (2015). As tributações autónomas: notas técnicas e práticas para estudo. *Revista Toc*, 180, 39-41.
- Silva, T. (2016). *A relação entre a contabilidade e a fiscalidade: o reconhecimento dos impostos diferidos nas empresas PSI 20 e IBEX 35: análise comparativa*. Relatório de estágio de Mestrado em Contabilidade: Universidade do Minho, Braga.
- Sousa, A. (2015). *Contabilidade Criativa*. Tese de Mestrado em Contabilidade e Fiscalidade Empresarial. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra, Coimbra.
- Sousa, C. (2018). *Tributações Autónomas*. Dissertação de mestrado em Auditoria e Fiscalidade. Católica Porto Business School, Porto.

- Sousa, F. (2015). *Relação entre a contabilidade e a fiscalidade: uma análise aos impostos diferidos*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Teoh, S., Welch, I. e Wong, T. (1998), Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, (50), 63-99.
- Valério, P. (2009). *Contabilidade, Auditoria e Fiscalidade: A busca da independência numa relação interdisciplinar*. Dissertação de Mestrado em Gestão, especialização: Estratégia e Liderança. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Vieira, A. (2017). *A Manipulação dos Resultados através dos Impostos Diferidos – Estudo para as Empresas Portuguesas com Valores Cotados*. Mestrado em contabilidade. Universidade de Aveiro, Aveiro.
- Vila, A. (2012). *A Manipulação de Resultados Contabilísticos: Uma Revisão da Literatura*. Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em Gestão: Universidade da Beira Interior, Covilhã.
- Voinea, M. M., & Dimitriu, O. (2014). Manipulating user behavior through accounting information. *Procedia Economics and Finance*. 15, 886-893.