

XXVIII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica
Interioridade e Competitividade: Desafios Globais da Gestão

7 a 10 de fevereiro 2018 - Guarda



RELAÇÃO ENTRE A CONTABILIDADE E A FISCALIDADE: GRAU DE (DES)CONFORMIDADE E IMPACTO NOS RESULTADOS DIVULGADOS PELAS MICRO E PEQUENAS ENTIDADES EM PORTUGAL

Amélia Maria Martins Pires

amelia@ipb.pt

ESTiG - Instituto Politécnico de Bragança (IPB)

Investigadora da Unidade de Investigação Aplicada em Gestão (UNIAG)

Tel.: +351 273 303 107

Campus de Sta. Apolónia, 5300-253 Bragança, Portugal

Fernando José Peixinho de Araújo Rodrigues

peixinho@ipb.pt

ESTiG - Instituto Politécnico de Bragança (IPB)

Sónia Cristina Resende da Mota

scrm_fcp@hotmail.com

ESTiG - Instituto Politécnico de Bragança (IPB)

Este trabalho é financiado por Fundos Nacionais através da Fundação para a Ciência e a Tecnologia no âmbito do projeto **UID/GES/04752/2016**

RESUMO

O grau de conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade sempre foi alvo de grande controvérsia. Os dois normativos apresentam diferentes objetivos e, por isso, assentam em princípios igualmente diferentes. Enquanto a contabilidade segue critérios económicos, por natureza mais subjetivos, a fiscalidade, tendo em vista uma maior equidade, segue critérios de maior objetividade. É no âmbito desta dualidade de critérios que se desenvolve este trabalho, com o objetivo de procurar perceber os efeitos do normativo fiscal aquando da seleção das políticas contabilísticas nas micro e pequenas empresas em Portugal. Os resultados obtidos apontam para a existência de uma influência significativa e com impacto relevante no resultado contabilístico que é produzido e divulgado por estas entidades.

Palavras-chave: normativo contabilístico, normativo fiscal, impostos diferidos, gestão resultados.

ABSTRACT

The degree of conformity between the accounting and taxation has always been great controversial. The two normative have different objectives and, therefore, they are based on different principles. While accounting follows economic criteria and therefore more subjective, taxation follows criteria of greater objectivity. It's within the framework of this duality of criteria that this work is developed, with the objective of seeking to understand the effects of tax regulations when selecting accounting policies in micro and small enterprises in Portugal. The results point to the existence of important influence and significant impact on the accounting results reported by these entities.

Keywords: accounting standards, tax regulation, book tax differences, earnings management.

INTRODUÇÃO

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. Enquanto que à contabilidade compete preparar e divulgar informação relevante para o processo de tomada de decisão, a fiscalidade tem como principal missão procurar arrecadar impostos com o objetivo de assegurar o normal funcionamento do Estado.

Para atenderem aos seus objetivos a contabilidade e a fiscalidade regem-se por normativos diferentes, o que faz com que se produzam de modo “automático” diferenças entre o resultado produzido para efeitos de relato financeiro e para efeitos fiscais (Smith & Butter, 1949; Beresford, Best, Craig, Weber, & Whinney, 1983). Porém, parece haver também evidência de que tais diferenças não resultam apenas e só de modo “automático”, isto é, por aplicação literal do normativo, mas antes da aplicação não “rigorosa” dessas normas, justificadas por juízos de valor dos gestores aquando da escolha das políticas contabilísticas e/ou de um processo de avaliação do calendário fiscal, o que pode afetar a qualidade da informação reportada (Comprix, Graham, & Moore, 2010). Há trabalhos que demonstram que as diferenças entre o resultado contabilístico e o lucro tributável são justificadas pela gestão de resultados (julgamento dos gestores) (Mills & Newberry, 2001; Phillips, Pincus, & Rego, 2003; Hanlon, 2005) ou pelo planeamento fiscal (Shvlin, 2002; McGill & Outslay, 2004; Wilson, 2009; Frank, Lynch, & Rego, 2009), pelo que detetar tais práticas surge como questão pertinente no âmbito da avaliação do comportamento dos gestores e da qualidade dos resultados divulgados. É tanto assim que a manipulação generalizada de resultados e o planeamento fiscal têm vindo a atrair de forma considerável a atenção de investigadores, reguladores e utilizadores da informação financeira. Uma parte importante da literatura vem defendendo que os gestores têm incentivos muito fortes para se “envolverem” na gestão de resultados para atender a cláusulas de endividamento, preços de mercado das ações ou por questões regulamentares, governamentais e bolsistas (Healy & Wahlen, 1999; Fields, Lys, & Vincent, 2001), e para gerir impostos como forma de maximizar a rentabilidade das participações acionistas (Scholes, Wolfson, Erickson, Maydew, & Shevlin, 2005; Swenson, 1999), procurar reduzir o risco de inspeção fiscal e os custos políticos (Watts & Zimmerman, 1986; Fields et al., 2001) ou para satisfazer motivações contratuais com base em impostos (Philips, 2003).

Concomitantemente, uma parte também muito significativa da extensa pesquisa sobre esta problemática tem procurado investigar como é que as empresas respondem ao *trade-off* entre os objetivos da informação financeira e os objetivos do planeamento fiscal. A este respeito Hanlon, Maydew e Shevlin (2008) concluíram que quando há mudanças induzidas na informação fiscal para efeitos de determinação do lucro tributável, o comportamento do relato financeiro pode produzir efeitos adversos na capacidade informativa do resultado contabilístico e que isto se verifica particularmente nos casos em que a contabilidade e a fiscalidade têm uma relação muito estreita, ou seja, de grande conformidade entre ambos os normativos, o que leva os autores a concluir que quanto maior a conformidade entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal maior a perda de capacidade informativa do resultado contabilístico. O estudo do efeito da (des)conformidade no relato financeiro é uma questão que, não sendo nova, permanece atual. Um número muito significativo de trabalhos a nível internacional tem procurado estudar e refletir sobre esta problemática, ainda que os resultados de que se dispõe não se apresentem suficientemente conclusivos ou não ainda satisfatoriamente esclarecedores. Neste sentido, estudar o que as separa e como e em que medida a contabilidade e a fiscalidade funcionam em conjunto, se as empresas observam ou não ambas as normas e em que medida, tendo por base as características da envolvente e a necessidade de uma certa ponderação da relação custo benefício associados à preparação e conseqüente utilidade da informação, é uma problemática relevante e que continua muito atual, pelo que foi aqui que encontramos motivação para a realização deste estudo, que será desenvolvido com o objetivo de analisar, no quadro da (des)conformidade contabilidade fiscalidade, os aspetos a considerar no momento do preenchimento do Modelo 22 decorrentes das diferenças existentes entre a norma contabilística (SNC) e a norma fiscal (CIRC) em Portugal, para a partir daí se aferir e refletir sobre a qualidade dos resultados divulgados.

Para tanto, este estudo, que compreende esta introdução e respetivas conclusões, encontra-se dividido em duas grandes partes. Uma primeira de revisão de literatura para enquadrar e suportar, ainda que no plano teórico, esta problemática e uma segunda de investigação empírica sustentada num conjunto de observações e reflexões a partir de um estudo de caso.

1. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

1.2. RELAÇÃO ENTRE CONTABILIDADE E FISCALIDADE: BREVE ABORDAGEM A PARTIR DOS SEUS OBJETIVOS E RESPECTIVOS NORMATIVOS

O normativo fiscal aplicável às sociedades em Portugal está estabelecido no CIRC que, para efeitos de tributação, apela à informação financeira preparada com base no normativo contabilístico (SNC) e estabelece, objetivamente, uma relação entre a contabilidade e a fiscalidade.

Por sua vez, a contabilidade é-nos apresentada como uma ciência social que tem por objeto de estudo o património e as suas variações nos seus aspetos qualitativos e quantitativos (Schwes, 1991). Dentro deste seu âmbito de atuação tem, não raras vezes, necessidade de assumir a existência de condicionalismos que podem comprometer uma interpretação e aplicação isentas do normativo porque a opção pelas políticas contabilísticas, de que se faz depender o conteúdo da informação financeira e a hierarquia daqueles a quem esta se dirige, resulta condicionada e influenciada pelos valores de quem exerce a opção e pelas características dos agentes envolvidos, normalmente designadas por contexto ou envolvente. Ou seja, o processo de interpretação do conhecimento contabilístico é conjecturado porque as soluções contabilísticas respondem às necessidades sociais e são por estas simultaneamente influenciadas (Pires & Rodrigues, 2011). Esta interdependência entre a contabilidade e a sua envolvente é bem visível na metodologia geralmente apontada para a construção e interpretação da Estrutura conceptual (EC) da contabilidade financeira (Tua Pereda, 2000).

Não obstante isso, cabe à contabilidade proporcionar, através das demonstrações financeiras (DF) por si preparadas e divulgadas pelo menos uma vez ao ano, uma representação apropriada do património e da situação económica e financeira de uma entidade, protegendo os interesses dos investidores, credores, colaboradores ou outros (Guimarães, 2000). Espera-se, para tanto, que aplique o SNC e o observe em todo o seu articulado, expresso através das NCRF – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro, concordantes com as normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS) em vigor na União Europeia (UE). Neste âmbito e para as circunstâncias em análise, cabe-lhe cumprir com a NCRF 25 – Imposto sobre o Rendimento (NCRF 25) que, a este respeito, impõe que uma entidade reconheça ativos e passivos por impostos correntes (§§12 a 14) e por 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) (§§15 a 42). A NCRF 25 é a assunção expressa, pelo normativo contabilístico, da existência de diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade.

Em Portugal, e tal como já tivemos oportunidade de referir, a tributação das pessoas coletivas, vulgarmente designadas por sociedades, segue as normas estabelecidas pelo CIRC, onde se determina que o lucro tributável de uma empresa seja calculado com base no resultado líquido do período apurado pela contabilidade. Contudo, é também sabido que cabe à fiscalidade assegurar o normal funcionamento do Estado pelo que tem, no âmbito desta sua missão, a angariação de receitas para a prossecução de fins públicos (Fonseca, 2011) sem comprometer ou por em causa a defesa dos interesses da administração fiscal (Guimarães, 2000), o que faz com que a estrutura fiscal de um qualquer país seja determinada, ou esteja muito condicionada, pelo seu nível de desenvolvimento e por fatores de natureza histórica, cultural, social, política e legal.

Esta divergência de objetivos tem feito com que, por exemplo em Portugal, as relações entre a contabilidade e a fiscalidade venham sendo marcadas por uma certa controvérsia, no âmbito da qual é possível equacionar diferentes modos de conceber a sua ligação. Afastadas 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” (Decreto-lei nº442-B/88, de 30 de novembro, CIRC). Digamos que ainda que o apuramento do IRC tenha na informação contabilística o seu suporte básico, o CIRC determina critérios de reconhecimento e mensuração não inteiramente coincidentes com os definidos pelo SNC.

Atendendo a que “a tributação incide sobre a realidade económica constituída pelo lucro, é natural que a contabilidade, como instrumento de medida e informação dessa realidade, desempenhe um papel essencial como suporte da determinação do lucro tributável” (Decreto-lei nº 442-B/88, de 30 de novembro, CIRC). Neste sentido, e se são evidentes as diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade não é menos claro o imperativo da sua coexistência. A (des)conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade é demonstrada pela constante referência a termos contabilísticos nos códigos tributários e pelo facto do resultado contabilístico ser a base para a determinação da base tributável (Videira, 2013).

De referir, porém, que esta relação não é linear. Na Europa, por exemplo, é possível identificar diferenças e, inclusive, uma clara distinção entre países de influência anglo-saxónica e países de influência continental. Enquanto os primeiros possuem um sistema contabilístico e fiscal que estabelece limites, porque caracterizados pela independência entre as normas contabilísticas e as normas fiscais porque não há qualquer tipo de interação entre elas, os segundos dispõem de uma legislação prescritiva e detalhada neste domínio porque o apuramento do lucro tributável depende da informação financeira (Eberhartinger, 1996). Portugal insere-se no grupo de países de influência continental e onde coexistem dois normativos, o contabilístico (NCRF) e o fiscal (CIRC) (Figueiredo, 2016). A este respeito Nobes e Alexander (1994) foram inclusivamente mais longe, ao defenderem que Portugal possui um sistema contabilístico caracterizado pela legalidade, o que determina que a informação financeira, originariamente preparada pela contabilidade, vá servir de base à prestação de contas à Autoridade Tributária.

Em concordância, em Portugal, o CIRC faz reportar o lucro tributável ao resultado contabilístico, determinado com base no normativo contabilístico. Nos termos do seu artigo 17.º, 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 aceites fiscalmente (tabela 1), o que equivale por dizer que impõe limites à dedutibilidade fiscal de encargos expressos na contabilidade. É que de acordo com o normativo contabilístico todos os gastos são reconhecidos no período a que respeitam, independentemente do seu pagamento, mas nem todos são aceites para efeitos fiscais sendo, por isso, necessário recorrer a correções fiscais.

Tabela 1 – Gastos não aceites ou com aceitação limitada fiscalmente

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.
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.
Encargos relativos a barcos de recreio e aeronaves de passageiros.
Juros e outras formas de remuneração de suprimentos e empréstimos feitos pelos sócios 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 23.º do CIRC.

As rubricas identificadas na tabela 1 estão na base das diferenças produzidas automaticamente pelos normativos e que, por isso, dão lugar a ajustamentos a efetuar ao resultado contabilístico. Estas diferenças justificam, porém, as correções a efetuar no Quadro 07 da Modelo 22 com caráter definitivo, ou seja, não geradoras de impostos diferidos (ID) porque, tratando-se de gastos não aceites ou com aceitação limitada fiscalmente, não suscetíveis de compensação noutros períodos.

Há, contudo, diferenças que são também produzidas automaticamente como consequência da utilização de diferentes critérios de imputação temporal de gastos e/ou rendimentos. Resultam, fundamentalmente, da utilização de políticas contabilísticas e fiscais não coincidentes, nomeadamente no que respeita aos critérios de mensuração, e cujos exemplos mais comuns se procura sistematizar na tabela 2 que se segue. São, nessa circunstância, de natureza ou caráter temporário porque originadas num período e revertidas em período(s) futuro(s), e que produzem, no momento em que são originadas, ID de que resultam poupanças de imposto no futuro (Ativos por Impostos Diferidos – AID) ou aumentos de impostos no futuro (Passivos por Impostos Diferidos – PID).

Tabela 2 – Diferenças resultantes da aplicação de diferentes critérios de imputação temporal

Revalorização de AFT, quer as efetuadas com base em diploma legal, em que no mínimo 40% do excedente de depreciação constitui uma reversão de diferença temporária (artigo 11º), quer as efetuadas com fins meramente económicos.
Subsídios relacionados com ativos.
Perdas por imparidade em inventários para além dos limites legais (art.º 28.º) e em créditos não fiscalmente dedutíveis ou para além dos limites legais (artigos 28.º - A a 28.º - C).
Reversão e perdas por imparidade tributadas (art.º 28.º, n.º 3, e 28.º - A, n.º 3).
Depreciações e amortizações tributadas em períodos de tributação anteriores (art.º 20.º do DR 25/2009, de 14/9).
Perdas por imparidade tributadas em períodos de tributação anteriores (art.º 28.º, 28.º - A, n.º 1 e 31.º - B, n.º 7).
Provisões para riscos e encargos.
Rendimentos reconhecidos para efeitos fiscais antes de o serem no plano contabilístico, como acontece nos casos dos lucros tributáveis imputados por ACE.
Rendimentos reconhecidos no plano contabilístico, mas que ainda não relevam para efeitos fiscais, como acontece nos casos de reinvestimento de valores de realização das mais valias fiscais.

Fonte: Elaboração própria com base no articulado do CIRC.

Quer as diferenças permanentes quer as temporárias, porque justificadas no âmbito das diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade, ou sejam, decorrem da aplicação de ambos os normativos, são classificadas como diferenças expectáveis entre o resultado contabilístico e fiscal. O que já não é expectável e que é no mínimo questionável, é a sobreposição ou ingerência da fiscalidade na contabilidade. A maior dependência de uma relativamente à outra vem provocando desequilíbrios ao nível do relato financeiro, fundamentalmente quando a fiscalidade influencia ou condiciona a contabilidade, afastando-a do seu objetivo ou, inclusive, exercendo sobre ela grande ingerência, ao ponto de levar as empresas a adotarem o normativo fiscal, ao invés do contabilístico na mensuração dos seus ativos e passivos (Nobes, 1996), como acontece por exemplo com o cálculo das depreciações e amortizações (Guimarães, 2000). E tanto assim que a relação entre ambas as disciplinas – contabilidade e a fiscalidade – vem sendo classificada como uma limitação à qualidade das DF (Comprix et al., 2010), tal como também acontece em Portugal, uma vez que se continuam a utilizar normas fiscais em vez de normas contabilísticas (Pires & Rodrigues, 2011; Pereira, Pires, & Rodrigues, 2014; Rodrigues, 2016).

1.2. A (DES)CONFORMIDADE ENTRE CONTABILIDADE E FISCALIDADE E A SUA RELAÇÃO COM AS PRÁTICAS DE GESTÃO DE RESULTADOS E DE PLANEAMENTO FISCAL: REFLEXÃO A PARTIR DAS FONTES EMPÍRICAS CONSULTADAS

Em linha com o que acabámos de aduzir, a divergência de objetivos entre a contabilidade e a fiscalidade justifica diferentes normativos, contabilísticos e fiscais. Estes dois regimes de reporte são orientados por objetivos díspares o que justifica que, pelo menos no plano teórico, se possa afirmar que as empresas relatam anualmente duas medidas de resultado e que ambas as medidas refletem, ainda que sumariamente, o respetivo resultado económico, mesmo que admitindo que as empresas o façam a partir de diferentes conjuntos de princípios e regras, nomeadamente no que respeita à aplicação do princípio do conservantismo. Enquanto a contabilidade contém regras subjetivas que não salvaguardam o reconhecimento em exagero de rendimentos e ativos a fiscalidade dispõe de mecanismos para travar esse exagero, ao introduzir critérios de maior objetividade, o que faz com que o montante de resultados reportados por ambas raramente seja igual (Comprix et al., 2010). Esta divergência de princípios justifica a existência de diferenças “automáticas” entre ambos os resultados (Smith & Butter, 1949; Beresford et al., 1983). Acresce, porém, que os princípios e regras que estão subjacentes à norma contabilística permitem também o exercício de alguma discricionariedade relativamente ao valor a reconhecer para certos gastos e rendimentos em cada período assim como possibilitam alguma flexibilidade na escolha dos métodos subjacentes, como por exemplo os que estão associados ao cálculo das depreciações e amortizações ou à avaliação de ativos e que permite que os gestores, quando têm incentivos para distorcer o desempenho empresarial, os possam usar oportunisticamente e gerar diferenças não automáticas ou “anormais” entre o resultado contabilístico e o fiscal (Tang & Firth, 2011). Ou seja, a preocupação real com a divergência existente entre o resultado contabilístico e o lucro tributável não é porque eles são diferentes, mas antes que essa diferença possa ser, ou seja efetivamente, causada por atividades enganosas ou fraudulentas.

Neste âmbito, as motivações de natureza fiscal têm sido amplamente consideradas na medida em que os impostos respeitam a pagamentos involuntários. Há evidência disponível para o mercado norte-americano que aponta para a existência de avultadas diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal (Milles & Newberry, 2001) e que tais diferenças estão muito provavelmente relacionadas com o planeamento fiscal, na medida em que a inconsistência entre a contabilidade financeira e os relatórios fiscais é uma característica do planeamento fiscal (e.g. Shevlin, 2002; Desai & Dharmapala, 2006; Plesko, 2004; McGill & Outlay, 2004) e com uma forte convicção de que quando o resultado fiscal é gerido sem afetar o resultado contabilístico é porque há paraísos fiscais, ou

seja, grande parte das diferenças entre ambos os resultados podem estar relacionadas com atividades em paraísos fiscais (Manzon & Plesko, 2002; Mills, Newberry, & Novack, 2003; Plesko, 2004; Wilson, 2009; Frank et al., 2009). Complementarmente, surge também evidência das implicações destas diferenças no mercado de capitais pelo efeito negativo que têm no preço das ações, em resultado da discricionariedade do órgão de gestão (Hanlon, 2005; Lev & Nissim, 2004), e da presença de uma relação determinística entre a existência destas diferenças e a expectativa de resultados económicos negativos como consequência do “efeito” negativo que estas diferenças têm na qualidade da informação que é reportada (Dahliwal, Huber, Lee & Pincus, 2008; Ayres, Laplante, & McGuire, 2010), na medida em que tais disparidades não são apenas o resultado automático da diferença de regras entre a contabilidade e a fiscalidade mas também o reflexo de um eventual efeito do julgamento do órgão de gestão. Nesta circunstância conclui-se que as diferenças entre ambos os resultados podem ser justificadas por discrepâncias “normais” ou automáticas, resultantes das diferenças entre ambos os normativos, e por discrepâncias “anormais” ou não automáticas, em resultado das práticas de gestão de resultados e de planeamento fiscal, ou seja, discordâncias resultantes das estratégias e/ou comportamentos oportunistas do órgão de gestão no sentido de obter ganhos fiscais (Tang & Firth, 2011). Neste contexto, os impostos diferidos, justificados no quadro das diferenças entre normativos, podem não ser apenas uma consequência imediata da aplicação literal do normativo porquanto há evidência que parece indicar que esta figura contabilística vem sendo utilizada pelas empresas para gerir e/ou planejar resultados (e.g. Burgstahler, Jiambalvo, & Shevlin, 2002; Phillips, 2003; Phillips, Pincus, Rego, & Wan, 2004; Frank et al., 2009; Comprix et al., 2010; Tang & Firth, 2011).

A não conformidade entre os princípios contabilísticos e os fiscais surge normalmente associada a economias desenvolvidas na medida em que, por exemplo, na China, e contrariamente ao observado nos EUA e noutros países europeus, até meados dos anos 80 do século XX os sistemas contabilístico e fiscal eram conformes ou dependentes, pelo que estas diferenças (resultado contabilístico versus resultado fiscal) só se fizeram notar com a transição do modelo contabilístico chinês para o modelo internacional, a fim de o harmonizar com as IAS/IFRS (Dvidson, Geraldi, & Li, 1996; Tang, Chow & Cooper, 2000). Por outro lado, as estimativas de diversas agências governamentais e muitos trabalhos de académicos vêm apontando para um crescimento das diferenças reportadas entre o resultado contabilístico e o fiscal, fundamentalmente a partir dos anos 90 do século XX (Plesko, 2004; Tang & Firth, 2011) mas, ainda que muitos argumentem que um ou ambos os resultados são determinados e divulgados de forma oportunista pelos gestores (e.g. Watts & Zimmerman, 1986; Desai, 2003), a verdade é que a evidência disponível não é ainda suficientemente conclusiva, pelo que os determinantes de todas essas diferenças não são conhecidos com rigor.

Assim, e se é verdade que a incrementação do processo de harmonização contabilística a que se vem assistindo ao longo das últimas décadas produziu um afastamento do normativo contabilístico relativamente ao fiscal, traduzido num acréscimo de relevância e comparabilidade do relato financeiro, exigência básica numa economia globalizada, também não é menos verdade que permitiu uma maior discricionariedade no que respeita à possibilidade de escolha das políticas contabilísticas, o que veio proporcionar maiores oportunidades de manipulação, em particular nos países onde a monitorização do julgamento do órgão de gestão é particularmente fraco. Nesta circunstância, se a separação da contabilidade e da fiscalidade veio permitir a preparação de informação contabilística e fiscal diferente, veio oferecer também a oportunidade de as empresas poderem elaborar, em simultâneo, relatos contabilísticos e fiscais mais agressivos (Desai, 2003). Estas constatações parecem pretender mostrar e, implicitamente, defender que uma maior conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade contribuiria para reduzir a gestão de resultados e o planeamento fiscal agressivo. Porém, os resultados apresentados por Hanlon et al. (2008) não permitem estabelecer tal paralelismo, mas antes evidenciar que o aumento da conformidade se traduz em resultados contabilísticos mais agressivos ou menos informativos, pela perda de capacidade informativa do resultado contabilístico. Ou seja, se se espera que o resultado contabilístico forneça informação complementar relativamente ao resultado fiscal, a conformidade de resultados fará perder este valor “incremental”. Por sua vez, à medida que a conformidade é incrementada aumentam os incentivos para diferir resultados tributáveis (Guenther, Maydew, & Nutter, 1997), o que pode levar a diferir também resultados contabilísticos, ou seja, o estreitar da relação incita a um certo conservadorismo induzido pelos impostos (Beaver & Ryan, 2005). Aliás, muitos foram os estudos desenvolvidos com o objetivo de comparar países com diferentes níveis de conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade e todos eles apontam consistentemente para a ideia de que os países com elevado nível de conformidade apresentam resultados com menor capacidade informativa (Hanlon et al., 2008). Porém, utilizar dados internacionais para perceber e, fundamentalmente, para concluir sobre o que se passa noutros países não permite dar uma resposta direta à questão porque a capacidade informativa do resultado é uma função endógena das demandas do mercado, das influências políticas e dos incentivos das diferentes partes envolvidas em função das especificidades de cada país (Watts & Zimmerman, 1986; Swenson, 1999; Fields et al., 2001; Ball, Robin, & Wu, 2003; Scholes et al., 2005).

E tanto assim que Ali e Hwang (2000), que também estudaram a capacidade informativa da informação financeira em vários países com características muito diversas, concluíram que a capacidade do resultado contabilístico para informar é baixa quando a definição dos critérios de mensuração é muito influenciada pelas regras fiscais. Estas conclusões são consistentes com as exibidas por Scholes, et al. (2005) e por Manzon e Plesco (2002) relativamente a países onde os sistemas fiscais são influenciados por fatores políticos, económicos ou objetivos sociais e não tanto pelas necessidades dos investidores, e também com as apresentadas por Gunther e Young (2000), que nos mostraram que nos EUA e no RU o resultado contabilístico está muito mais alinhado com os propósitos da atividade económica (investidores) do que em França ou Alemanha e que tal se deve a um conjunto de fatores caracterizadores da envolvente em cada país, onde incluem as diferenças ao nível do grau de conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade.

Assim, e se bem que com base num número significativo de estudos se pode pensar que com o aumento da conformidade a qualidade do resultado pode aumentar (e.g. Desai, 2003; Dahliwal et al., 2008; Hanlon et al., 2008; Frank et al., 2009; Ayres et al., 2010; Comprix et al., 2010; Tang & Firth, 2011), para outros concluir nesse sentido é o mesmo que presumir que a maioria das diferenças identificadas entre o resultado contabilístico e o fiscal decorrem da gestão do resultado contabilístico, com base no qual as empresas procuram pagar menos impostos (Hanlon et al., 2008). Em bom rigor, a não coincidência destes resultados decorre não só da gestão de resultados como também da necessidade de aplicar diferentes normativos, para atender aos objetivos da contabilidade e da fiscalidade, da agressividade fiscal ou da combinação de ambos os fatores (Hanlon, 2005).

Ou seja, nem todos parecem concordar que um aumento da conformidade seria benéfico. Para os defensores da “não conformidade” um acréscimo de conformidade só pode contribuir para reduzir a capacidade informativa dos resultados porque os gestores reportariam os ganhos por forma a minimizarem os impostos em vez de os reportarem de forma a traduzir o verdadeiro desempenho da empresa através dos resultados. Por sua vez, os proponentes da “conformidade” defendem que os gestores tendem a gerir os resultados para cima, pelo que uma maior conformidade forçá-los-ia a parar, a relatar resultados mais “honestos”, o que os leva a defender que tal só poderá contribuir para tornar os resultados mais informativos, ou seja, incrementar a conformidade só pode contribuir para reduzir a gestão do resultado e o planeamento fiscal agressivo. Hanlon et al. (2008), que testaram as consequências de um aumento de conformidade no mercado de capitais norte-americano, concluíram que um aumento da conformidade reduz a capacidade informativa dos resultados porque os gestores, ao invés de relatarem ganhos que reflitam a informação que detêm, informam sobre os ganhos na perspetiva da minimização do imposto. Ou seja, um aumento da conformidade contabilidade fiscalidade resulta em menor capacidade informativa do resultado reportado aos *stakeholders*.

Porém, e ainda que uma das propostas para corrigir o sistema passe por assegurar a conformidade entre ambas as medidas do resultado (contabilístico e fiscal), a verdade é que os resultados não são conclusivos ou suficientemente esclarecedores, pelo que esta é ainda uma questão em aberto. Os resultados mostram que a contabilidade, enquanto ciência social, é muito condicionada e pressionada pela envolvente (Tua Pereda, 2000) e que em Portugal uma dessas características deriva da estrutura do tecido empresarial, na sua maioria formado por empresas de pequena e muito pequena dimensão e que têm no fisco um dos seus principais utilizadores (Pires & Rodrigues, 2011; Pereira, Pires, & Rodrigues, 2014).

A evidência empírica disponível em Portugal (e.g. Nascimento, 2012; Pereira, 2013; Figueiredo, 2016) demonstra que a fiscalidade influencia a contabilidade nas PME, embora não seja o único fator a determinar a informação financeira que é preparada e relatada, confirmando, também, que o grau de influência é tanto maior quanto menor for a dimensão das empresas. Fonseca (2011), num estudo desenvolvido com o objetivo de identificar o reconhecimento de ativos e passivos por impostos diferidos em 10 empresas, concluiu que as PME raramente apresentam diferenças temporárias no reconhecimento e mensuração dos elementos das DF na medida em que essas empresas procuram fazer assentar as suas políticas de contabilização em métodos aceites fiscalmente. Por sua vez, Pires e Rodrigues (2011), em estudo desenvolvido com o intuito de perceber se as características do tecido empresarial têm ou não influência na definição de um utilizador preferencial para a informação financeira, concluíram que nas PME as decisões acerca das políticas contabilísticas são tomadas pelo órgão de gestão em conjunto com o contabilista e que a contabilidade é efetuada com base em critérios económicos e fiscais, ainda que com prevalência para os fiscais, o que permite concluir pela existência de uma dependência significativa da contabilidade relativamente à fiscalidade. Na mesma linha, Rodrigues (2012), em estudo desenvolvido com o objetivo de perceber a evolução da relação entre o normativo contabilístico e o normativo fiscal e os fatores que determinam essa relação, tomando por base o Quadro 07 da Modelo 22, concluiu que as empresas sujeitas a Certificação Legal de Contas (CLC) apresentam mais ajustamentos no Quadro 07 do que as empresas não sujeitas a CLC, ou seja, que as empresas que são objeto de auditoria financeira externa apresentam um maior cumprimento com o normativo contabilístico.

2. ABORDAGEM À QUALIDADE DO RESULTADO CONTABILÍSTICO DIVULGADO EM PORTUGAL A PARTIR DA ANÁLISE AO QUADRO 07 DA MODELO 22: ESTUDO DE CASO

2.1. OBJETIVO, METODOLOGIA E CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Em Portugal, a relação entre a contabilidade e a fiscalidade surge classificada como do tipo “dependência parcial”, ou seja, ainda que “não se podendo sobrepor uma à outra” (Pereira, Pires, & Rodrigues, 2014, p. 2) tudo aponta para a existência de uma certa “subordinação”. É neste âmbito que se desenvolve este estudo que, tomando por base aquilo que separa e/ou pode unir a contabilidade e a fiscalidade, procura refletir sobre a forma como esta relação se estabelece para procurar identificar os aspetos a considerar no momento do cálculo do resultado, contabilístico e fiscal, decorrentes das diferenças existentes entre a norma contabilística e a norma fiscal, e os seus efeitos ao nível da qualidade do resultado contabilístico.

Esta investigação segue uma metodologia de natureza qualitativa com uma forte componente interpretativa (Ryan, Scapens, & Theobald, 2002) tendo em conta que o objetivo principal deste trabalho é o de identificar e explorar um fenómeno – relação contabilidade fiscalidade – e as suas interações (Conti, 2011) no seu ambiente e contexto social (Bogdan & Biklen, 1994), ou seja, no âmbito das principais características da envolvente em Portugal. As opções metodológicas partiram não só do pressuposto de que não existe uma forma ideal para fazer investigação como também, e fundamentalmente, que a investigação qualitativa, não obstante as limitações que lhe têm valido algumas críticas (Conti, 2011), tem ganho relevância crescente no campo da pesquisa em ciências sociais.

Os dados a utilizar, de natureza contabilística e fiscal, foram recolhidos a partir dos Relatório & Contas e da Informação Empresarial Simplificada (IES), mais concretamente do Quadro 07 da Modelo 22 do conjunto das 44 empresas que integram a amostra, para um período de três anos, de 2013 a 2015, inclusive. De referir também que esta informação (fonte de dados do estudo) é reportada anualmente pelas empresas para darem cumprimento às suas obrigações de relato (quer as de natureza contabilística quer as de natureza fiscal).

No que respeita à amostra utilizada cabe referir que as empresas foram selecionadas de forma não aleatória, ou seja, estamos em presença de uma amostra por conveniência, quer em dimensão quer no que respeita à proveniência. No que respeita à tipologia das empresas cabe referir que, no que respeita à sua dimensão, se enquadram nas pequenas e muito pequenas entidades, como se pode alcançar a partir da análise à tabela 3 que se segue.

Tabela 3 – Caracterização das empresas que forma a amostra no que respeita à dimensão

		Nº de Empresas	Nº de Empresas (%)
Tipologia	Micro Empresas	42	95,45%
	Pequenas Empresas	2	4,54%

Fonte: Elaboração própria com base em dados internos das empresas.

A análise à tabela 3 permite constatar que a esmagadora maioria das empresas não ultrapassam os limites considerados para as pequenas e médias empresas, pelo que as empresas que integram a amostra são de dimensão pequena e muito pequena, como se pode confirmar a partir da análise à tabela 4 e onde se descrevem as principais características que sobressaem da análise feita a estas empresas para se aferir acerca da sua tipologia e setor de atividade.

Tabela 4 – Tipologia e objeto de negócio das empresas que integram a amostra

		N.º Empresas	N.º Empresas em %
N.º de trabalhadores	<3	33	75%
	>3<5	8	18,18%
	>5<10	2	4,55%
	>10	1	2,27%
Volume de negócios	< 50.000 €	3	6,82%
	>50.000€<100.000€	11	25%
	>100.000€<500.000€	27	61,36%
	>500.000€	3	6,82%
Total de Balanço	< 50.000 €	10	22,73%
	>50.000€<100.000€	8	18,18%
	>100.000€<50.0000€	22	50%
	>500.000€	4	9,09%
Objeto de negócio	Comércio	23	52,27%
	Serviços	13	29,55%
	Comércio/Serviços	8	18,18%

Fonte: Elaboração própria com base em dados internos das empresas.

A análise à tabela 4 permite constatar que estamos efetivamente em presença de empresas muito pequenas, quer no que respeita ao número de trabalhadores, na medida em que a maioria (75%), tem menos do que três, volume de negócios, com apenas 6,82% a faturar acima de quinhentos mil euros, e em dimensão dos seus ativos, ficando abaixo dos quinhentos mil euros em cerca de 90%. De referir, ainda, que todas elas se dedicam ao comércio (52,27%), prestação de serviços (29,55%) ou ambas (18,18%). Ainda que se possa questionar a representatividade da amostra, quer relativamente ao universo empresarial quer no que respeita ao domínio das pequenas e micro entidades, não se pode, porém, questionar a sua relevância relativamente ao padrão dominante em Portugal. Recordamos, a este respeito, que a estrutura do tecido empresarial nacional se caracteriza por ser formada, na sua esmagadora maioria, por empresas de pequena dimensão. E tanto assim que em 2015 Portugal contava com 96,2% das suas empresas classificadas como microempresas (PORDATA, 2015) e que, tudo indica, veem a contabilidade como um meio de utilização simples e privilegiada para o cálculo e pagamento dos impostos e não tanto como o suporte do processo de tomada de decisão (Pires & Rodrigues, 2011).

Para efeitos da aplicação do SNC, sistema que preconiza diferentes tipos de regimes, a esmagadora maioria das empresas da amostra (95,45%), porque classificadas como pequenas entidades, aplicam, nos termos da Lei n.º 35/2010, de 2 de Setembro, a NCRF-Micro entidades (NCRF-ME) e as restantes (4,54%), classificadas como pequenas entidades, nos termos do Decreto-Lei n.º 36A/2011, de 09 de Março, a NCRF-ME, desde que não integrem o perímetro de consolidação de uma empresa mãe nem se encontrem sujeitas a Certificação Legal de Contas (CLC). As NCRF – ME e NCRF – PE consubstanciam regimes de aplicação autónomos, ainda que subsidiários do SNC porque recorrem à mesma Estrutura Conceptual, ou seja, aos conceitos, regras e procedimentos aí enunciados.

2.2. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O estudo encontra-se suportado numa análise de conteúdo, método que avoca a informação documental como o objeto a ser estudado. De acordo com Quivy e Campenhoudt (2005), este tipo de análise surge com particular relevância quando o objetivo é estudar fenómenos sociais, pelo que se apresenta particularmente útil no âmbito da investigação e compreensão de opções comportamentais a partir dos documentos que as organizações produzem e divulgam, como é o caso.

A informação utilizada, fundamentalmente extraída do Quadro 07 da Modelo 22, do conjunto de empresas que integram a amostra, foi objeto de análise e interpretação tomando por base as diferenças existentes entre o normativo contabilístico e o fiscal e que permitiram identificar desigualdades decorrentes de:

- (i) Rendimentos/gastos que influenciaram a determinação do resultado contabilístico (por aplicação do respetivo normativo), mas que não são aceites para a determinação do resultado fiscal (por aplicação do respetivo normativo); e
- (ii) Rendimentos/gastos que não influenciaram a determinação do resultado contabilístico (por aplicação do respetivo normativo), mas que são aceites para efeitos da determinação do resultado fiscal (por aplicação do respetivo normativo).

Recordamos que o direito fiscal, ainda que se resguarde na contabilidade, estabelece as suas próprias regras para o apuramento do lucro tributável, o que permite afirmar que a contabilidade e a fiscalidade se identificam como disciplinas autónomas, ainda que funcionando de modo interdependente (Tomás, 1999). As diferenças que resultam desta circunstância, para cada um dos anos em observação (de 2013 a 2015) e para cada uma das empresas da amostra (44 empresas), e que se encontram sistematizadas na tabela 5 que a seguir se apresenta, não são mais do que o resultado dos ajustamentos ou correções efetuadas no Quadro 07 da Modelo 22, conforme descrito em (i) e (ii), ou seja, a correção do resultado contabilístico, apurado com base na aplicação do normativo contabilístico, para efeitos de apuramento do resultado fiscal, determinado por aplicação do normativo fiscal.

Tabela 5 – Ajustamentos identificados no Quadro 07 da Modelo 22

Descrição do tipo de ajustamento
Multas, coimas e demais encargos, incluindo juros compensatórios e moratórios, pela prática de infrações (artigo 23.º-A).
Perdas por imparidade de ativos não correntes (artigo 31.º-B) e depreciações e amortizações (artigo 34.º).
IRC, incluindo tributações autónomas e outros impostos que direta ou indiretamente incidam sobre os lucros (artigo 23.º-A).
Encargos evidenciados em documentos emitidos por sujeitos passivos com NIF inexistente ou inválido ou por sujeitos passivos cessados oficiosamente (artigo 23.º-A).
Correções relativas a períodos de tributação anteriores (artigo 18.º).
Ajustamentos não dedutíveis decorrentes da aplicação do justo valor (artigo 18.º).
Encargos não devidamente documentados (artigo 23.º-A).
Despesas ilícitas (artigo 23.º-A).

Fonte: Elaboração própria com base em dados internos das empresas.

A análise à tabela 5 permite constatar que são muitos os campos do Quadro 07 da Modelo 22 que não foram preenchidos por estas empresas para todo o período em análise. Na verdade, há um conjunto de ajustamentos possíveis no âmbito do Quadro 07 mas que, atendendo às características das empresas em análise, não se estava à espera de identificar neste estudo, seja pelo simples facto de estas empresas aplicarem a NCRF-ME ou a NCRF-PE, e, em conformidade com isso, estarem dispensadas de ver observados determinados critérios de mensuração geradores de ID, seja ainda pelo facto de se estar a analisar um período de apenas três anos e ter de se admitir que alguma(s) dessa(s) situações não se tenham verificado no período. Queremos com isto dizer que não era expectável identificar todos esses ajustamentos e em toda a sua extensão.

Contudo, e ainda que as empresas objeto de estudo sejam de pequena e muito pequena dimensão e que, nessa qualidade, não desenvolvam, potencialmente, operações muito complexas e capazes de envolverem a aplicação de princípios e critérios contabilísticos muito sofisticados, se atendermos ao contexto em que vivemos, fortemente marcado pela incerteza e volatilidade, parece um pouco difícil de acreditar que para todo o período de análise e para todas estas empresas não se registem, no mínimo, diferenças relacionadas com perdas por imparidade em ativos, correntes e não correntes, ou ao nível do reconhecimento das depreciação e amortização ou de provisões. E, na verdade, o que a análise à tabela 5 mostra é, fundamentalmente, isso, ou seja, que todos os ajustamentos identificados no Quadro 07 da Modelo 22 estão relacionados com gastos não aceites ou de aceitação limitada para efeitos fiscais e não com ajustamentos resultantes da utilização de políticas contabilísticas não coincidentes, no todo ou em parte, com as definidas no CIRC para efeito de determinação do resultado fiscal, de que são exemplo os casos enunciados na tabela 2 e que se reescrevem na tabela 6 que se segue.

Tabela 6 – Ajustamentos expectáveis de poderem ser identificados no Quadro 07 da Modelo 22

Descrição do tipo de ajustamento
Revalorização de AFT, quer as efetuadas com base em diploma legal, em que no mínimo 40% do excedente de depreciação constitui uma reversão de diferença temporária (artigo 11º), quer as efetuadas com fins meramente económicos.
Subsídios relacionados com ativos.
Perdas por imparidade em inventários para além dos limites legais (art.º 28.º) e em créditos não fiscalmente dedutíveis ou para além dos limites legais (artigos 28.º - A a 28.º - C).
Reversão e perdas por imparidade tributadas (art.º 28.º, n.º 3, e 28.º - A, n.º 3).
Depreciações e amortizações tributadas em períodos de tributação anteriores (art.º 20.º do DR 25/2009, de 14/9).
Perdas por imparidade tributadas em períodos de tributação anteriores (art.º 28.º, 28.º - A, n.º 1 e 31.º - B, n.º 7).
Provisões para riscos e encargos.

Fonte: Elaboração própria com base em dados internos das empresas.

Os resultados mostram, perentoriamente, que todas as diferenças identificadas entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal são de natureza permanente, isto é, resultam de gastos e rendimentos não aceites fiscalmente e/ou

de outras variações patrimoniais que, por força da norma fiscal, devem ser consideradas na determinação do resultado fiscal (Gonçalves, 2012).

Com o intuito de dar um outro alcance aos resultados obtidos foi elaborada a tabela 7, que compreende todas as diferenças identificadas e respetivos pesos relativos, para cada um dos anos em estudo.

Tabela 7 – Peso relativo, por diferença identificada, no total dos ajustamentos de cada ano e em termos médios

Descrição	2013	2014	2015	Valores Médios Período
Correções Relativas a períodos anteriores	0,19%	0%	4,43%	1,55%
Ajustamentos de Justo Valor não dedutíveis	0%	0%	1,85%	0,62%
Perdas por imparidade em créditos não dedutíveis	0%	0%	4,34%	1,45%
Depreciações não aceites como gasto fiscal	12,65%	7,07%	3,22%	7,65%
IRC, incluindo tributações autónomas e outros impostos s/ os lucros	83,76%	63,34%	53,16%	66,75%
Realizações de utilidade social não dedutíveis	1,10%	0,60%	1,28%	0,99%
Encargos s/ sujeito passivo c/ NIF inválido e semelhantes	0%	16,84%	0%	5,61%
Multas, coimas e juros	1,77%	2,22%	3,13%	2,36%
Encargos não devidamente documentados	0%	0%	8,15%	2,72%
Diferenças entre + e - valias s/ reinvestimento	0%	0%	1,24%	0,41%
Diferenças entre + e - valias c/ reinvestimento	0%	0%	5,51%	1,84%
Mais-valias contabilísticas	0%	0,02%	12,25%	4,09%
Benefícios fiscais	0,52%	9,70%	0,78%	3,67%
Outros	0%	0,21%	0,66%	0,29%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Elaboração própria.

A análise da Tabela 7 mostra que a esmagadora maioria das diferenças verificadas são causadas por ajustamentos referentes à rubrica “IRC e Outras Tributações Autónomas” (com um registo médio de 66,75%), seguida da rubrica “Depreciações não aceites como gasto fiscal” (7,65%), ainda que esta com um peso relativo muito inferior. Esta evidência mostra que a diferença entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal é neste tipo de empresas (pequenas e muito pequenas entidades) essencialmente derivada do acréscimo colocado no Quadro 07 da Modelo 22 na rubrica “IRC, incluindo tributações autónomas e outros impostos que incidam sobre os lucros” e onde, em função da atual estrutura fiscal, as tributações autónomas assumem especial relevância. Ou seja, a concorrência de certos gastos para a determinação do lucro tributável, porque não aceites pelo respetivo normativo, traduzem-se não só num acréscimo de tributação como também, em certos casos, num agravamento da mesma pela vai das tributações autónomas (artigo 88º do CIRC).

Conclui-se, a este respeito, que a concorrência das correções relacionadas com esta rubrica (IRC, incluindo tributações autónomas e outros impostos que incidam sobre os lucros) para a formação do lucro tributável é não só significativa quanto questionável porque tributa não apenas rendimentos, mas também gastos. Aliás, os resultados obtidos (tabela 7) mostram um efeito que não pode deixar de ser classificado como anacrónico, porquanto os ajustamentos decorrem de um resultado apurado que é acrescido de tributação incidente sobre determinados gastos, e cujo efeito tem uma expressão significativa, ao assumir valores de correção cuja expressividade varia entre os 53,16% em 2015 e os 83,76% em 2013.

Vale isto por dizer que não só há certos gastos que são tributados, porque não aceites, como há também determinadas categorias de gastos, como sejam as ajudas de custo, despesas de representação, despesas com residentes em paraísos fiscais, despesas com viaturas de passageiros ou mistas, indemnizações ou bónus pagos a gerentes ou outros membros dos órgãos sociais e despesas confidenciais ou não documentadas, que, independentemente de a entidade registar lucro ou prejuízo, são objeto de tributação autónoma e que esta (tributação) é agravada nos casos em que uma entidade registe no mesmo período em que tenha registado qualquer um dos factos tributários supra identificados um prejuízo (artigo 88º do CIRC). Quer isto dizer que uma empresa pode apresentar um resultado contabilístico negativo e, por força destes acréscimos, apurar um lucro tributável que, em certos casos, pode ser muito significativo.

Os resultados obtidos mostram que estas tributações (tributações autónomas) tendem a assumir grande relevância no quadro fiscal português, nomeadamente no âmbito de pequenas e muito pequenas entidades, e onde produzem um efeito que é, no mínimo, questionável porque põem em causa o princípio básico ou elementar da tributação, que deverá incidir sobre o “rendimento” e não sobre o “gasto”, seja ele qual for.

Com o objetivo de quantificar a expressão deste efeito e dar uma outra dimensão aos resultados obtidos a partir desta linha de raciocínio apresenta-se, nas tabelas 8 a 10 que se seguem, as diferenças médias obtidas para o período e por setor de atividade, entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal (em valor absoluto e em percentagem).

Tabela 8 – Resultados médios para o período nas empresas em que o tipo de atividade é o comércio

Empresa	Resultado Contabilístico Médio	Resultado Fiscal Médio	Diferenças Médias	
			Valor	%
E1	195.278,78€	272.496,58€	77.217,80€	39,5%
E2	633,10€	2.371,67€	1.738,7€	275%
E3	3.400,67€	4.309,48€	908,81€	27%
E4	-14.949,96€	14.941,38€	29.891,33€	199%
E5	-9.098,80€	9.233,68€	18.332,48€	200%
E6	8.636,76€	22.490,88€	13.854,12€	160%
E7	-15.658,03€	18.066,17 €	33.724,30€	215%
E8	3.250,30€	4.898,80€	1.648,5€	51%
E9	406,24 €	433,32 €	27,08 €	7%
E10	-13.606,20€	-12.214€	1.392,19€	10%
E11	-6.431,23€	-6.280,64€	150,60€	2%
E12	-3.271,43€	-3.260,91€	31,55€	1%
E13	-1.523,85€	-1.390,19€	133,60€	9%
E14	-313,75€	-97,85€	215,9€	69%
E15	-5.834,35€	-5.607,55€	226,8€	4%
E16	1.623,08€	2.028,87€	405,79€	25%
E17	-5.403,58€	-5.391,07€	12,51€	0%
E18	-11.859,06€	-11.859,06€	0,00€	0%
E19	4.787,02€	5.889,63€	1.102,61€	23%
E20	-1.691,28€	-1.525,16€	166,13€	10%
E21	-16.312,02€	-13.284,77€	3.027,25€	18,5%
E22	-21.402,90€	-21.301,71€	101,19€	0%
E23	5.037,29€	6.102,06€	1.064,77€	21%

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 9 – Resultados médios para o período nas empresas em que o tipo de atividade é a prestação de serviços

Empresa	Resultado Contabilístico Médio	Resultado Fiscal Médio	Diferenças Médias	
			Valor	%
E24	-25.867,29 €	-25.847,62€	19,67 €	0%
E25	-4.316,08€	-4.084,61€	231,47€	5%
E26	5.565,57€	5.353,03€	-212,54	-4%
E27	-946,81€	-719,52€	227,30€	24%
E28	-3.096,1€	7.968,63€	11.064,73€	357%
E29	11.529,81€	14.469,25€	2.939,43€	25,5%
E30	-1.291,48€	2.986,83€	4.278,31€	331%
E31	2.075,97€	2.870,62€	794,65€	38%
E32	9.800,56€	4.615,29€	814,73€	8%
E33	8.055,74€	9.913,60€	1.857,86€	23%
E34	-12.592,7€	-8.981,82€	3.610,88€	29%
E35	8.687,51€	-10.600,85€	1.913,35€	22%
E36	5.673,85€	7.509,48€	1.835,43€	32%

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 10 – Resultados médios para o período nas empresas em que o tipo de atividade é o comércio e serviços

Empresa	Resultado Contabilístico Médio	Resultado Fiscal Médio	Diferenças Médias	
			Valor	%
E36	488,11€	601,44€	104,32€	21%
E38	5.699,66€	7347,41€	1.647,75€	29%
E39	5.471,37€	6.521,92€	1.050,55€	19%
E40	19.444,75€	23.068,26€	3.623,51€	19%
E41	-1.523,54€	8.277,65€	9.801,20€	643%
E42	75.554,58€	86.346,74€	9.292,17€	12%
E43	-11.096,63€	11.084,89€	22.181,52€	199%
E44	-25.360,54€	21.626,13€	46.986,67€	185%

Fonte: Elaboração própria.

A análise às tabelas 8 a 10 permite concluir que os ajustamentos efetuados no Quadro 07 da Modelo 22 provocam variações positivas ao nível da formação do resultado fiscal, para todos os setores de atividade, globalmente significativas e em alguns casos muito significativas, o que equivale por dizer que os ajustamentos efetuados se traduzem num agravamento da carga fiscal. Os resultados mostram ainda que há um agravamento que é muito expressivo em algumas empresas, independentemente do setor de atividade, onde as variações registadas ficam muito próximas ou excedendo mesmo a barreira dos 200%. Nestes casos, a concorrência de certos gastos para a formação do resultado fiscal não só provocou um acréscimo significativo do lucro tributável e por essa via uma maior tributação, como esta se viu grandemente agravada pelas tributações autónomas, fracamente penalizadoras com as empresas que, simultaneamente, apresentam resultados contabilísticos negativos e gastos tributados autonomamente.

Estes resultados, não obstante o facto de patentearem uma das marcas do quadro fiscal português, muito penalizador com a tributação de certos gastos, põem em evidência a grande prevalência da fiscalidade sobre a contabilidade neste tipo de empresas (micro e pequenas), o que se apresenta em linha com a teoria, que defende que tal se verifica frequentemente nos casos em que a contabilidade e a fiscalidade têm uma relação muito estreita (Hanlon et al., 2008), como acontece em Portugal desde uma perspetiva histórica. Recordamos, a este propósito, que Portugal possua um sistema contabilístico caracterizado pela legalidade, o que determina que a informação financeira, originariamente preparada pela contabilidade, serve de base à prestação de contas à Autoridade Tributária. Porém, como em Portugal o normativo fiscal se antecipou ao normativo contabilístico, esta característica é por demais evidente (Pires, 2010). Estas conclusões são também consistentes com as exibidas por Scholes, et al. (2005) e por Manzon e Plesco (2002), relativamente aos países onde a informação financeira é fundamentalmente influenciada por fatores políticos, económicos ou objetivos sociais e não tanto pelas necessidades dos investidores, bem como com as apresentadas por Gunther e Young (2000), que mostraram que nos EUA e RU o resultado contabilístico está muito mais alinhado com os propósitos da atividade económica (investidores) do que em França ou Alemanha e que tal se deve a um conjunto de fatores caracterizadores da envolvente em cada país, onde incluem a relação entre a contabilidade e a fiscalidade.

Por sua vez, é também verdade que há evidência suficiente que sustenta que as diferenças entre o resultado fiscal e o contabilístico são justificadas não só pelas diferenças existentes ao nível dos normativos, mas também pela não aplicação literal ou rigorosa desses normativos. Na verdade, uma parte significativa da literatura vem defendendo que os gestores têm incentivos muito fortes para se envolverem na gestão de resultados (Healy & Wahlen, 1999; Field et al., 2001; Mills & Newberry, 2001; Phillips et al., 2003; Hanlon, 2005; Tang & Firth, 2011), para gerir impostos (Swenson, 1999; Shvlin, 2002; McGill & Outslay, 2004; Scholes et al., 2005; Wilson, 2009; Frank et al., 2009), para reduzir o risco de inspeção fiscal e os custos políticos (Watts & Zimmerman, 1986; Fields et al., 2001) ou ambas (Comprix et al., 2010). Neste estudo, e ainda que os resultados obtidos não nos permitam afirmar perentoriamente que estas empresas não procedem a uma aplicação rigorosa das normas contabilísticas, também não se pode dizer o contrário. O facto de se registarem ajustamentos traduzidos apenas em diferenças de natureza definitiva, não geradoras de ID, deixa dúvidas sobre a aplicação, em toda a sua extensão, das políticas contabilísticas que o normativo prevê como tratamento contabilístico de referência, deixando espaço para se equacionar a hipótese destas empresas terem sido condicionadas pela norma fiscal no momento da definição das suas políticas contabilísticas, tal como defende Nascimento (2012), quando afirma que a fiscalidade influencia a contabilidade nas PME, ou Pires e Rodrigues (2011), que concluíram que nas PME portuguesas há indícios de uma dependência significativa da contabilidade em relação à fiscalidade.

Interpretando os resultados na perspetiva das motivações, parecem ser contrárias às observadas noutros mercados, como por exemplo no norte americano, onde os resultados apontam para a existência de avultadas diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal (Mills & Newberry, 2001) mas relacionadas com o planeamento fiscal (e.g. Shevlin, 2002; Desai & Dharmapala, 2006; Plesko, 2004; McGill & Outlay, 2004), com atividades em paraísos fiscais (Manzon & Plesko, 2002; Mills et al., 2003; Plesko, 2004; Wilson, 2009; Frank et al., 2009) ou com comportamentos oportunistas do órgão de gestão no sentido de obter ganhos fiscais (Tang & Firth, 2011). Neste contexto, os impostos diferidos podem não ser apenas uma consequência imediata da aplicação literal do normativo, mas antes sugerir a existência de práticas de gestão de resultados (e.g. Burgstahler et al., 2002; Phillips, 2003; Phillips et al., 2004; Frank et al., 2009; Comprix et al., 2010; Tang & Firth, 2011).

A evidência disponível em Portugal (e.g. Nascimento, 2012; Pereira, 2013; Figueiredo, 2016) vem demonstrando que a fiscalidade, ainda que não sendo o único fator a determinar a informação financeira que é preparada e relatada, influencia a contabilidade nas PME e que este grau de influência é tanto maior quanto menor for a

dimensão das empresas. Há resultados que apontam também para o facto de as PME raramente apresentarem diferenças temporárias no reconhecimento e mensuração dos elementos das DF porque fazem assentar as suas políticas de contabilização em métodos aceites fiscalmente (Fonseca, 2011), ou seja, nestas empresas a contabilidade é efetuada com base em critérios económicos e fiscais, ainda que com prevalência para os fiscais (Pires & Rodrigues, 2011), a menos que estejamos em presença de empresas sujeitas a algum tipo de supervisão ou auditoria, como é o caso das empresas sujeitas a CLC (Rodrigues, 2012).

Na verdade, os resultados não podem deixar de ser interpretados e compreendidos no contexto em que a contabilidade, enquanto ciência social, se move, ou seja, dissociados das características da envolvente, enquanto elemento de pressão e maior condicionador (Tua Pereda, 2000). Atendendo a que uma das principais características da envolvente e condicionadora das demais é, em Portugal, a estrutura do tecido empresarial, na sua maioria formado por empresas pequenas e muito pequenas, de capital fechado e com a propriedade e a gestão tendencialmente concentradas, facilmente se compreende a hierarquia que tendem a definir para os seus *stakeholders* e onde o fisco aparece com uma posição privilegiada (Pires & Rodrigues, 2011; Pereira, Pires, & Rodrigues, 2014). Muito fruto das suas características, estas empresas tendem a ver a contabilidade como um meio de utilização simples e privilegiada para o cálculo e pagamento dos impostos e não tanto como o suporte do processo de tomada de decisão (Pires & Rodrigues, 2011).

Nesta circunstância, utilizar dados internacionais para perceber e, fundamentalmente, para concluir sobre o que se passa noutros países não permite dar uma resposta direta a esta ou outras questões de natureza semelhante. A capacidade informativa do resultado é uma função endógena das demandas do mercado, das influências políticas e dos incentivos das diferentes partes envolvidas em função das especificidades de cada país (Watts & Zimmerman, 1986; Swenson, 1999; Fields et al., 2001; Ball, Robin, & Wu, 2003; Scholes et al., 2005), e tanto assim que, para Ali e Hwang (2000), a capacidade do resultado contabilístico para informar é baixa quando a definição dos critérios de mensuração é muito influenciada pelas regras fiscais. Nestes termos, e ainda que pareçam indiscutíveis as potencialidades da informação financeira para lá da sua utilidade no processo de cálculo e pagamento de impostos e, nesse âmbito, como meio de potenciar os benefícios fiscais, a verdade é que teima em permanecer uma orientação que conta já com longos anos (Pereira, Pires, & Rodrigues, 2014) e para o que muito contribui o facto de em Portugal as empresas serem maioritariamente de pequena e muito pequena dimensão (96,2%).

Nestes termos, e ainda que uma das propostas para corrigir os efeitos produzidos pela existência de diferentes normativos ao nível do resultado contabilístico e fiscal passe por assegurar a conformidade entre ambas as medidas do resultado (contabilístico e fiscal), a verdade é que as fontes empíricas disponíveis não são conclusivas ou suficientemente esclarecedoras. Se a separação da contabilidade e da fiscalidade veio permitir a preparação de informação contabilística e fiscal diferente, ofereceu também a oportunidade de as empresas poderem elaborar, em simultâneo, relatos contabilísticos e fiscais mais agressivos (Desai & Dharmapala, 2006). Por sua vez, se estas constatações parecem pretender mostrar e, implicitamente, defender que uma maior conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade contribuiria para reduzir a gestão de resultados e o planeamento fiscal agressivo, as conclusões apresentadas por Hanlon, et al. (2008) não permitem estabelecer tal paralelismo mas antes evidenciar que o aumento da conformidade se traduz em resultados contabilísticos mais agressivos ou menos informativos, pela perda de capacidade informativa do resultado contabilístico. Ou seja, se se espera que o resultado contabilístico forneça informação complementar relativamente ao resultado fiscal, a conformidade de resultados fará perder este valor “incremental”. À medida que a conformidade é incrementada aumentam os incentivos para diferir resultados tributáveis (Guenther, Maydew, & Nutter, 1997), o que pode levar a diferir também resultados contabilísticos, ou seja, o estreitar da relação incita a um certo conservadorismo induzido pelos impostos (Beaver & Ryan, 2005). Aliás, muitos foram os estudos desenvolvidos com o objetivo de comparar países com diferentes níveis de conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade e todos eles apontam consistentemente para a ideia de que os países com elevado nível de conformidade apresentam resultados com menor capacidade informativa (Hanlon et al., 2008).

Assim, e se bem que com base num número significativo de estudos se pode pensar que com o aumento da conformidade a qualidade do resultado pode aumentar (e.g. Dahliwal et al., 2008; Hanlon et al., 2008; Frank et al., 2009; Ayres et al., 2010; Comprix et al., 2010; Tang & Firth, 2011), para outros concluir nesse sentido é o mesmo que presumir que a maioria das diferenças identificadas entre o resultado contabilístico e o fiscal decorrem da gestão do resultado contabilístico, com base no qual as empresas procuram pagar menos impostos (Hanlon et al., 2008). Em bom rigor, a não coincidência destes resultados decorre não só da gestão de resultados como também da necessidade de aplicar diferentes normativos, para atender aos objetivos da contabilidade e da

fiscalidade, da agressividade fiscal ou da combinação de ambos os fatores (Hanlon, 2005) mas também, e não menos importante, das principais características de cada país (Watts & Zimmerman, 1986; Swenson, 1999; Fields et al., 2001; Ball, Robin, & Wu, 2003; Scholes et al., 2005).

CONCLUSÕES

Estudar o que separa a contabilidade e a fiscalidade e se as empresas, em particular as de menor dimensão, observam ou não ambos os normativos e em que medida o fazem, é uma discussão que não sendo nova permanece atual na medida em que, não obstante a extensa literatura de que se dispõe a este respeito, nomeadamente ao nível internacional, os resultados não são ainda conclusivos ou suficientemente esclarecedores. Foi no âmbito desta problemática que se desenvolveu o presente trabalho, cujas principais conclusões passamos a enunciar:

1. As diferenças existentes entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal surgem, no plano teórico, justificadas pelos normativos, contabilístico e fiscal, e implicam a realização de correções no resultado contabilístico, a efetuar no Quadro 07 da Modelo 22, para efeitos da determinação do resultado fiscal;
2. Que estas correções ou ajustamentos produzem diferenças automáticas de natureza permanente ou temporária, sendo estas últimas geradoras de ID;
3. Porém, os resultados obtidos apontam apenas para a existência de diferenças de natureza permanente, o que parece denunciar a existência de uma certa prevalência da fiscalidade sobre a contabilidade, no momento da definição das políticas contabilísticas, nas micro e pequenas empresas portuguesas;
4. Contudo, tal evidência não parece querer dizer que se está em presença de verdadeiras práticas de gestão de resultados, efetuadas com base em juízos de valor do órgão de gestão, ou de planeamento fiscal, como é amplamente defendido pela literatura;
5. Ainda que os resultados obtidos não permitam concluir que se está em presença de empresas que procedem a uma aplicação inadequada do normativo contabilístico, também não permitem afirmar o contrário. Se é verdade que estas empresas, tendo em conta as suas características, não desenvolvem operações muito complexas no seu quotidiano, tal não justifica, por si só, que obliterem ou tenham que subtrair o normativo contabilístico ao fiscal. Mas a verdade é que os resultados se apresentam nesse sentido, ainda que se acredite que tal se fica a dever mais a uma necessidade de ajustar as obrigações de relato às principais características destas entidades, em particular à necessidade de balancear o custo de preparar com o retorno proporcionado pela preparação da informação financeira, do que propriamente a uma “desvalorização” da norma contabilística;
6. Assim, e ainda que fosse expectável a observância de diferenças de natureza temporária, o que não se verificou, tal deverá ser interpretado no âmbito das principais características da envolvente, onde se incluem as características do tecido empresarial;
7. Foi, também, possível concluir que o resultado fiscal é, na sua esmagadora maioria, superior ao resultado contabilístico. Ou seja, o resultado contabilístico sofre, tendencialmente, correções positivas muito significativas causadas por ajustamentos referentes à rubrica “IRC e Outras Tributações Autónomas”;
8. Este facto não deixa de por em evidência uma das marcas do quadro fiscal português, muito conservador relativamente à aceitação de certos gastos, que não considera como gastos fiscais, e que penaliza para efeitos tributários pela via das tributações autónomas;
9. Assim, e em face de todo o exposto, não podemos deixar de anotar que os resultados obtidos estão em sintonia com as principais características da envolvente em Portugal, que não só definem como ajudam a compreender a hierarquia dos utilizadores da informação financeira e onde o fisco aparece com uma posição privilegiada, como corroboram algumas das conclusões que, a este nível, veem sendo apresentadas; e
10. Ainda que uma das propostas para corrigir os efeitos produzidos pela existência de diferentes normativos ao nível do resultado contabilístico passe por assegurar a conformidade entre ambas as medidas do resultado (contabilístico e fiscal), a verdade é que os resultados de que se dispõe, não permitem confirmá-lo.

Em face de todo o exposto não se pode concluir sem antes referir que as conclusões devem ser interpretadas no quadro das principais características da amostra, muito pequena, não aleatória e extraída de uma população que apresenta algumas peculiaridades (envolvente nacional). Estas conclusões, ainda que não generalizáveis, pelas limitações que acabámos de elencar, fornecem uma perspetiva adicional para a contabilidade, internacional e nacional, fundamentalmente para esta última, e para o enriquecimento do debate em torno da (des)conformidade entre normas contabilísticas e normas fiscais na sua relação com as práticas de gestão de resultados e de planeamento fiscal, o que acontece quando o órgão de gestão dispõe de alguma discricionariedade na escolha das políticas contabilísticas e tem incentivos para o fazer.

De referir ainda que as conclusões a retirar do trabalho realizado permitiram interiorizar que uma maior conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade poderá contribuir para reduzir comportamentos oportunistas, quer ao nível do relato contabilístico quer ao nível do relato fiscal, pelo que esta é uma questão que não é nova, mas que continua em aberto, pelo que deve continuar a merecer atenção e, por isso, se apresenta com interesse e relevância para reflexão e investigação futura.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ali, A. & Hwang, L. (2000). Country-specific factors related to financial reporting and the relevance of accounting data. *Journal of Accounting Research*, (Spring), 1-21.
- Ayers, B., Laplante, S. & McGuire, S. (2010). Credit Ratings and Taxes: The Effect of Book/Tax Differences on Ratings Changes. *Contemporary Accounting Research*. 27(2), 359-402.
- Ball, R., Robin, A., & Wu, J. (2003). Incentives versus standards: Properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics* 36 (1-3), 235-270.
- Beaver, W. H. & Ryan, S. G. (2005). Conditional and unconditional conservatism: Concepts and modeling. *Review of Accounting Studies* (10), pp. 269-309.
- Beresford, D. R., Best, L. C., Craig, P. W., Weber, J. V. & Whinney, E. (1983). "Accounting for Income Taxes: A Review of Alternatives", *Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation*.
- Bogdan, R. & Biklen, S. (1994). *Investigação Qualitativa em Educação*, Porto Editora.
- 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.
- Comprix, J., Graham, R. & Moore, J. A. (2011). Empirical Evidence on the Impact of Book-Tax Differences on Divergence of Opinion among Investors, *The Journal of the American Taxation Association*, Spring 2011, Vol. 33, No. 1, 51-78.
- Conti, T. (2011). Discussão sobre as vantagens e desvantagens das abordagens qualitativas e quantitativas para pesquisa. Disponível em <http://sociedaderacionalista.org>.
- Davidson, R., Gelardi, A. & Li, F. (1996). Analysis of the Conceptual Framework of China's New Accounting System. *Accounting Horizons* 10(1), 58-74.
- Desai, M. 2003. "The Divergence Between Book and Tax Income." in *Tax Policy and the Economy*, ed. James Poterba. MIT Press: Cambridge, MA.
- Desai, M. A. & Dharmapala, D. (2006). Corporate Tax Avoidance and High Powered Incentives, *Journal of Financial Economics* 79, 145-179.
- Dhaliwal, D., Huber, R., Lee, H. S. & Pincus, M. (2008). Book-Tax Differences, Uncertainty about Fundamentals and Information Quality, and Cost of Capital. Working Paper, University of Arizona, Tucson, AZ; University of California (Irvine), Irvine, CA.
- Eberhartinger, E. (1999), "The impact of rules on financial reporting in Germany, France and The UK", *The International Journal of Accounting*, 34(1), 93-119.
- Fields, T. D., Lys, T. Z. & Vincent, L. (2001). Empirical Research on Accounting Choice. *Journal of Accounting & Economics* 31, 255-307.
- Figueiredo, C. (2016). *A relação entre a contabilidade e a fiscalidade em Portugal: estudo de caso nas pequenas e médias empresas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. Escola de Economia e Gestão – Universidade do Minho, Braga.
- 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. Instituto Politécnico de Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa <http://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/3515/1/Trabalho%20Final.pdf>.
- Frank, M. M., Lynch, L. J. & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness and its Relation to Aggressive Financial Reporting. *The Accounting Review* 84(2), 467-496.
- Gonçalves, C. (2012). *Impostos Diferidos – Formação à distância*. OCC.
- Guenther, D., Maydew, E. & Nutter, S. (1997). Financial reporting, tax costs, and book-tax conformity. *Journal of Accounting and Economics* (November), 225-248.
- Guenther, D. & Young, D. (2000). The association between financial accounting measures and real economic activity: A multinational study. *Journal of Accounting and Economics*, (February), 53-72.
- Guimarães, J. (2000). O Sistema Contabilístico e Fiscal Português: uma abordagem aos relatórios e contas das empresas. 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.

- Hanlon, M., Maydew, E. L. & Shevlin, T. (2008). An unintended consequence of book-tax conformity: A loss of earnings informativeness, *Journal of Accounting and Economics*, Volume 46, Issues 2-3, December, 294-311.
- Healy, P. M. & Wahlen, P. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons* 13, 365-384.
- Lev, B. & Nissim, D. (2004). Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. *The Accounting Review*. 79 (4), 1039-1074.
- Manzon, G., Jr. & Plesko, G. (2002). The Relation between Financial and Tax Reporting Measures of Income. *Tax Law Review*, April 29.
- McGill, G. A. & Outslay, E. (2004). Lost in Translation: Detecting Tax Shelter Activity in Financial Statements. *National Tax Journal* 57(3), 739.
- 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.
- Mills, L., K. Newberry & 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.
- Ministério das Finanças. (2015). Decreto Lei 442-B/88.
- Nascimento, S. M. (2012). A Influência da Fiscalidade na Contabilidade: Estudo em Portugal. Instituto Politécnico de Coimbra: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra. <https://www.occ.pt/news/comcontabaudit/pdf/57.pdf>
- Pereira, M. (2013). O impacto da relação entre a contabilidade e a fiscalidade nas demonstrações financeiras. XIV Congresso internacional de Contabilidade e Auditoria. <https://www.occ.pt/news/comcontabaudit/pdf/43.pdf>.
- Pereira, Hélio F. R. M.; Pires, A. M. M.; & Rodrigues, J. P. A. (2014). A definição das políticas contabilísticas e a sua relação com as principais forças da sua envolvente: uma interpretação e alguma evidencia sobre a influencia que é exercida pela fiscalidade. <https://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/9312>.
- Phillips, J. D. (2003). Corporate Tax-Planning Effectiveness: The Role of Compensation-Based Incentives. *The Accounting Review* 78(3), 847-874.
- Phillips, J., M. Pincus & Rego, S. O. (2003). Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense. *The Accounting Review* 78(2), 491-521.
- Phillips, J., Pincus, M., Rego, S. & Wan, H. (2004). Decomposing Changes in Deferred Tax Assets and Liabilities to Isolate Earnings Management Activities. *Journal of the American Taxation Association*. 26 (Sup), 491-521.
- Pires, A.M.M. (2010). “Os efeitos e implicações da actual reforma contabilística (SNC) no quadro das relações de coexistência entre a contabilidade e a fiscalidade”, XIV Encontro AECA, 23 e 24 de Setembro, Coimbra – Portugal.
- Pires, A. M. M. & Rodrigues, F. P. A. (2011). As características do tecido empresarial determinam necessidades específicas e definem um utilizar padrão para a informação financeira: evidência empírica, XXI Jornadas Hispano Lusos de Gestão Científica, Fevereiro, Córdoba, Espanha.
- Plesko, G. (2004). Corporate Tax Avoidance and the Properties of Corporate Earnings. *National Tax Journal* 57(3), 729-737.
- PORDATA. (2017). PORDATA – Pequenas e médias empresas: total e por dimensão – Portugal. Disponível em <http://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2927>
- Quivy, R. & Campenhoudt, L. (2005). *Manual de investigação em ciências sociais* (4.ª ed.). Lisboa: Gradiva.
- Rodrigues, J. M. (2012). A Relação Entre a Contabilidade e a Fiscalidade em Portugal: Evolução Recente e Determinantes. Universidade do Porto: Faculdade de Economia e Gestão.
- Rodrigues, J. (2016); SNC- Sistema de Normalização Contabilística – Explicado (6ª edição), Porto Editora: Porto.
- Ryan, B., Scapens, R., & Theobald, M. (2002). *Research method and methodology in finance and accounting* (2.ª ed.), Londres: Thomson.
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E. L. & Shevlin, T. (2005). *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*, Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
- Schwes, N. (1991); “Contabilidade: ciencia técnica ou arte?”, *Actas das IV Jornadas de Contabilidade*, ISCAA, Aveiro, 17 a 19 de Outubro.
- Shevlin, T. (2002). Commentary: Corporate Tax Shelters and Book-Tax Differences. *Tax Law Review* 55, 427-443.
- Smith, D. & Butters, K. J. (1949). *Taxable and Business Income*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Sousa, A. (2017); Preenchimento da declaração modelo 22 do IRC – coleção essencial 2017-OCC.
- Swenson, C. (1999). Increasing Stock Market Value by Reducing Effective Tax Rates. *Tax Notes* June 7, 1503-1505.

- Tang, Y., Chow, L. & Cooper, B. J. (2000). *Accounting and Finance in China: A Review of Current Practice*, Sweet & Maxwell Asia.
- Tang, T. & Firth, M. (2011). Can book–tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China; *The International Journal of Accounting*, V. 46, N.º 2, June 2011, 175-204.
- Tomás T., M. C. C. (1999). “Da Relação de Dependência Parcial entre a Contabilidade e o Direito Fiscal na Determinação do Rendimento Tributável das Pessoas Colectivas: algumas reflexões ao nível dos custos”, *Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 396, Outubro – Dezembro, 13-168.
- Tua Pereda, J. (2000); “El marco conceptual: ¿los mismos perros con diferentes collares?”, *Boletín AECA*, Abril-Julio, AECA, Madrid.
- Videira, C. (2013). Contabilidade vs Fiscalidade: A adoção das normas internacionais de contabilidade e a sua relevância na determinação do lucro tributável. Universidade do Porto: Faculdade de Direito.
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Wilson, R. (2009). An Examination of Corporate Tax Shelter Participants. *The Accounting Review* (Forthcoming).