



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

A Contabilização dos Impostos Diferidos e a Qualidade dos Resultados em Empresas Europeias e Americanas

Ana Isabel Guerreiro Martins Marreiros

Mestrado em Contabilidade

Orientador:

Prof. Doutor Cláudio António Figueiredo Pais, Prof. Auxiliar,
ISCTE Business School, Departamento de Contabilidade

Outubro, 2022



BUSINESS
SCHOOL

Departamento de Contabilidade

A Contabilização dos Impostos Diferidos e a Qualidade dos Resultados em Empresas Europeias e Americanas

Ana Isabel Guerreiro Martins Marreiros

Mestrado em Contabilidade

Orientador:

Prof. Doutor Cláudio António Figueiredo Pais, Prof. Auxiliar,
ISCTE Business School, Departamento de Contabilidade

Outubro, 2022

Agradecimentos

O processo de elaboração desta dissertação foi certamente o projeto mais difícil e moroso de alcançar da minha vida, até agora. As razões passaram por muitas horas de pesquisa, de construção da amostra que me ocupou bastante tempo, a dificuldade inicial em manusear o programa *evIEWS* para obter os resultados e, simultaneamente, iniciava o meu percurso no mundo profissional. Todas estas dificuldades foram ultrapassadas porque tive sempre pessoas que me apoiaram e incentivaram a continuar a enfrentar os obstáculos que surgiam.

Em primeiro lugar, quero agradecer ao meu orientador Professor Doutor Cláudio Pais por todo o auxílio e dedicação que me proporcionou na elaboração da minha dissertação. Além disso, mostrou-se sempre disponível para esclarecer qualquer dúvida e ainda incentivou-me a não desistir nos momentos de maior desânimo.

Em segundo lugar, quero agradecer à minha família por todo o apoio e paciência que tiveram neste processo longo de altos e baixos. Sempre que eu não priorizava a elaboração da dissertação, o meu pai a minha mãe, tia e irmã estavam lá para me relembrar que tinha um objetivo a cumprir e não podia desviar-me do caminho em direção à conclusão. Nos momentos em que duvidava que iria conseguir, tinha sempre palavras de incentivo e perseverança, o que foram fulcrais para a finalização do meu projeto.

Por último, quero agradecer aos meus amigos, especialmente ao João e à Daniela, por toda a ajuda e motivação em todo o processo de elaboração da minha dissertação de mestrado.

Resumo

O presente trabalho de investigação tem como objetivo a análise das normas IAS 12 (IASB) e ASC 740 (FASB) a respeito da contabilização diferenciada do imposto diferido e a sua implicação na qualidade dos resultados sob o normativo europeu e americano.

A amostra é constituída por empresas europeias do índice Stoxx Europe 600 e empresas americanas do índice S&P 500.

Deste modo, pretende-se verificar se os impostos diferidos são uma ferramenta utilizada pelas empresas para a gestão de resultados. Além disso, dada a dependência de um julgamento para o reconhecimento de um AID, bem como, a possibilidade da redução do ativo permitida pelo FASB, pretende-se averiguar se existe uma menor qualidade dos resultados sob normativo americano em comparação com o normativo europeu.

Este estudo é, assim, uma contribuição para os organismos emissores de normas e para a literatura na área da qualidade dos resultados e da contabilização dos ID entre o FASB e o IASB.

Os resultados mostraram que os ID são utilizados para fins de práticas de gestão de resultados. Contudo, foi possível concluir que o IASB detém uma menor qualidade dos resultados em comparação com o normativo do FASB. A justificação passa pela subjetividade das regras e critérios que o normativo do IASB visa, decorrente da ambição pela convergência entre os países aderentes, o que proporciona às empresas mais oportunidades para incorrerem em práticas de gestão de resultados. Além disso, o facto de os EUA apresentarem uma elevada litigância constitui uma barreira à gestão de resultados.

Palavras-chave: IASB, FASB, Impostos Diferidos, Gestão de Resultados, Qualidade de Resultados.

JEL Classification System: M41, M48

Abstract

This study aims to analyse the IAS 12 issued by International Accounting Standard Board (IASB) and ASC 740 issued by Financial Accounting Standard Board (FASB) in respect of recognition and earnings quality.

I used a sample of European companies from Stoxx Europe index 600 and American companies from S&P 500 index.

Thus, it is intended to analyse If deferred taxes are a tool for earnings management. Furthermore, the judgement for deferred tax asset recognition and the possibility for a reduction through an impairment loss under FASB, it is intended to verify whether the earnings quality is lower under American standards than European standards.

This study contributes to issuers of accounting standards and for the literature of earnings quality and the deferred taxes recognition between IASB and FASB.

The results showed that deferred taxes are used for earnings management practices. However, it was possible to conclude that the results under IASB tend to be less quality comparing to FASB. Therefore, we can say that there is more room to manipulate the results for European companies than American companies. The reason for that is justified by the subjectivity of rules under IASB whose aim is to obtain the convergence which allow more opportunities to companies getting involved with earnings management practices. In addition, the fact that USA is a country with a high litigiousness is a barrier to earnings management.

Keywords: IASB, FASB, Deferred Taxes, Earnings Management, Earnings Quality.

JEL Classification System: M41, M48

Índice

Resumo.....	i
<i>Abstract</i>	iii
Índice Geral.....	v
Índice de Tabelas.....	vii
Abreviaturas.....	ix
Secção I: Introdução	
1.1 Introdução.....	1
Secção II: Enquadramento Contabilístico	
2.1 Análise das diferenças entre a contabilização dos Impostos Diferidos pelo IASB e pelo FASB	6
Secção III: Revisão de Literatura e Desenvolvimento das Hipóteses	
3.1 Revisão de literatura relacionada e desenvolvimento das Hipóteses.....	11
Secção IV: Metodologia	
4.1.1 Paradigma.....	18
4.1.2 Amostra.....	18
4.1.3 Desenho da Investigação.....	19
Secção V: Resultados	
5.1.1 Análise Descritiva.....	23
5.1.2 Correlações.....	24
5.1.3 Resultados dos testes das regressões.....	26
Secção VI: Conclusão	
6.1 Conclusões.....	30
Bibliografia.....	33

Índice de Tabelas

Tabela 2.1: Diferenças entre a contabilização do Imposto Diferido na Europa e na América.	10
Tabela 4.1: Seleção da Amostra.....	19
Tabela 5.1: Estatística Descritiva.....	24
Tabela 5.2: Coeficientes de correlação de Pearson e Spearman (Impostos Diferidos).....	25
Tabela 5.3: Resultado da regressão que relaciona os Impostos Diferidos com a gestão dos resultados.....	27
Tabela 5.4: Resultado da regressão que relaciona os Impostos Diferidos de acordo com o normativo do IASB ou do FASB com a gestão dos resultados.....	29

Abreviaturas

AID – *Ativo por Imposto Diferido*

ARB n.º 23 – *Accounting Researche Bolletin – Accounting for Income Taxes*

ASC – *Accounting Standard Codification*

DF – *Demonstração Financeira*

ED – *Exposure Draft*

EUA – *Estados Unidos da América*

FASB – *Financial Accounting Standards Board*

IASB - *International Accounting Standards Board*

IAS – *International Accounting Standard*

ID – *Imposto Diferido*

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

PID – *Passivo por Imposto Diferido*

SFAS – *Statement of Financial Accounting Standards*

SIC - *Standard Industrial Classification*

US GAAP – *United States Generally Accepted Accounting Principles*

Secção I: Introdução

1.1 Introdução

O objetivo geral do presente trabalho de investigação encontra-se na análise da norma International Accounting Standard (IAS) 12 emitida pelo International Accounting Standard Board (IASB) e a Accounting Standard Code (ASC) 740 emitida pelo Financial Accounting Standard Board (FASB), a respeito da contabilização diferenciada do imposto diferido e os seus efeitos na gestão de resultados.

Os objetivos específicos são verificar se o julgamento utilizado no reconhecimento do ativo por imposto diferido, bem como a contabilização diferenciada dos impostos diferidos pelas normas do IASB e FASB, implicam uma diferenciação na qualidade dos resultados.

De facto, a existência de duas correntes, anglo-saxónica e europa continental, cujos sistemas contabilísticos se regem, acarretam diferenças, nomeadamente, na contabilização dos impostos diferidos.

Contudo, é evidente que tem havido um esforço para alcançar uma maior convergência entre o IASB e o FASB, uma vez que, segundo Bartov *et al.* (2005), o IASB compete para a aceitação internacional das regras e princípios contabilísticos direcionada para o mercado de capitais, em todos os países e nos Estados Unidos da América (EUA). Prova disso é a publicação de um projeto a 31 de março de 2009 *Exposure Draft (ED) 2009/2* pelo IASB com o objetivo de diminuir as diferenças entre a IAS 12 e ASC 740 apesar do projeto ter sido abandonado em outubro de 2009. No entanto, o esforço não ficou por aqui, na medida em que, a IAS 12 foi recentemente alterada para esclarecer o reconhecimento dos ativos por impostos diferidos provenientes dos passivos financeiros mensurados a justo valor. Para além disso, em outubro de 2015 foi dada a permissão para a última revisão do projeto acerca da classificação dos impostos diferidos no balanço, apenas em ativo/passivo não corrente, pelo que se conclui que o IASB ambiciona uma harmonização contabilística com o FASB.

Apesar de não existir evidência que conclua que a qualidade da informação é diferente entre o IASB e o FASB, segundo Jamal *et al.* (2008,2010), permitir que as empresas americanas adotem de forma voluntária as IFRS sem proceder à conversão das DF's para U.S GAAP, possibilita uma maior competitividade na bolsa de valores americana e beneficia os investidores. No mesmo seguimento e de acordo com Soderstrom e Sun (2007) a maioria da literatura encontrou evidência de que existe um impacto positivo na qualidade dos resultados através da adoção voluntária das IFRS's, no entanto, encontraram evidência de que a qualidade depende de 3 fatores, nomeadamente, a qualidade dos *standards*, sistema legal e político, e os

incentivos ao reporte financeiro (p.e a estrutura de capital, sistema fiscal e político, desenvolvimento do mercado financeiro) e, deste modo, não se pode generalizar aos países da UE onde a adoção das IFRS's é obrigatória. Já Bradshaw *et al.* (2010), reviram a literatura acerca da convergência entre as normas do IASB e do FASB e concluiu que é do interesse das empresas americanas a convergência entre os dois organismos (ao invés da adoção das IFRS's como forma de convergência) uma vez que permite uma maior comparabilidade, uma igual ou qualidade superior das normas, bem como, a atração de mais investidores.

Contrariamente, Atwood *et al.* (2011) encontraram evidência de que os resultados positivos e as perdas reconhecidas sob as normas IFRS são menos persistentes do que os resultados e perdas reportados sob U.S GAAP e, concluiu que, a aplicação do FASB possibilita uma maior previsão dos *cash flows* futuros. No entanto, de acordo com Barth (2008), as empresas que aplicam a IAS/IFRS detêm uma maior qualidade da informação contábilística comparativamente às empresas que não aplicam e, é ainda de salientar que, no momento em que as empresas alteram o seu normativo para o IASB, a qualidade da informação melhora.

Segundo Mills e Newberry (2001), as diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade possibilitam a execução das práticas fiscais agressivas, isto é, uma gestão dos resultados a fim de obter benefícios fiscais ou a redução do pagamento de imposto e, concluíram que, as empresas, na maioria empresas públicas, com mais incentivos para manipularem os seus resultados, possuem grandes diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade. De acordo com Phillips *et al.* (2003), os gastos com impostos diferidos (ID) podem complementar as medidas de acréscimos na deteção da gestão dos resultados de modo a evitar a diminuição dos resultados e evitar as perdas, embora não funcione como medida de deteção das práticas de gestão de resultados para evitar falhar nas previsões dos analistas. Pelo contrário, Dhaliwal *et al.* (2004) afirmam que as empresas utilizam os gastos de impostos para manipularem os seus resultados com o intuito de ir de encontro às previsões dos analistas.

Aspetos como a proteção ao investidor (Leuz, 2003), possibilitam a diminuição das práticas de gestão de resultados, na medida em que uma forte proteção aos direitos dos investidores limita a capacidade dos gestores e dos acionistas obterem benefícios próprios e, por conseguinte, os incentivos para manipulação da *performance* da empresa diminuem. Já Bauwhede *et al.* (2000), encontraram evidência de que a qualidade da auditoria e a propriedade pública atua como uma restrição à gestão de resultados com o objetivo de diminuir os resultados, no entanto, os auditores Big 6 restringem mais do que os auditores não Big 6 e para as empresas auditadas por auditores não Big 6, a propriedade pública funciona como um impedimento à gestão de resultados.

Além disso, segundo DeFond e Subramanyam, (1998), os acréscimos discricionários com o objetivo da diminuição dos resultados são mais significativos durante o ano anterior com o auditor antecessor e são insignificantes durante o primeiro ano do auditor sucessor, sendo que, uma das razões para a mudança do auditor prende-se maioritariamente com o risco de litígio existente, pelo que o auditor, para se proteger, opta por escolhas contabilísticas bastante conservadoras.

A importância dos impostos diferidos divide-se quanto à sua capacidade de prever resultados (Amir e Sougiannis, 1999; Lev e Nissim, 2004; Hanlon, 2005; Dhaliwal *et al.*, 2013), probabilidade de reversão (Amir *et al.*, 1997; Amir, 2001; Chluddek, 2011a), capacidade de fornecer informação acerca do pagamento futuro de imposto (Laux, 2013) bem como, a origem dos impostos diferidos, ou seja, se resultam da atividade operacional, de financiamento, ou de investimento (Rafay and Ajmal, 2014).

No que respeita à diferença entre os dois normativos, Meulen *et al.* (2007) encontraram evidência de que as IFRS e os US GAAP diferem unicamente no que respeita à capacidade de previsão, no entanto, este atributo revela-se pouco relevante para os investidores. Já Bartov *et al.* (2005) sugerem que a diferença entre os dois normativos não se encontra relacionado com a qualidade dos resultados no caso de empresas com reporte de prejuízos e não encontrou uma diferença significativa no que toca à relevância em termos de valor para o investidor.

Mcanally *et al.* (2010) encontraram evidência de que os gastos fiscais possibilitam a previsão dos cash flows futuros e a IFRS melhora a relevância e, por isso, a qualidade aumenta.

Encontrei evidências que confirmam a utilização dos impostos diferidos para fins de práticas de gestão de resultados, corroborando com diversos autores. Na literatura encontrei evidências acerca da utilização dos impostos diferidos com diferentes finalidades, nomeadamente, evitar a diminuição dos resultados (Phillips *et al.*, 2004; Burgstahler e Dichev (1997); evitar prejuízos (Noor *et al.*, 2007; Burgstahler e Dichev, 1997); evitar falhas nas previsões dos analistas (Graham *et al.*, 2012; Phillips *et al.*, 2003; Dhaliwal *et al.*, 2004) e, ainda, alcançar uma posição benéfica perante o mercado de capitais (Healy e Wahlen, 1999). No que respeita à qualidade dos resultados entre os normativos, foi possível concluir que as empresas europeias têm mais oportunidades de incorrerem em práticas de gestão de resultados comparativamente às empresas americanas. Uma vez que o IASB ambiciona a maior convergência possível entre os países aderentes, as regras e critérios do normativo aclamam pela subjetividade para abranger as especificidades de cada membro, pelo que, haverá mais espaço para o julgamento com vista à gestão dos resultados pretendidos. Contrariamente, Schrand e Wong (2003) e Frank e Rego (2006) afirmam que o FASB incrementa a possibilidade

das empresas incorrerem em práticas de gestão de resultados de modo a, alcançarem os resultados pretendidos através da possibilidade de redução do ativo. Já Visvanathan, (1998) e Bauman *et al.* (2001) refutam a hipótese de utilização da redução do ativo como ferramenta à gestão de resultados.

O presente estudo contribui para os organismos emissores de normas, designadamente, o FASB e o IASB, uma vez que se tem vindo a assistir a variadas tentativas de convergência entre as normas, bem como para os investidores e analistas, na medida em que, a contabilização dos impostos diferidos influencia as demonstrações financeiras e, por conseguinte, a tomada de decisão. Tang (2014) encontrou evidências de que uma conformidade elevada entre a contabilidade e a fiscalidade está associada a um nível reduzido de gestão de resultados e evasão fiscal. Pelo contrário, Blaylock *et. al* (2015) sugerem que um elevado nível de conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade está associado a práticas de gestão de resultados. Já Hanlon *et. al* (2005) referem que a literatura conclui que é improvável que a convergência dos resultados irá reduzir o planeamento fiscal, no entanto, resultará numa perda de informação para o investidor.

Este estudo é, assim, uma contribuição para a literatura na área da qualidade dos resultados e da contabilização dos impostos diferidos entre o FASB e o IASB, na medida em que ainda não foi estudado a relação do reconhecimento do ativo por imposto diferido e passivo por imposto diferido e o seu efeito na qualidade dos resultados entre as duas normas.

O presente trabalho de investigação tem por base um paradigma de investigação positivista. A metodologia é determinada pelo posicionamento do investigador em termos ontológicos, isto é, posicionamento quanto à natureza da realidade e, em termos epistemológicos, ou seja, posicionamento quanto à forma como se adquire conhecimento, a sua natureza, validação, valor, métodos e âmbito. Uma vez que o positivismo é uma evolução dos posicionamentos empírico-realistas, a realidade e os mecanismos que a determinam são independentes do observador. Segundo Watts and Zimmerman (1990), o papel do positivismo é explicar e prever as práticas contabilísticas. O termo “positivismo” deriva da economia onde era usado para distinguir os investigadores cujo objetivo era explicar e prever, dos investigadores cujo fim era apenas relatar. Neste sentido, Watts and Zimmerman (1990) acharam correto distinguir os investigadores da área da contabilidade cujo o objetivo é compreender a contabilidade, dos investigadores centrados no puro relato. A utilidade da teoria positivista depende do poder de previsão e explicação e na preferência dos utilizadores, bem como na função dos objetivos, uma vez que, se os valores intrínsecos ao investigador interferirem com a capacidade da teoria prever

e explicar, a utilidade da teoria diminui, ou seja, as preferências do investigador e utilizador afetam o processo (Watts and Zimmerman 1990).

Este trabalho encontra-se organizado por várias secções. Após a presente secção I, segue-se a secção II com a análise das normas do IASB e FASB no que diz respeito à matéria de impostos diferidos. Na secção III, encontra-se a revisão da literatura relacionada com o presente tema e o desenvolvimento das hipóteses. Posteriormente, na secção IV é apresentada a metodologia onde se expõe o paradigma, a amostra, bem como, o desenho da investigação. Na secção V, apresenta-se a análise descritiva, as correlações e os resultados dos testes das regressões. Por último, na secção VI, encontram-se as conclusões do presente estudo incluindo as suas limitações e sugestões para trabalhos futuros.

Secção II: Enquadramento Contabilístico

2.1 Análise das diferenças entre contabilização dos Impostos Diferidos pelo IASB e pelo FASB

A análise das diferenças na contabilização dos Impostos diferidos requer a compreensão da Norma Europeia IAS (*International Accounting Standard*) 12 emitida pelo organismo IASB e a Norma Americana ASC (*Accounting Standard Codification*) 740, do FASB.

O primeiro ED a ser publicado pelo IASB acerca da contabilização dos impostos sobre o rendimento foi em abril de 1978, no entanto, a norma apenas surgiu em Julho de 1979. A primeira norma possibilitava a escolha entre o método do diferimento ou o método do passivo, porém, os ID resultantes de todas as diferenças tempestivas teriam que ser reconhecidos, caso se esperasse a sua reversão durante os três anos seguintes. Em janeiro de 1989, foi publicado o *Exposure Draft E33 Accounting for taxes on income* e em 1994 ocorreram alterações à norma, bem como, a publicação do *Exposure draft E49 Income taxes*. Dois anos depois, a atual IAS 12 foi emitida com diversas alterações, nomeadamente, a obrigatoriedade pelo método do passivo, a mudança da denominação das diferenças tempestivas por diferenças temporárias, o reconhecimento de todos os ativos e passivos por impostos diferidos inclusive os decorrentes da revalorização dos ativos, e no caso dos ativos, o reconhecimento depende se é provável a existência de lucros futuros no(s) período(s) em que reverte. Além disso, a classificação de Ativo por Imposto Diferido (AID) e Passivo por Imposto Diferido (PID) em balanço passou a ser obrigatória como não correntes e, ainda, as diferenças provenientes do justo valor numa concentração empresarial foram adicionadas à norma.

Em 2010, a norma voltou a sofrer algumas alterações com vista ao esclarecimento dos impostos diferidos decorrentes das diferenças temporárias relacionadas com as propriedades de investimento mensuradas ao justo valor. Já em 2016, o IASB clarificou a mensuração dos AID decorrentes de instrumentos financeiros mensurados ao justo valor através de uma explicação mais ampla de alguns parágrafos com exemplos incluídos, bem como, a introdução de novos parágrafos.

No ano seguinte, a alteração consistiu na clarificação do parágrafo 52B que trata do reconhecimento dos efeitos tributáveis decorrente da atribuição de dividendos aquando a transação que gera a distribuição de lucros é reconhecida e a partir de 1 de janeiro de 2019 a aplicação estender-se-á a todos os efeitos tributáveis proveniente dos dividendos. Contudo, a exceção permaneceu quando a distribuição e a não distribuição de lucros possuem taxas diferentes.

Relativamente ao FASB, a primeira norma surgiu em 1944 designada por *ARB n.º 23 – Accounting for Income Taxes*. A norma definiu o conceito de diferenças tempestivas e tratou os impostos sobre o rendimento como gastos. Em 1967, ocorreram grandes alterações à norma pelo que a denominação modificou-se para APN 11 – *Accounting for Income Taxes*. O método do diferimento, isto é, o reconhecimento dos efeitos tributáveis dos prejuízos fiscais apenas no período em que se realizassem; a obrigatoriedade de divulgação e a separação entre corrente e não corrente dos impostos correntes e dos impostos diferidos foram as principais alterações à norma original. Em 1987, surgiu a *SFAS 96*, em substituição da norma anterior, com vista à introdução do método do passivo, isto é, os impostos diferidos apenas devem ser reconhecidos caso seja provável a reversão das diferenças temporárias e à contabilização com base no regime do acréscimo, os impostos diferidos deverão ser reconhecidos no momento em que a transação ocorre. No entanto, em 1992 a denominação da norma voltou a alterar para *SFAS 109* cuja diferença centrava-se no reconhecimento de todos os passivos e ativos decorrentes das diferenças tributáveis sendo que a existência de qualquer indício de que não se recuperaria o benefício, deveria proceder-se ao registo de uma diminuição do ativo. A partir de 2009, a designação da norma passou a ser *Accounting Standards Codification 740: Income Taxes – ASC 740*.

As duas normas iniciam-se com a definição dos termos abordados destacando-se a composição do imposto sobre o rendimento entre Imposto corrente e Imposto Diferido. O imposto corrente é apurado de acordo com as regras fiscais sobre o Lucro tributável do período e o imposto diferido resulta das diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade com implicações em períodos futuros.

A génese do imposto diferido para a Europa e os EUA são as diferenças temporárias tributáveis, isto é, diferenças que aumentam o lucro tributável em períodos futuros e, deste modo, há lugar ao reconhecimento de um passivo por imposto diferido, bem como as diferenças temporárias dedutíveis que reduzem o lucro tributável em períodos futuros e, desta vez, procede-se ao registo de um ativo por imposto diferido. As perdas fiscais e os créditos fiscais não usados dão origem também a um ativo por imposto diferido.

De acordo com a IAS 12 e a ASC 740 uma entidade deverá ter como base o regime do acréscimo tanto para as transações como também para os impostos. Por outras palavras, o imposto sobre o rendimento: imposto corrente e o imposto diferido, deverá ser reconhecido no momento do registo do ativo e passivo relacionado. Para além do momento do reconhecimento coincidir com a transação, o gasto ou rédito do imposto diferido segue a transação para lucros ou prejuízos do período, caso esta transação tenha sido reconhecida em resultados ou para outro

rendimento integral, caso a transação tenha seguido para outro rendimento integral (IASB 2016, FASB 2014).

Na Europa, todas as diferenças temporárias deverão ser reconhecidas exceto se surgirem da contabilização do *Goodwill*, do reconhecimento inicial de ativos ou passivos numa transação que não seja proveniente de uma concentração empresarial, assim como, à data da transação, os ativos e passivos não afetarem o resultado contabilístico nem o lucro tributável. Pelo contrário, nos EUA não existe qualquer restrição acima mencionada.

As diferenças temporárias associadas a investimentos em subsidiárias, associadas e entidades conjuntamente controladas não devem ser reconhecidas na condição do investidor apresentar capacidade de controlar o tempo de reversão das diferenças temporárias tributárias; das diferenças temporárias tributáveis e dedutíveis não demonstrarem uma provável reversão num futuro previsível e caso o lucro tributável não se encontre disponível aquando da utilização da diferença temporária dedutível. Ainda sobre o ponto anterior, as diferenças que possam advir de um investimento numa subsidiária, associada e/ou entidade conjuntamente controlada, de acordo com a IAS 12 são a) a não distribuição de lucros, b) a alteração de taxas de câmbio quando sediadas em países cuja moeda difere e c) a diminuição do valor contabilístico do investimento decorrente da mensuração subsequente pela quantia recuperável (IASB, 2016). No que concerne a esta temática, a norma dos EUA diverge relativamente aos impostos diferidos provenientes do excesso no valor do investimento numa empresa estrangeira ou entidades conjuntamente controladas estrangeiras em relação ao montante aceite fiscalmente, na medida em que, apenas são reconhecidos sob pena do reinvestimento não ser considerado permanente (FASB, 2014). Note-se que a IAS 12 não faz distinção entre investimentos nacionais e estrangeiros em subsidiárias, associadas e entidades conjuntamente controladas.

Outra das divergências encontradas respeita ao reconhecimento de um ativo por imposto diferido. De acordo com a norma IAS 12, um ativo por imposto diferido só se reconhece caso se espere obter lucro tributável no período em que reverte de forma a possibilitar a sua dedução, com vista à redução do imposto a pagar nesse período. Além disso, quando as diferenças temporárias tributáveis são insuficientes, a entidade ainda pode reconhecer um ativo por imposto diferido se for provável que a entidade possua lucro tributável no mesmo período que a reversão da diferença temporária dedutível, bem como, o possível surgimento de oportunidades de planeamento fiscal com vista ao apuramento do lucro tributável no período de reversão. Relativamente aos prejuízos fiscais e aos créditos fiscais não usados, perante uma história de prejuízos recentes, o ativo por imposto diferido é reconhecido apenas se as diferenças temporárias tributáveis apresentarem-se suficientes ou provas convincentes da

existência de lucros tributáveis em períodos futuros. Por outro lado, todos os ativos por impostos diferidos deverão ser reconhecidos pela ASC 740 mesmo que não seja provável a sua recuperação. Nestes casos, a norma exige uma redução do ativo através do registo da perda por imparidade aquando a probabilidade de recuperação seja inferior 50% suportada com alguma evidência, nomeadamente, informação histórica e atual e informação sobre os lucros futuros.

Ambas as normas convergem no que respeita ao reconhecimento de impostos diferidos provenientes de concentrações de atividades empresariais com implicações no goodwill, isto é, o reconhecimento do passivo por imposto diferido não é permitido visto que o goodwill é mensurado como um resíduo e o passivo por imposto diferido iria aumentar o seu valor (IASB, 2016). Não obstante, as diferenças apuradas entre a mensuração dos ativos e passivos ao justo valor numa concentração de atividades empresariais e o custo de aquisição aceite fiscalmente, geram impostos diferidos, exceto diferenças que influenciam o goodwill.

De acordo com a IAS 12, as diferenças temporárias associadas à transferência de ativos entre empresas do mesmo grupo são reconhecidas por ambas no momento da transação e, contrariamente, a norma americana exige que a entidade compradora não proceda ao reconhecimento do imposto diferido resultante da diferença entre o valor cujo ativo se encontra mensurado e o seu custo de aquisição.

Quanto à mensuração dos impostos diferidos, um ativo e passivo por imposto diferido deverá ser mensurado pela taxa fiscal que se espera aplicar no período em que o ativo é realizado (pela venda ou uso) ou o passivo liquidado, baseada nas taxas fiscais decretadas ou substancialmente decretadas à data do balanço (IASB, 2016). Para o FASB, as alterações nas taxas e leis fiscais influenciam o cálculo do imposto desde que decretadas à data do balanço.

Por último, a classificação dos impostos diferidos no balanço difere entre a norma europeia e a norma americana. Enquanto a IAS 12 impõe a apresentação dos impostos diferidos de forma compensada como ativo ou passivo não corrente, de acordo com a ASC 740, são apresentados de forma compensada em corrente ou não corrente. Deste modo, nos EUA, os impostos diferidos são classificados em correntes e não correntes consoante a classificação do ativo ou passivo que lhes deu origem (FASB, 2016). No caso do imposto diferido não ser proveniente de nenhum ativo ou passivo, é classificado de acordo com o período em que se espera recuperá-lo de modo a cumprir com definição de tempo dos termos corrente (< 12 meses) e não corrente (>12 meses).

As diferenças entre a contabilização dos impostos diferidos de acordo com a norma europeia e a contabilização regida pela norma americana apresentam-se de forma resumida na Tabela 2.1.

Tabela 2.1: Diferenças entre a contabilização do Imposto Diferido na Europa e na América

Tópicos	IASB	FASB
<i>Exceções ao reconhecimento de todas as diferenças temporárias</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilização do Goodwill; • Reconhecimento inicial de ativos ou passivos numa transação que não seja proveniente de uma concentração empresarial e que não afetem o Resultado Contabilístico nem o Lucro Tributável; 	Não existe qualquer restrição mencionada no FASB.
<i>Exceções ao reconhecimento das diferenças temporárias associadas ao investimento em subsidiárias, associadas e entidades conjuntamente controladas</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Investidor apresenta capacidade de controlar o tempo de reversão das diferenças temporárias tributárias; as diferenças temporárias não demonstrarem uma provável reversão num futuro previsível e o Lucro tributável não se encontre disponível aquando da utilização da diferença temporária dedutível. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investimento em subsidiárias estrangeiras e em entidades conjuntamente controladas estrangeiras de duração permanente.
<i>Ativo por imposto diferido</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento caso se espere obter lucro tributável no período em que reverte de forma a possibilitar a sua dedução com vista à redução do imposto a pagar nesse período 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento do ativo por imposto diferido mesmo quando a probabilidade de recuperação seja inferior 50% e, nestes casos, a norma exige uma redução do ativo através do registo de uma perda por imparidade.
<i>Diferenças temporárias associadas à transferência de ativos entre empresas do mesmo grupo</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento do imposto diferido no momento da transação por ambas as empresas do grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento do imposto diferido no momento da transação unicamente pela empresa vendedora.
<i>Taxa Fiscal</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ativo ou passivo por imposto diferido mensurado de acordo com a taxa fiscal decretada ou substancialmente decretada à data do balanço. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ativo ou passivo por imposto diferido mensurado de acordo com a taxa fiscal decretada à data do balanço.
<i>Classificação em corrente e não corrente</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Apresentação dos impostos diferidos de forma compensada como ativo ou passivo não corrente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apresentação dos impostos diferidos de forma compensada como ativo ou passivo não corrente ou corrente conforme a classificação do ativo ou passivo que lhes deu origem.

Secção III: Revisão de Literatura e Desenvolvimento das Hipóteses

3.1 Revisão de literatura relacionada e desenvolvimento das Hipóteses

A importância percebida no que respeita aos impostos diferidos é dificultada pela sua complexidade. No entanto, são vários os autores que discutem a natureza da sua relevância para a informação financeira, nomeadamente, quanto à sua capacidade de prever resultados (Amir e Sougiannis, 1999; Lev e Nissim, 2004; Hanlon, 2005; Dhaliwal *et al.*, 2013), a probabilidade de reversão (Amir *et al.*, 1997; Amir, 2001; Chluddek, 2011a), a capacidade de fornecer informação acerca do pagamento futuro de imposto (Laux, 2013) bem como, a origem dos impostos diferidos, ou seja, se resultam da atividade operacional, de financiamento, ou de investimento (Rafay and Ajmal, 2014).

Segundo Amir e Sougiannis (1999), os impostos diferidos decorrentes dos prejuízos e créditos fiscais são uma fonte de informação para os indicadores de liquidez futura uma vez que contêm informação acerca de prejuízos passados e, deste modo, conseguem prever a capacidade da empresa gerar lucros futuros. Lev e Nissim (2004) concluíram que as diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade que dão origem a impostos diferidos permitem prever os resultados futuros até 5 anos, exceto no que respeita ao retorno das ações. Hanlon *et. al* (2005) referem que quanto maior a diferença entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal, menor a persistência de lucros, na medida em que, a qualidade dos resultados diminui e a probabilidade de vir a obter lucro é reduzida. Para Dhaliwal *et al.* (2004), a divulgação de informação relativa aos impostos é relevante acerca da persistência dos prejuízos visto que, para empresas com prejuízos, o reconhecimento da perda por imparidade do AID (“valuation allowance”) de acordo com a norma do FASB, representa um sinal credível no que respeita a lucros futuros.

Para outros autores, a importância dos ID depende do momento da reversão. De acordo com Amir *et al.* (1997), os AID decorrentes de provisões por reestruturações têm maior relevância para o investidor ao invés dos AID relativos às provisões por matérias ambientais e aos benefícios aos empregados, na medida em que, a reversão dos primeiros irá ocorrer num futuro próximo. Contrariamente a Amir e Sougiannis (1999), os AID relacionados com os prejuízos e créditos fiscais não são relevantes pelo facto dos investidores sugerirem que existe uma pequena probabilidade de utilização desse tipo de ativos no futuro. Segundo Amir *et al.* (2001), os gastos de ID detêm uma menor relevância para os investidores em comparação com os lucros e o valor contabilístico, uma vez que apenas importa o momento em que os ID revertem por se tratar de um pagamento/recebimento diferido de imposto. Além disso, os investidores não incluem os ID na avaliação das empresas segundo Chluddek (2011a), ou seja,

não estão relacionados com o valor de mercado da empresa, dado que não esperam que os fluxos de caixa dos ID sejam realizados num futuro próximo, exceto no caso dos AID que possuem uma maior probabilidade de reversão num curto período. Contrariamente, Guenther e Sansing, (2000) concluíram que o valor dos impostos diferidos é independente do momento da reversão. No seguimento da mesma opinião, Sansing (1998) afirma que os PID são verdadeiros passivos e a sua relevância em termos de valor acrescentado para todos os stakeholders não depende do momento em que são revertidos. Por outro lado, Laux (2013) concluiu que no geral os ID fornecem informação sobre o pagamento futuro do imposto embora a magnitude seja pequena. Os gastos/rendimentos incluídos no LAI que originam AID (PID) fornecem informação acerca do pagamento/recebimento futuro do imposto enquanto que os PID (AID) decorrentes de gastos/rendimentos reconhecidos no LT e só depois no LC, não tem uma relação muito próxima com o pagamento futuro do imposto (Laux, 2013). Segundo Dotan (2003) e Amir *et al.* (1997), os PID decorrentes das depreciações/amortizações são pouco relevantes na medida em que nunca irão reverter ou caso revertam será num futuro longínquo. Para os ID que possuem valor relevante para o investidor, segundo Dotan (2003), é o momento do pagamento/recebimento futuro do imposto ao invés do momento da sua reversão que torna os ID relevantes para o investidor. Para Rafay e Ajmal (2014), os investidores tratam geralmente os Impostos Diferidos de maneira diferente, uma vez que a sua relevância em termos de valor acrescentado varia quanto aos componentes que originam os respetivos Impostos diferidos (atividade operacional, atividade de financiamento, atividade de investimento) sendo que os impostos diferidos decorrentes da atividade de financiamento não têm relevância para os stakeholders. De acordo com Poterba *et al.* (2011), os impostos diferidos têm um peso significativo na medida em que cerca de 40% empresas da amostra reportavam um valor líquido de imposto diferido correspondente a 5% do ativo. Poterba *et al.* (2011) concluíram que os impostos diferidos afetam o comportamento e incentivos da empresa, uma vez que, ao terem impacto direto no resultado, através do seu reconhecimento e, posteriormente, da sua reversão, as empresas tendem a programar o reconhecimento e a reversão dos ativos e passivos por impostos diferidos consoante a previsão da alteração da taxa de imposto sobre o rendimento, sempre em seu benefício. Além disso, Chen e Schoderbek (2000) concluem que os analistas financeiros geralmente falham em não incluir os ajustamentos aos ID nas suas previsões dado o seu conhecimento sobre as regras contabilísticas ser limitada.

A qualidade dos resultados é medida através da gestão de resultados. Entenda-se por gestão de resultados, ações tomadas pelos membros da gestão de forma a alterar os valores das demonstrações financeiras para uma versão mais vantajosa, com o intuito de manipular a visão

dos stakeholders sob as demonstrações financeiras (Healy & Wahlen, 1999). Para Mills and Newberry (2001), existe uma relação entre a contabilidade e a fiscalidade e os incentivos para as empresas incorrerem em práticas de gestão de resultados. Já Healy e Wahlen (1999) percebem a gestão de resultados como forma de alterar as demonstrações financeiras com o intuito de induzir em erro ou influenciar alguns ganhos contratualizados que dependam dos resultados divulgados. Além disso, a gestão de resultados é vista por Schipper (1989) como uma intervenção da gestão na apresentação das demonstrações financeiras para obter possíveis vantagens.

A literatura evidencia que os impostos diferidos são utilizados para a gestão de resultados. Segundo Dhaliwal *et al.* (2004), os gastos de impostos são a última oportunidade para os gestores alcançarem os resultados previstos e, deste modo, conclui-se que os gastos de impostos diferidos permitem detetar a gestão de resultados (Phillips *et al.*, 2003). A gestão de resultados através dos impostos diferidos tem como objetivo evitar a diminuição dos resultados (Phillips *et al.*, 2004; Burgstahler e Dichev, 1997), evitar os prejuízos (Noor *et al.*, 2007; Burgstahler e Dichev, 1997), evitar falhar nas previsões dos analistas (Graham *et al.*, 2012; Phillips *et al.*, 2003; Dhaliwal *et al.*, 2004) bem como, alcançar uma posição benéfica perante o mercado de capitais (Healy e Wahlen, 1999). No entanto, Noor *et al.* (2007) refuta o objetivo da diminuição dos resultados.

Dhaliwal *et al.* (2004) consideram os gastos com impostos a última oportunidade para os gestores irem de encontro aos objetivos estipulados, após a empresa ter acordado qualquer ajustamento solicitado pelos auditores. A complexidade desta temática fomenta a assimetria da informação, pelo que, é considerado um poderoso indicador para analisar a gestão de resultados. Adicionalmente, o teste evidenciou que, quanto maior for a contabilização de acréscimos, a probabilidade das empresas recorrerem aos gastos com impostos de forma a manipularem os resultados, aumenta substancialmente. No mesmo seguimento, o estudo de Phillips *et al.* (2003) demonstraram que o total de acréscimos é útil para detetar a gestão de resultados com a finalidade de ir de encontro às previsões dos analistas. Porém, o estudo veio a comprovar a utilidade superior dos impostos diferidos na deteção da gestão de resultados para evitar a diminuição dos resultados, evitar perdas e, ainda, ir de encontro às estimativas dos analistas.

Por outro lado, o estudo de Bauman *et al.* (2001) não demonstrou qualquer relação entre a redução do ativo por imposto diferido através da contabilização de uma perda por imparidade e o aumento do “Big Bath” com a gestão de resultados. Já Graham *et al.* (2012) referiam que os gestores usam o reconhecimento dos impostos para ir de encontro às previsões dos analistas e não para alcançar resultados do ano anterior, agilizar os resultados ou para aumentar o “Big

Bath”. Este conceito espelha um cenário onde a empresa acelera os maiores gastos possíveis no ano corrente e difere o rendimento o mais possível com o objetivo de aumentar a rentabilidade futura. Tal como Bauman *et al.* (2001), Christensen *et al.* (2008) and Frank e Rego (2006), Graham *et al.* (2012) não fornece evidências conclusivas de que os gestores usam a redução do ativo para aumentar a magnitude do “Big Bath”. De acordo com Noor *et al.* (2007) o estudo evidencia que as empresas recorrem aos gastos com impostos para evitar as perdas. Além disso, o estudo evidencia uma tendência da contabilização de passivos por impostos diferidos reportados pelas empresas entre os anos 1990 a 2004, o que significa que, as empresas reportam o resultado contabilístico maior que o resultado fiscal e, deste modo, a estratégia passa por congelar/diferir os gastos de impostos a pagar no futuro. No entanto, o autor refuta a possibilidade dos gestores manipularem os resultados para evitar a diminuição dos resultados. Contrariamente, Phillips *et al.* (2004) concluíram que as alterações no passivo por imposto diferido líquido relacionado com o acréscimo de rendimentos e gastos e reservas são significativamente úteis para explicar a probabilidade de se incorrer em práticas de gestão de resultados no sentido de evitar a redução dos resultados. Adicionalmente, os resultados também sugerem que a análise das notas explicativas acerca dos impostos podem ser úteis para avaliar a qualidade dos resultados. Burgstahler *et al.* (2002), evidencia que as empresas gerem os seus resultados para evitar perdas e a diminuição dos resultados e, por isso, os analistas incorporam antecipadamente a gestão de resultados nas suas estimativas.

Neste sentido, torna-se necessário, em primeiro lugar, verificar se os impostos diferidos são uma ferramenta utilizada pelas empresas para a gestão de resultados. Assim, formulou-se a primeira hipótese:

H1: Os impostos diferidos são usados pelas empresas para práticas de gestão de resultados.

Segundo Hanlon (2005) a magnitude das diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade influencia a qualidade dos resultados avaliada pela persistência dos resultados. O estudo indica que, as empresas que apresentem diferenças positivas e negativas significativas entre a contabilidade e a fiscalidade, evidenciam uma menor qualidade das demonstrações financeiras, na medida em que, apresentam uma baixa persistência dos resultados e os fluxos de caixa em relação às empresas com elevadas diferenças positivas e as diferenças negativas estão diretamente associadas aos acréscimos, facilmente aptos à gestão de resultados. Quanto maior a conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade, segundo Hanlon *et al.* (2005), verifica-se uma perda de aproximadamente 50% do poder informativo dos resultados disponibilizado aos

investidores. Acrescentam ainda que, um aumento na divulgação acerca das diferenças entre o resultado contabilístico e o resultado tributável, irá fornecer informação adicional aos investidores. No entanto, Graham *et al.* (2012) afirmam que a conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade permite impedir a gestão de resultados e a evasão fiscal. Para Ayers *et al.* (2009), o resultado fiscal torna-se menos informativo para as empresas que recorrem a um planeamento fiscal e mais informativo para empresas com baixa qualidade nos resultados, uma vez que os investidores conseguem distinguir melhor as diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade e, pelo facto do mercado usar o resultado fiscal para avaliar o desempenho da empresa quando estão perante empresas cuja qualidade dos resultados é fraca. No mesmo seguimento, Wahab e Holland (2012) revelam que o planeamento fiscal não é valorizado pelos acionistas e na verdade reduz o valor da empresa.

As diferenças entre a contabilização dos impostos diferidos segundo as normas europeias e americanas no que respeita à qualidade de informação gera diversas opiniões. Meulen *et al.* (2007) encontraram evidências que os dois normativos diferem apenas relativamente à previsão, no entanto, este aspeto não é valorizado pelo investidor. Já Mcanally *et al.* (2010) encontraram evidência de que os aspetos fiscais regidos pelas normas IFRS permitem uma melhor previsão dos fluxos de caixa futuros comparativamente às normas do FASB e, acrescenta ainda que, as normas europeias permitem uma maior relevância e, por conseguinte, qualidade de, pelo menos, alguns itens reportados. Por outro lado, Ashbaugh e Pincus (2001) concluíram que a convergência nas políticas contabilistas dos diversos países que se regem pelas normas do IASB está positivamente relacionada com a redução dos erros na previsão dos analistas e a previsão precisa dos analistas altera aquando da adoção das IAS.

Para Soderstrom e Sun (2007) a qualidade da informação após a adoção das normas do IASB é influenciada por três fatores: qualidade das normas; o sistema político e legal; qualidade de informação de reporte financeiro e concluiu que a adoção das IFRS's possibilita uma maior qualidade de informação para os gestores e investidores. No mesmo seguimento, Barth *et al.* (2008) referem que a aplicação das normas do IASB geralmente evidenciam uma menor manipulação de resultados e uma maior relevância para o investidor, na medida em que, apresenta uma maior associação entre o valor contabilístico e o valor de mercado e, ainda sublinha o facto de as empresas demonstrarem uma melhoria na qualidade de informação entre o momento antes e após a adoção das IFRS's. Contrariamente, Bartov *et al.* (2005) sugerem que as normas do FASB sejam definidas com base em regras e, por conseguinte, fornecem uma informação superior ao IASB. No entanto, não encontraram evidências de que o valor relevante dos resultados diverge entre os dois normativos. O estudo de Atwood *et al.* (2011) demonstrou

que as perdas reportados sob o normativo do IASB são pouco persistentes em comparação com o normativo do FASB. Acrescenta ainda que, os resultados reportados segundo o FASB detêm uma maior associação aos fluxos de caixa futuros do que os resultados que se regem pelo normativo do IASB, essencial para o investidor criar as suas expectativas quanto aos fluxos de caixa futuros. Deste modo, concluiu que ambos os normativos apresentam uma boa qualidade, no entanto, o FASB é superior no que respeita à previsão dos fluxos de caixa futuros. No seguimento deste raciocínio, Legoria e Sellers (2005) indicam que a redução do ativo permitido pelo FASB fornece informação útil para prever os fluxos de caixa futuros e, acrescenta ainda que, o reconhecimento desagregado dos AID e PID tem a mesma utilidade ao invés da apresentação do imposto diferido líquido. Já Grossman *et al.* (2013) afirmam que as diferenças entre IFRS e FASB não são significativas o que significa que existe uma convergência entre o IASB e o FASB e a qualidade de ambas é relativamente similar. Leuz (2003) não apoia os estudos que evidenciam que as demonstrações financeiras de acordo com o normativo americano apresentam uma maior qualidade da informação do que o normativo europeu e, acrescenta ainda que, a qualidade de informação não depende do normativo mas do mercado e fatores institucionais.

Uma das diferenças significativas entre o FASB (ASC 740) e o IASB (IAS 12) é o reconhecimento do ativo por imposto diferido, na medida em que, pelo FASB, perante um ativo por imposto diferido, a empresa terá que verificar que, se a probabilidade de reversão for menor que 50%, há lugar à redução do ativo através de uma perda por imparidade. Pelo contrário, o IASB só permite o reconhecimento de um ativo por imposto diferido se for provável (>50%) que irá ser revertido, isto é, seja provável que exista lucro tributável em períodos futuros, caso contrário, não se reconhece.

O FASB, ao possibilitar a redução do ativo, facilita a gestão de resultados uma vez que, ao depender exclusivamente da expectativa do gestor por lucros futuros, não existe qualquer critério para determinar o nível apropriado da redução do ativo e, ainda habilita o gestor a proceder a ajustamentos ao resultado contabilístico (Miller e Skinner, 1998). Para Frank e Rego (2006), as empresas usam a redução do ativo (“*valuation allowance*”) para agilizar os resultados com o objetivo de ir de encontro às previsões dos analistas. Também Schrand e Wong (2003) indicam que, neste caso relativamente ao sector bancário, encontraram alterações na redução do ativo associadas à forma como ajustam os resultados para coincidir com as estimativas previstas dos analistas. A partir de uma amostra do mesmo sector, Visvanathan, G. (1998) conclui que o *valuation allowance* é utilizado como ferramenta de gestão de resultados. Pelo contrário, Miller e Skinner (1998) encontraram pouca evidência relativamente aos gestores

recorreram ao *valuation allowance* para objetivos de gestão de resultados. Além disso, verificaram que a contabilização da redução do ativo depende das expectativas dos managers sobre se as empresas irão realizar os ativos por imposto diferido pelo que empresas que reportem um elevado ativo por imposto diferido procedem de forma mais frequente à redução do ativo ao invés das empresas com maior nível de expectativa de resultado fiscal futuro. Ainda Dhaliwal *et al.* (2013) referem que, a redução do ativo fornece informação sobre a persistência das perdas, na medida em que, os gestores usam a informação privada (informações que apenas os gestores têm acesso sobre o desempenho da empresa nos próximos anos) sobre a prospeção futura da empresa para recorrerem ao *valuation allowance*. Beechy (2007) afirma que os gestores podem incorrer em práticas de gestão de resultados de forma não intencional, mas o seu julgamento poderá ser influenciado pelas condições económicas atuais na medida em que é difícil delinear a barreira do “*more likely than not*” imposto pela ASC 740. De acordo com Graham *et al.* (2012), os gestores recorrem ao *valuation allowance* para ir de encontro às previsões dos analistas ao invés de objetivos como agilizar os resultados, ir de encontro a resultados anteriores, aumentar o “big bath” ou evitar as perdas. Também Bauman *et al.* (2001) refutam a motivação do “Big bath”, no entanto, os resultados também demonstraram que a redução do ativo é utilizada para as diferentes motivações à gestão de resultados. Phillips *et al.* (2003) afirmam que apenas o total de acréscimos é útil para detetar a gestão de resultados para ir de encontro às previsões dos analistas, contrariamente a Graham *et al.* (2012). Para Amir *et al.* (1997) a redução do ativo respeitante ao valor realizável dos impostos diferidos decorrentes das perdas e créditos reportados não é significativa, porque não se espera que se possa recuperar o imposto.

Dado a existência de um peso mais significativo no que respeita ao reconhecimento de impostos diferidos nas empresas que se regem pela norma do FASB; dado à dependência de um julgamento para o reconhecimento do ativo por imposto diferido, bem como, a existência de alguns estudos que comprovem que a redução do ativo permitida pelo FASB é um instrumento utilizado para a gestão de resultados, formulou-se a segunda hipótese:

H2: A gestão de resultados é maior usando as normas do FASB do que as do IASB.

Secção IV: Metodologia

4.1.1 Paradigma

O presente trabalho de investigação tem por base um paradigma de investigação positivista. A metodologia é determinada pelo posicionamento do investigador em termos ontológicos, isto é, posicionamento quanto à natureza da realidade e, em termos epistemológicos, ou seja, posicionamento quanto à forma como se adquire conhecimento, a sua natureza, validação, valor, métodos e âmbito. Uma vez que o positivismo é uma evolução dos posicionamentos empírico-realistas, a realidade e os mecanismos que a determinam são independentes do observador.

Segundo Watts and Zimmerman (1990), o papel do positivismo é explicar e prever as práticas contabilísticas. O termo “positivismo” deriva da economia onde era usado para distinguir os investigadores cujo objetivo era explicar e prever, dos investigadores cujo o fim era apenas relatar. Neste sentido, Watts and Zimmerman (1990) acharam correto distinguir os investigadores da área da contabilidade cujo o objetivo é compreender a contabilidade, dos investigadores centrados no puro relato. A utilidade da teoria positivista depende do poder de previsão e explicação e na preferência dos utilizadores, bem como, na função dos objetivos, uma vez que, se os valores intrínsecos ao investigador interferirem com a capacidade da teoria prever e explicar, a utilidade da teoria diminui, ou seja, as preferências do investigador e utilizador afetam o processo (Watts and Zimmerman 1990).

4.1.2 Amostra

A Amostra é constituída por empresas cotadas entre o período 2006 a 2017, nomeadamente, 397 empresas do índice Stoxx Europe 600 (Europa) e 397 empresas do índice S&P 500 (EUA) constituindo 9526 observações. A recolha de dados foi efetuada na base de dados *DataStream Worldscope Global Database* para o período compreendido entre 2007 e 2017, excluindo os dados dos impostos diferidos líquidos cuja recolha foi efetuada através da consulta aos relatórios financeiros de cada empresa incluída na amostra na medida em que os valores retirados do Datastream não correspondiam à diferença entre o ativo e o passivo por imposto diferido apresentado nos relatórios. As empresas foram divididas de acordo com o SIC code (Standard Industrial Classification codes), isto é, os 10 setores de atividade: (1) Agricultura, floresta e pesca (SIC code entre 01-09); (2) Extração pesca (SIC code entre 10-14); (3) Construção (SIC code entre 15-17); (4) Indústria (SIC code entre 20-39); (5) Transportes,

comunicação, eletricidade, gás (SIC code entre 40-49); (6) Retalho (SIC code entre 50-59); (7) Banca e Seguradoras (SIC code entre 60-67); (8) Serviços (SIC code entre 70-87). A seleção das 397 empresas americanas e 397 empresas europeias foi efetuada de forma aleatória. De seguida, substituímos as observações procedentes do sector da banca e seguradoras por outras observações provenientes de empresas dos restantes sectores uma vez que, existem diferenças significativas no que respeita à legislação e às práticas contabilísticas comparativamente com os outros sectores. Adicionalmente, as observações que não possuam qualquer informação numa variável são eliminadas (1706 observações).

Deste modo, obtivemos um total de 7820 observações para uma amostra de 784 empresas, 393 empresas europeias e 391 empresas americanas.

Tabela 4.1: Seleção da Amostra

Seleção	Empresas	Observações
População	794	9526
Amostra - Falta de dados	-10	-1706
Amostra final	784	7820

4.1.3 Desenho da Investigação

Tal como em vários estudos presentes na literatura, a qualidade dos resultados é medida através dos acréscimos discricionários (Phillips *et al.*, 2003; Graham *et al.*, 2012, Noor *et al.*, 2007). Os acréscimos detêm a componente não discricionária que reflete o crescimento e a duração do ciclo operacional e a componente discricionária que reflete a gestão de resultados por parte da gestão. O modelo que permite esta distinção é da autoria de Jones (1991) sendo que foram introduzidas algumas alterações para fazer face às limitações do modelo inicial (Kothari *et al.*, 2005; Dechow *et al.*, 1995).

O cálculo da magnitude dos acréscimos discricionários ($|DA|$) determinada através do modelo modificado de Jones (1991) por Kothari *et al.* (2005), proxy para mensurar a qualidade dos resultados da empresa j no ano t . Este modelo modificado *cross-sectional* de Jones (1991) e o modelo inicial *cross-sectional* Jones (1991) proporcionam uma maior qualidade nos resultados uma vez que permitem a utilização de duas variáveis: o gasto de impostos diferidos e os *accruals* discricionários (Noor *et al.*, 2007).

Inicialmente são calculados os *accruals* totais (TACC) pela diferença entre o resultado líquido e o *cash-flow* operacional, como apresentado:

$$TACC_{jt} = NI_{jt} - CFO_{jt} \quad (1)$$

Onde $TACC_{jt}$ são os *accruals* totais da empresa j no ano t , NI refere-se ao resultado líquido da empresa j no ano t e o valor dos *cash flows* operacionais da empresa j no ano t corresponde à sigla CFO da equação.

De seguida, procede-se ao cálculo dos *accruals* discricionários (ε_{jt}) a partir do modelo (2):

$$\frac{TACC_{jt}}{Aj(t-1)} = \beta_1 \left(\frac{1}{Aj(t-1)} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_{jt}}{Aj(t-1)} \right) + \beta_3 \left(\frac{Gross\ PPE_{jt}}{Aj(t-1)} \right) + \beta_4 (ROA_{j(t-1)}) + \varepsilon_{jt} \quad (2)$$

Onde $TACC_{jt}$ são os *accruals* totais da empresa j no ano t e $Aj(t-1)$ correspondente ao ativo total da empresa j no final do ano $t-1$, são explicados pela variação das vendas e/ou prestação de serviços (*revenue*) da empresa j no final do ano t (ΔREV_{jt}); pelo *Gross PPE*, isto é, o ativo fixo tangível da empresa j no ano t (*Property plant and equipment*) e, por fim, o indicador $ROA_{j(t-1)}$ que evidencia o retorno dos ativos da empresa j no final do ano $t-1$ calculado através da divisão do resultado líquido pelo total de ativo. Além disso, o modelo inclui os resíduos estimados como variável (ε_{jt}) denominados *acréscimos discricionários*. Deste modo, a *proxy* para medir a gestão dos resultados será o valor absoluto dos *accruals* discricionários pelo que constituirá a variável dependente das equações para estudo das hipóteses. A interpretação subjacente ao modelo passa por quanto maior for o valor das variáveis maior será quantidade de resíduos, ou seja, estamos perante uma maior probabilidade de gestão de resultados.

Para verificarmos a relação dos impostos diferidos e a gestão de resultados (H1) estimo o modelo de regressão linear (3) infra apresentado:

$$|DA|_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 DT_{jt} + \alpha_2 SIZE_{jt} + \alpha_3 CHGSALE_{jt} + \alpha_4 LEV + \alpha_5 LOSS_{jt} + \alpha_6 ROA + \varepsilon_{jt} \quad (3)$$

A definição de cada variável é a seguinte:

$|DA|$ - Valor absoluto dos *acréscimos discricionários*;

j - Empresa;

t - Período;

DT - Valor líquido dos *Impostos Diferidos*;

$SIZE$ - Logaritmo natural do total do ativo;

CHGSALE – Variação das vendas entre o ano t e o ano $t-1$ deflacionada pelo valor do ativo do ano anterior;

LEV – Grau de alavancagem calculado pelo rácio entre o total do passivo e o total do ativo;

LOSS – Variável dummy que toma o valor de “1” se a empresa apresentar um resultado líquido negativo e “0” caso reporte um resultado líquido positivo;

ROA – Rácio entre o resultado líquido e o ativo total.

Tal como referido anteriormente, a variável dependente das equações é a magnitude dos acréscimos discricionários ($|DA|$) determinada através do modelo modificado de Jones (Kothari *et al.*, 2005), proxy para mensurar a qualidade dos resultados da empresa j no ano t . É de salientar que valor é em termos absolutos na medida em que a relevância se encontra na alteração do valor, na medida em que, quanto maior forem os acréscimos discricionários maior a gestão de resultados e, por sua vez, assistimos à diminuição da qualidade dos resultados (Graham *et al.*, 2012, Francis & Yu, 2009).

A variável DT é a variável de interesse da equação (3) para verificação da primeira hipótese de investigação, na medida em que, quanto maior o valor da variável de interesse maior será a gestão de resultados. Espera-se que o coeficiente assumira valores positivos (varia entre 0 e 1, medida em percentagem) sugerindo que, quanto maior o valor dos impostos diferidos reportados, maior será o valor dos acréscimos discricionários ou, por outras palavras, maior será a incidência de práticas de gestão de resultados. Consistente com a literatura, encontramos diversos autores que afirmam a utilização dos impostos diferidos com o objetivo de evitar a diminuição dos resultados (Phillips *et al.*, 2004; Burgstahler e Dichev, 1997); evitar os prejuízos (Noor *et al.*, 2007; Burgstahler e Dichev, 1997), bem como, evitar falhar nas previsões dos analistas (Graham *et al.*, 2012; Phillips *et al.*, 2003; Dhaliwal *et al.*, 2004).

Para além disso, a equação (3) terá ainda variáveis de controlo que permitem eliminar a influência dos fatores inerentes às mesmas no resultado pretendido, isto é, a relação entre a variável dependente e as variáveis independentes não é causada por outros fatores senão a relação testada. A variável SIZE é o logaritmo do total do ativo do ano e permite controlar o efeito da dimensão uma vez que, a probabilidade de empresas de alguma dimensão incorrerem em práticas de gestão de resultados é menor dada toda a pressão política e social circundante (Watts & Zimmerman, 1986). Vários autores utilizaram a variável como controlo, nomeadamente, Be-dard *et al.* (2004) Dechow & Dichev (2002); García *et al.* (2012); Klein (2002^a); Piot e Janin (2007); Young, 1999, entre outros.

As variáveis CHGSALE e ROA controla a performance da empresa a partir da variação das vendas e do rácio entre o resultado líquido e o total do ativo, respetivamente. À medida que a empresa apresente um crescimento, os acréscimos discricionários acompanham a evolução, refletindo a presença de gestão de resultados (Aussenegg *et al.*, Dechow & Dichev, 2002; Young 1999) com vista ao aumento dos resultados.

Por outro lado, LEVERAGE é incluído uma vez que as empresas que detêm um risco elevado poderão captar e adotar mais incentivos às práticas de gestão de resultados (Becker *et al.*, 1998; DeFond & Jiambalvo, 1994; Kang & Kim, 2011), tais como, ajustar os resultados às renegociações contratuais (Becker *et al.*, 1998) e às cláusulas estabelecidas nos contratos de financiamento (García *et al.*, 2012).

Por fim, ainda é utilizada uma variável dummy LOSS que assume o valor 0 quando a empresa apresenta lucro e 1 quando reporta prejuízos. Desta forma, a gestão de resultados depende do resultado positivo ou negativo da empresa (Choi *et al.*, 2007) e perante prejuízos os acréscimos discricionários tendem a ser mais elevados sugerindo maiores níveis de gestão de resultados (García *et al.*, 2012; Callen *et al.*, 2004)

Após analisar a gestão dos resultados recorrendo aos impostos diferidos, é necessário testar se a gestão de resultados tem maior incidência em empresas regidas pelas normas do FASB do que em empresas sob o normativo do IASB (H2), formulou-se a seguinte equação (4):

$$|DA|_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ID_{jt} + \alpha_2 AS_{jt} + \alpha_3 DT \times AS_{jt} + \alpha_4 SIZE_{jt} + \alpha_5 CHGSALE_{jt} + \alpha_6 LEV_{jt} + \alpha_7 ROA_{jt} + \alpha_8 LOSS_{jt} + \varepsilon_{jt} \quad (4)$$

Onde:

DT – Valor dos Impostos Diferidos

AS – *Accounting standard*

DT × AS – Interação da variável *Accounting Standard* com a variável Impostos Diferidos

Na equação (4) as variáveis de interesse são Impostos Diferidos (DT); Accounting standard (AS) e DTxAS, sendo que AS é uma variável *dummy* e que assumirá o valor 1 quando as empresas se regem pelas normas do FASB e 0 quando o normativo utilizado pelas empresas for o IASB. DTxAS é uma variável de teste que estabelece a interação entre o normativo adotado na magnitude dos acréscimos discricionários conforme o valor dos impostos diferidos, ou seja, capta a influência do normativo nas práticas de gestão de resultados a partir do valor dos impostos diferidos. Assim sendo, é esperado que o coeficiente seja negativo o que significa que as normas do FASB têm menor qualidade dos resultados comparativamente ao IASB. A

justificação prende-se com a possibilidade de redução do ativo pelas normas americanas o que facilita a gestão de resultados, uma vez que, ao depender exclusivamente da expectativa do gestor por lucros futuros, não existe qualquer critério para determinar o nível apropriado da redução do ativo e, ainda habilita o gestor a proceder a ajustamentos ao resultado contabilístico (Miller e Skinner, 1998).

Secção V: Resultados

5.1.1 Análise Descritiva

Para procedermos à execução do modelo de regressão definido é necessário testar os pressupostos subjacentes aos mesmos, nomeadamente, a ausência de multicolinearidade, a linearidade entre as variáveis explicativas e a variável dependente, a homocedasticidade dos erros, o valor das variáveis aleatórias residuais ser nulo, a independência dos erros e, por último, o pressuposto da normalidade dos erros.

Relativamente ao pressuposto da ausência de multicolinearidade procedeu-se à análise da correlação linear entre as variáveis explicativas através dos indicadores de tolerância e o VIF. Deste modo, verificou-se que os valores na tolerância se encontram acima de 0,1 em todas as variáveis e que nenhuma apresenta VIF superior a 10, pelo que se conclui que o modelo não apresenta problemas de multicolinearidade. Através do diagrama de dispersão, verifica-se que os pontos apresentam uma distribuição aleatória em torno de zero, isto é, não evidenciam qualquer padrão. Esta evidência permite não só verificar o pressuposto da homocedasticidade dos erros mas também verificar o pressuposto da linearidade entre as variáveis explicativas e a variável dependente. Constatou-se que a média dos resíduos é zero pelo que considera verificado o pressuposto do valor nulo das variáveis aleatórias residuais. Relativamente ao pressuposto da independência dos erros, confirma-se pelo teste Durbin-Watson que não existem evidências para se aceitar que os erros não são independentes. Por fim, verificámos o pressuposto da normalidade na medida em que estamos perante uma grande amostra e, pelo teorema do limite central, considera-se que os mesmos seguem uma distribuição aproximadamente normal.

Na tabela 5.1 encontram-se apresentadas as estatísticas descritivas de cada variável presente neste estudo.

Os valores respeitantes à variável DT indicam que o peso dos Imposto diferidos de cada empresa representam, em média, cerca de 4,6% do total do ativo. A variável AS (accounting standards) apresenta uma média de 55% o que significa que as empresas incluídas na amostra

regidas pelo IASB excedem em 5% o número de empresas que seguem as normas do FASB. O facto da média da variável *SIZE* ter o valor de 15.948 significa que a média do ativo de cada empresa do estudo é de 159 milhares de euros. A média da variável *CHGSALE* é de 0,064 o que podemos concluir que o crescimento médio das empresas é de aproximadamente 6,4% em relação aos anos anteriores. Com a variável *LEV*, verificou-se que, em termos médios, as empresas apresentam um nível de endividamento de 71,7%, Além disso, 8,5% das empresas da amostra apresentam prejuízos durante o período em análise. No que respeita à variável *ROA*, a média indicada na tabela 5.1 indica que em média as empresas apresentam uma rentabilidade do ativo de 7%, ou seja, o peso médio do resultado líquido do período é de 7% do ativo total.

Tabela 5.1: Estatística Descritiva

Variáveis	Média	Desvio Padrão	N
<i> DA </i>	0.040	0.131	7820
<i>DT</i>	0.046	0.063	7820
<i>AS*</i>	0.546		7820
<i>SIZE</i>	15.948	1.426	7820
<i>CHGSALE</i>	0.064	0.222	7820
<i>LEV</i>	0.717	13.445	7820
<i>LOSS**</i>	0.085		7820
<i>ROA</i>	0.070	0.083	7820

* 54,6% das observações da amostra adota as normas do IASB e as restantes 45,4% adotam as normas do FASB.

** 8,5% das observações apresentaram resultado negativo (prejuízo) e 91,5% das observações apresentaram resultado positivo (lucro).

5.1.2 Correlações

De seguida, a tabela 5.2 apresenta os coeficientes de correlação de Pearson cuja medida de associação R Pearson é utilizada para verificar se existem problemas de multicolinearidade através da análise da correlação entre as variáveis. Através desta tabela, conclui-se que não existe nenhuma correlação forte nem das variáveis independentes com a variável dependente nem entre as variáveis independentes, pelo que estas variam entre 0 e 0,5. Como se pode constatar, a variável *DA* possui uma maior correlação com a variável *DTXAS*, embora seja uma relação positiva e fraca com um nível de significância de 1%. A variável dependente *DA*

encontra-se positivamente correlacionada com as variáveis DT, AS, DTXAS, LEV, CHGSALE, ROA, LOSS (0,115; 0,057; 0,181; 0,003; 0,046; 0,031 e 0,045 respectivamente) e negativamente correlacionada com a variável SIZE (-0.054). Uma vez que todas as correlações são inferiores a 0,8, sendo que as variáveis com uma correlação mais forte são DT com a variável DTXAS, que corresponde a 0,538, não deverão existir problema de multicolinearidade nos modelos de regressão aplicados. Embora o pressuposto de normalidade não tenha sido violado, utilizou-se o Ró de Spearman uma vez que não requer que todas as variáveis sejam quantitativas.

Através da correlação de Spearman, a variável DA possui uma maior correlação positiva e fraca com a variável AS, enquanto na tabela anterior verificámos que a correlação mais forte é com a variável DTXAS. A variável dependente DA encontra-se positivamente correlacionada com as variáveis AS, DTXAS, CHGSALE, ROA, LOSS (0,127; 0,109; 0,071; 0,046; 0,104, respectivamente) e negativamente correlacionada com as variáveis DT, SIZE, LEV (-0.031; -0,097; -0,029, respectivamente).

Tabela 5.2: Coeficientes de correlação de Pearson e Spearman (Impostos Diferidos)

	DA	DT	AS	DTXAS	SIZE	LEV	CHGSALE	ROA	LOSS
DA_	1	-0.031***	0.127***	0.109***	-0.097***	0.029***	0.071***	0.046***	0.104***
DT	0.115***	1	-0.263***	0.049***	0.052***	0.033***	0.041***	-0.025*	-0.038***
AS	0.057***	-0.227***	1	0.902***	-0.113***	-0.006	-0.042***	-0.11***	-0.015*
DTXAS	0.181***	0.538***	0.361***	1	-0.097***	-0.009	-0.024*	-0.085***	-0.033***
SIZE	-0.054***	0.022**	-0.108***	-0.068***	1	0.255***	-0.081***	-0.193***	-0.003
LEV	0.003	0.006	0.006	0.003	0.014	1	0.001	-0.192***	0.034***
CHGSALE	0.046***	0.154***	-0.037***	-0.115***	-0.037***	-0.004	1	0.298***	-0.152***
ROA	0.031**	-0.034***	-0.053***	-0.003	-0.129***	-0.011	0.225***	1	-0.474***
LOSS	0.045***	0.026*	-0.015*	0.028***	-0.013	-0.009	-0.073***	-0.507***	1

***significativo a 0,01; **significativo a 0,05; * significativo a 0,1

Embora o pressuposto de normalidade não tenha sido violado, utilizou-se o Ró de Spearman uma vez que não requer que todas as variáveis sejam quantitativas.

Através da correlação de Spearman, a variável DA possui uma maior correlação positiva e fraca com a variável AS, enquanto na tabela anterior verificámos que a correlação mais forte é com a variável DTXAS. A variável dependente DA encontra-se positivamente correlacionada

com as variáveis AS, DTXAS, CHGSALE, ROA, LOSS (0,127; 0,109; 0,071; 0,046; 0,104, respetivamente) e negativamente correlacionada com as variáveis DT, SIZE, LEV (-0,031; -0,097; -0,029, respetivamente).

5.1.3 Resultados dos testes das regressões

A tabela 5.3 apresenta os resultados da equação (3) no sentido de verificar a primeira hipótese cujo método utilizado para correr a regressão foi o OLS.

Tal como previsto, a variável DT apresenta um coeficiente positivo e uma relação estatisticamente significativa a um nível de 1% com a variável |DA| o que corrobora a primeira hipótese cujo fundamento consiste na utilização dos impostos diferidos para fins de práticas de gestão de resultados. Também Phillips *et al.* (2003), Graham *et al.* (2012), e Noor *et al.* (2007) recorreram aos accruals discricionários (|DA|) com o intuito de medir a qualidade dos resultados, o que reflete as práticas de gestão de resultados nas empresas. Na literatura encontrámos diversos autores que também confirmam a utilização dos impostos diferidos com o objetivo de alterar os resultados, nomeadamente de evitar a diminuição dos resultados (Phillips *et al.*, 2004; Burgstahler e Dichev, 1997); de evitar os prejuízos (Noor *et al.*, 2007; Burgstahler e Dichev, 1997), bem como, de evitar falhar nas previsões dos analistas (Graham *et al.*, 2012; Phillips *et al.*, 2003; Dhaliwal *et al.*, 2004).

No que diz respeito à variável SIZE, verificámos que obteve um coeficiente com o sinal esperado (-0,003516) a um nível de significância estatística de 1%, na medida em que a dimensão da empresa influencia a gestão de resultados, isto é, quanto maior é a dimensão da empresa menor a ocorrência de práticas de gestão de resultados, dado toda a pressão política e social circundante (Watts & Zimmerman, 1986). Autores como Be'dard *et al.* (2004) Dechow & Dichev (2002); García *et al.* (2012); Klein (2002^a); Piot e Janin (2007); Young, 1999 utilizaram também esta variável nos seus estudos.

Quanto à performance da empresa, recorreremos à variável CHGSALE cujo coeficiente é positivo (0,012490) e estatisticamente significativo a um nível de 10%, ou seja, a conclusão subjacente determina que o crescimento das empresas está diretamente relacionado com a evolução dos acréscimos discricionários que, por sua vez, refletem a presença de práticas de gestão de resultado. (Aussenegg *et al.*, Dechow & Dichev, 2002; Young 1999).

Por outro lado, a variável LEVERAGE não apresenta um coeficiente relevante uma vez que não é estatisticamente significativa (0,6892), deste modo, não podemos afirmar que existe

uma relação entre o nível de risco/endividamento das empresas com a adoção de práticas de gestão de resultados.

A variável ROA tem uma relação estatisticamente significativa com a variável |DA| a 1% e coeficiente positivo (0,094261). Por outras palavras, os resultados confirmam que quanto maior a capacidade da empresa gerar lucro através dos seus ativos, maior será peso dos acréscimos discricionários e, por conseguinte, maior a gestão dos resultados.

Por fim, utilizámos a variável LOSS assume o valor 0 quando a empresa apresenta lucro e 1 quando reporta prejuízos, uma vez que a gestão de resultados depende do resultado positivo ou negativo da empresa (Choi *et al.*, 2007). Esta variável apresenta uma relação estatisticamente significativa a um nível de 1% com coeficiente positivo (0,034648). Desta forma, podemos concluir que, perante prejuízos, os acréscimos discricionários tendem a ser mais elevados, sugerindo maiores níveis de gestão de resultados (García *et al.*, 2012; Callen *et al.*, 2004)

Tabela 5.3: Resultado da regressão que relaciona os Impostos Diferidos com a gestão dos resultados

$$|DA|_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 DT_{jt} + \alpha_2 SIZE_{jt} + \alpha_3 CHGSALE_{jt} + \alpha_4 LEV + \alpha_5 LOSS_{jt} + \alpha_6 ROA + \varepsilon_{jt} \quad (3)$$

Variáveis	Predição	DA
Interceção		-0.077358 (3.687109)***
DT	+	0.247564 (10.18211)***
SIZE	-	-0.003516 (-3.254408)***
CHGSALE	+	0.012490 (1.762806)*
LEV	+/-	0.0000435 (0.399900)
LOSS	+	0.034648 (5.613766)***
ROA	+	0.094261 (4.361563)***
N		7820
R ajustado		0.022246
F-value		9.4713797

***significativo a 0,01; **significativo a 0,05; * significativo a 0,1

A tabela 5.4 evidencia os resultados da equação no sentido de testar a H2^a, isto é, captar a influência do normativo adotado na magnitude dos acréscimos discricionários conforme o valor dos impostos diferidos nas práticas de gestão de resultados. Tal como na equação anterior, conclui-se que os impostos diferidos são utilizados como ferramenta para a gestão de resultados na medida em que, a variável DT continua a apresentar um coeficiente positivo e uma relação estatisticamente significativa a um nível de 1% com a variável |DA|. No que respeita à variável de interesse DTxAS, constatámos que, ao contrário do expectável, o IASB detém uma menor qualidade dos resultados em comparação com o normativo do FASB. Segundo Miller e Skinner, 1998 e Frank e Rego (2006), a possibilidade de redução do ativo pelas normas americanas, facilita a gestão de resultados pelo que, o sinal esperado do coeficiente seria negativo.

Contudo, a variável de interesse apresenta um coeficiente com sinal positivo e uma relação estatisticamente significativa a um nível de 1% com a variável |DA|. Deste modo, podemos afirmar o oposto do esperado, ou seja, as normas do FASB apresentam uma maior qualidade de resultados do que as normas do IASB. Por outras palavras, há uma maior incidência de práticas de gestão de resultados em empresas europeias comparativamente às empresas americanas. Uma das razões prende-se com a subjetividade das regras e critérios subjacentes à aplicação do normativo do IASB cujo seu objetivo visa a convergência entre os países abrangidos, o que proporciona às empresas mais oportunidades para incorrerem em práticas de gestão de resultados. Ora maior convergência, maior ambiguidade na aplicação das normas, mais espaço para o julgamento por parte da gestão com vista à obtenção dos resultados pretendidos. Esta conclusão vai de encontro aos resultados de Dye e Sunder (2001) e Callao e Jarne (2010) que afirmam que a gestão de resultados intensificou-se após a adoção das IFRS na Europa dada a subjetividade implícita na aplicação de critérios, tais como, o justo valor e o baixo nível de exigências relacionadas com a apresentação nas demonstrações financeiras, em busca de uma maior convergência entre os países aderentes. Um exemplo é o estudo de Rathke et al. (2016) que demonstra que, apesar da adoção das IFRS, as empresas da América Latina apresentam um elevado nível de gestão de resultados o que leva a concluir que, os fatores específicos de cada país têm bastante influência na maneira como as IFRS são aplicadas. Adicionalmente, Lin e Wang (2012) encontraram evidências que confirmam os nossos resultados acerca da qualidade superior das demonstrações financeiras sob as normas do FASB em comparação com as normas do IASB e, ainda acrescentam que, a contabilidade regida pelo IASB apresenta uma maior gestão dos resultados pelo que não aconselham a transição do FASB para o IASB dada a redução da qualidade dos resultados que acarreta.

Tabela 5.4: Resultado da regressão que relaciona os Impostos Diferidos de acordo com o normativo do IASB ou do FASB com a gestão dos resultados

$$|DA|_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 DT_{jt} + \alpha_2 AS_{jt} + \alpha_3 DTxAS_{jt} + \alpha_4 SIZE_{jt} + \alpha_5 CHGSALE_{jt} + \alpha_6 LEV_{jt} + \alpha_7 ROA_{jt} + \alpha_8 LOSS_{jt} + \varepsilon_{jt} \quad (4)$$

Variáveis	Predição	DA
Interceção		-0.055522 (2.595930)***
DT	+	0.084826 (2.496070)***
AS	+	0.003753 (0.990437)
DTXAS	-	0.0430625 (8.953601)***
SIZE	-	-0.002411 (-2.230359)*
CHGSALE	+	0.009672 (1.376452)*
LEV	+/-	0.0000415 (0.384913)
ROA	+	0.097962 (4.545651)***
LOSS	+	0.034030 (5.541416)***
N		7820
R ajustado		0.039557
F-value		15.00163

***significativo a 0,01; **significativo a 0,05; * significativo a 0,1

Secção VI: Conclusão

6.1 Conclusões

O julgamento utilizado na contabilização diferenciada dos impostos diferidos pelas normas do IASB e FASB, implicam uma diferenciação na qualidade dos resultados. A relevância dos impostos diferidos para a informação financeira traduz-se na sua capacidade de prever resultados (Amir e Sougiannis, 1999; Lev e Nissim, 2004; Hanlon, 2005; Dhaliwal *et al.*, 2013), a probabilidade de reversão (Amir *et al.*, 1997; Amir, 2001; Chluddek, 2011a), a possibilidade de fornecer informação acerca do pagamento futuro de imposto (Laux, 2013), a sua origem (Rafay and Ajmal, 2014) e peso (Poterba *et al.*, 2011). A qualidade dos resultados é medida através da gestão de resultados.

Neste sentido, torna-se necessário, em primeiro lugar, verificar se os impostos diferidos são uma ferramenta utilizada pelas empresas para a gestão de resultados. Como tal, utilizou-se uma amostra de 7820 observações com 393 empresas europeias e 391 empresas americanas da base de dados *DataStream Worldscope Global Database*. De facto, encontrei evidências que confirmam a utilização dos impostos diferidos para fins de práticas de gestão de resultados. Na literatura encontrámos diversos autores que corroboram a utilização dos impostos diferidos com o objetivo de alterar os resultados, nomeadamente, para evitar a diminuição dos resultados (Phillips *et al.*, 2004; Burgstahler e Dichev, 1997); evitar os prejuízos (Noor *et al.*, 2007; Burgstahler e Dichev, 1997), bem como, evitar falhar nas previsões dos analistas (Graham *et al.*, 2012; Phillips *et al.*, 2003; Dhaliwal *et al.*, 2004) e alcançar uma posição benéfica perante o mercado de capitais (Healy e Wahlen, 1999).

As diferenças entre a contabilização dos impostos diferidos segundo as normas europeias e americanas no que respeita à qualidade de informação geram diversas opiniões. O reconhecimento do ativo por imposto diferido é uma das diferenças significativas entre o FASB (ASC 740) e o IASB (IAS 12) na medida em que, pelo FASB, a empresa terá que verificar que, se a probabilidade de reversão for menor que 50%, há lugar à redução do ativo através de uma perda por imparidade e, pelo contrário, o IASB permite apenas o reconhecimento de um ativo por imposto diferido se for provável (>50%) que irá ser revertido, caso contrário, não há lugar ao reconhecimento de um ativo por imposto diferido. Uma vez existindo a possibilidade de alterar os resultados através da redução do ativo segundo a norma americana, a gestão de resultados é facilitada ao depender exclusivamente da expectativa do gestor por lucros futuros sem qualquer critério para determinar o nível apropriado da redução do ativo. Dado o peso significativo no que respeita ao reconhecimento de impostos diferidos nas empresas americanas

e a dependência de um julgamento sem critérios específicos para o reconhecimento do ativo por imposto diferido, era expectável que o FASB apresentasse menor qualidade dos resultados em comparação com o IASB. No entanto, de um lado temos os EUA que permitem o Reconhecimento do AID com menos restrições, a possibilidade de redução do ativo e, sendo um país conhecido por uma maior litigância, o registo de todos os ativos por imposto diferido é incentivado. Por outro lado, temos a Europa muito restritiva no que toca ao reconhecimento do AID pelo que as empresas acabam por não registar os ativos por impostos diferidos.

Após analisar os resultados, foi possível concluir que o IASB detém uma menor qualidade dos resultados em comparação com o normativo do FASB, ou seja, as empresas europeias têm mais oportunidades de incorrerem em práticas de gestão de resultados comparativamente às empresas americanas. Schrand e Wong (2003) e Frank e Rego (2006) refutam esta conclusão na medida em que, afirmam que a redução do ativo permitida pelo FASB incrementa a possibilidade das empresas agirem de modo a alcançarem os resultados pretendidos. No entanto, Visvanathan, (1998) e; Bauman *et al.* (2001) não encontraram evidência de que a redução do ativo é uma ferramenta à gestão de resultados.

A justificação passa pela subjetividade das regras e critérios que o normativo do IASB visa, decorrente da ambição pela convergência entre os países aderentes, o que proporciona às empresas mais oportunidades para incorrerem em práticas de gestão de resultados. Ora, maior convergência significa uma maior ambiguidade na aplicação das normas uma vez que, para abranger o máximo de países aderentes, as normas teriam de ter em conta todos fatores específicos de cada país, sendo que, o resultado será uma menor especificidade das regras e critérios à aplicação do normativo. Deste modo, haverá mais espaço para o julgamento com vista à obtenção dos resultados pretendidos. É ainda de salientar o facto de os EUA serem um país com uma elevada litigância o que constitui uma barreira à gestão de resultados. Por sua vez, Dye e Sunder (2001) e Callao e Jarne (2010) encontraram evidências que afirmam que, a adoção das IFRS potencializou as práticas de gestão de resultados na Europa uma vez que, a subjetividade das normas permite que os fatores específicos de cada país tenham bastante influência na maneira como as IFRS são aplicadas (Rathke *et al.*, 2016).

Uma das limitações que encontrei foi o facto do valor dos impostos diferidos líquidos da base de dados da *DataStream Wordscope Global Database* não coincidirem com os valores divulgados no relatório e contas das empresas incluídas amostra, o que implicou a recolha manual dos respetivos valores de cada empresa para os anos 2006 a 2017.

Como sugestão para trabalhos futuros, a realização do mesmo estudo mas direcionado para uma amostra de empresas não cotadas, uma vez que, os resultados poderão ser divergentes.

Outro estudo poderia passar por decompor os impostos diferidos sob o normativo do IASB e perceber qual a natureza do imposto diferido mais utilizado para práticas de gestão de resultados.

Bibliografia

Accounting Standard Codification 740: Income Taxes

- Amir, E., & Kirschenheiter, M., & Willard, K. 1997. The Valuation of Deferred Taxes. *Contemporary Accounting Research*, 14 (4): 597-622.
- Amir, E., & Sougiannis, T. (1999). Analysts' Interpretation and Investors' Valuation of Tax Carryforwards. *Contemporary Accounting Research*, 16 (1): 1-33.
- Amir, E., M. Kirschenheiter, K. Willard. 2001. The aggregation and valuation of deferred taxes. *Review of Accounting Studies*, 6 (2-3): 275-297.
- Ashbaugh, H. and Pincus, M. 2001. Domestic accounting standard, international accounting standards, and the predictability of earnings. *Journal of Accounting Research*, 39(3): 417-434.
- Atwood, T. J., Drake, M. S., Myers, J. N., & Myers, L. A. (2011). Do earnings reported under IFRS tell us more about future earnings and cash flows? *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(2), 103–121.
- Aussenegg, W., Inwinkl, P., Schneider, G., 2008. Earnings management and local vs international accounting standards of European firms. *Working paper*.
- Ayers, B. C. & Jiang, J. & Laplante, S. K. 2009. Taxable Income as a Performance Measure: The Effects of Tax Planning and Earnings Quality. *Contemporary Accounting Research*, 26 (1): 15-54.
- Barth, M., Landsman, W. and Lang, M., 2008. International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46 (3): 467-497.
- Bartov, E., & Goldberg, S. R., & Kim, M., 2005. Comparative Value Relevance Among German, U.S., and International Accounting Standards: A German Stock Market Perspective. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 20 (2): 95-119.
- Bauman, C., Bauman, M. e Halsey, R., 2001. Do firms use the deferred tax asset valuation allowance to manage earnings? *The Journal of the American Taxation*, 23: 27-48.
- Becker, C., DeFond, M., Jiambalvo, J., & Subramanyam, K., 1998. The effect of audit-quality on earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1): 1-24.
- Be'dard, J., Chtourou, S. M., & Courteau, L., 2004. The Effect of Audit Committee Expertise, Independence, and Activity on Aggressive Earnings Management. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2): 13–35.
- Beechy, T. H., 2007. The make-believe World of Future Income Taxes. *Accounting perspectives*, 6(3):221-229.
- Blaylock, B., Gaertner, F. & Shevlin, T., 2015. The association between book-tax conformity and earnings management. *Rev Account Stud*, 20: 141–172.
- Bradshaw, M., Callahan, C., Ciesielski, J., Gordon, E., Hodder, L., Hopkins, P., Kohlbeck, M., Laux, R., McVay, S., Stober, T., Stocken, P., Yohn, T., 2010. Response to the SEC's proposed rule – roadmap for the potential use of financial statements prepared in accordance with international financial reporting standards (IFRS) by U.S. issuers. *Accounting Horizons*, 24: 117–128.

- Burgstahler, D. e Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24: 99-126.
- Burgstahler, D., Elliott, W. B e Hanlon, M. (2002). How firms avoid losses: Evidence of use of the net deferred tax asset account. *Working paper*. University of Michigan.
- Callao, S., & Jarne, J. I. (2010). Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union? *Accounting in Europe*, 7(2): 159–189.
- Callen, J.L., Robb, S.W.G., & Segal, D. 2004. Revenue manipulation and restatements by loss firms. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 4(1): 1-44.
- Chen, K. C. W., & Schoderbek, M. P. (2000). The 1993 Tax Rate Increase and Deferred Tax Adjustments: A Test of Functional Fixation. *Journal of Accounting Research*, 38(1): 23-44.
- Chludek, A. K. (2011). Perceived versus Actual Cash Flow Implications of Deferred Taxes—An Analysis of Value Relevance and Reversal under IFRS. *Journal of International Accounting Research*, 10(1): 1–25.
- Choi, J., Kim, J., Qiu, A. & Zang, Y. 2007. Auditor locality, audit quality and audit pricing. *Auditing: A Journal of Prattice & Theory*, 29 (1): 73-97.
- Christensen, T. E., Paik, G. H. e Stice, E. K. (2008). Creating a bigger bath using the deferred tax valuanace allowance. *Journal of Business Finance*, 35(5): 601-625.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors. *The Accounting Review*, 77 (s-1): 35–59.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*. 70 (2): 193-225.
- DeFond, M. L. e Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation accruals. *Journal of Accounting and Economics*. 17 (1-2): 145-176.
- DeFond, M. L., and K.R. Subramanyam, "Auditor Changes and Discretionary Accruals," *Journal of Accounting and Economics*, 25 (February 1998): 35-67.
- Dhaliwal, D. D., Gleason, C. A. & Mills, L. F. (2004). Last-Chance Earnings Management: Using the Tax Expense to Meet Analyst's Forecasts. *Contemporary Accounting Research*, 21 (2): 431-459.
- Dhaliwal, D. S., Kaplan, S. E., Laux, R. C., & Weisbrod, E. (2013). The Information Content of Tax Expense for Firms Reporting Losses. *Journal of Accounting Research*, 51(1): 135–164.
- Dotan, A., 2003. On the value of deferred taxes. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 10(2): 173–186.
- Francis, J. R., & Yu, M.D.2009. Big 4 office size and audit quality. *The Accounting Review*, 84(5): 1521-1552.
- Frank, M. M. e Rego, S. O. (2006). Do managers use the valuation allowance account to manage earnings around certain targets? *The Journal of the American Taxation Association*, 28(1): 43-65.
- Guenther, D. A., & Sansing, R. C. (2000). Valuation of the Firm in the Presence of Temporary Book-Tax Differences: The Role of Deferred Tax Assets and Liabilities. *The Accounting Review*, 75(1), 1–12.

- Graham, J. R., Raedy, J. S., & Shackelford, D. A., 2012. Research in accounting for income taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2): 412–434.
- Grossman, A. M., Smith, L. M., & Tervo, W., 2013. Measuring the impact of international reporting standards on market performance of publicly traded companies. *Advances in Accounting*, 29(2): 343–349.
- 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., Laplante, S. K. e Shelvin, T. (2005). Evidence for the possible information loss of conforming book income and taxable income. *Journal of Law and Economics*. 48(2): 407-442.
- Healy, P. M. e Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management and it's implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4): 365-383.
- International Accounting Standard 12: Income Taxes
- Jamal, K., Benston, G., Carmichael, D., Christensen, T., Colson, R., Moehrle, S., Rajgopal, S., Stober, T., Sunder, S., Watts, R., 2008. A perspective on the SEC's proposal to accept financial statements prepared in accordance with international financial reporting standards (IFRS) without reconciliation to U.S. GAAP. American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee. *Accounting Horizons*, 22: 241–248.
- Jamal, K., Colson, R. H., Bloomfield, R. J., Christensen, T. E., Moehrle, S. R., Ohlson, J. A., et al. (2010). Research based perspective on SEC's proposed rule on roadmap for potential use of financial statements prepared in accordance with international financial reporting standards (IFRS) by U.S. issuers. *Accounting Horizons*, 24(1): 139–147.
- Jones, J. J., 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (2): 193-228.
- Kang, S. A., & Kim, Y.-S. (2011). Does Earnings Management Amplify The Association Between Corporate Governance And Firm Performance?: Evidence From Korea. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 10(2).
- Klein, A., 2002. Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3): 375–400.
- Kothari, S. P., Leone, A., & Wasley, C. 2005. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39: 163-197.
- Laureano, R. M. S. 2013. Testes de Hipóteses com o SPSS – O meu manual de consulta rápida (2ª ed.). Edições Sílabo.
- Laux, R. C. 2013. The association between Deferred Tax Assets and Liabilities and Future Tax Payments. *The Accounting Review*, 88 (4): 1357-1383.
- Legoria, J., & Sellers, K. F. (2005). The analysis of SFAS No.109's usefulness in predicting future cash flows from a conceptual framework perspective. *Research in Accounting regulation*, 18:143-161.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505–527.
- Lev, B., & Nissim, D. (2004). Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. *The Accounting Review*, 79(4), 1039–1074.

- Lin, S., Riccardi, W., & Wang, C. (2012). Does accounting quality change following a switch from U.S. GAAP to IFRS? Evidence from Germany. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(6): 641–657.
- McAnally, M. L., McGuire, S. T., & Weaver, C. D. (2010). Assessing the Financial Reporting Consequences of Conversion to IFRS: The Case of Equity-Based Compensation. *Accounting Horizons*, 24(4): 589–621.
- Van der Meulen, S., Gaeremynck, A., & Willekens, M. (2007). Attribute differences between U.S. GAAP and IFRS earnings: An exploratory study. *The International Journal of Accounting*, 42(2): 123–142.
- Miller, G. & Skinner, D., 1998. Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. *Accounting Horizons* 12, 63-78.
- Mills, L. e Newberry, K. (2001). The influence of tax and non-tax costs on book-tax reporting differences: Public and private firms. *The Journal of the American Taxation Association*. 23(1): 1-19.
- Noor, R. M., Mastuki, N. e Aziz, Z. (2007). Earnings management and deferred tax. *Malaysia Accounting Review*. 6(1): 1-17.
- Phillips, J., Pincus, M. e 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. O. e Wan, H. (2004). Decomposing changes on deferred tax assets and liabilities to isolate earnings management. *The Journal of the American Taxation Association*. 26(1): 43-66.
- Piot, C., & Janin, R. 2007. External auditors, audit committees and earnings management in France. *European Accounting Review*, 16 (2): 429-454.
- Poterba, J. M., Rao, N. S. & Seidman, J. K. (2011). Deferred tax positions and incentives for corporate behavior around corporate tax changes. *National Tax Journal*, 64 (1): 27-58.
- Rafay, A. e Ajmal M. (2014). Earnings Management through Deferred Taxes Recognized under IAS 12: Evidence from Pakistan. *Lahore Journal of Business*, 3 (1): 1-19.
- Rathke, A. A. T., Santana, V. de F., Lourenço, I. M. E. C., & Dalmácio, F. Z. (2016). International Financial Reporting Standards and Earnings Management in Latin America. *Revista de Administração Contemporânea*, 20(3): 368–388.
- Ronald A. Dye and Shyam Sunder (2001). Why Not Allow FASB and IASB Standards to Compete in the U.S.?. *Accounting Horizons*: 15(3): 257-271.
- Sansing, R. (1998). Valuing the Deferred Tax Liability. *Journal of Accounting Research*, 36(2): 357-363.1
- Schipper, K., 1989. *Earnings Management*. *Accounting*, 3: 91–106.
- Schrand, C. e Wong, F., 2003. Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109. *Cotemporary Accounting Research*, 20(3): 579-611.
- Sierra García, L., Ruiz Barbadillo, E. & Orta Pérez, M. 2012. Audit committee and internal audit and the quality of earnings: empirical evidence from Spanish companies. *Journal of Management & Governance*, 16: 305–331.
- Soderstrom, N. S., & Sun, K., J., 2007 WRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16 (4): 675-702.

- Steinbach, K. D., & Tang, R. Y. W. (2014). IFRS Convergence: Learning from Mexico, Brazil, and Argentina. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 25(3): 31–41.
- Visvanathan, G. (1998). Deferred tax valuation allowances and earnings management. *Journal of Financial Statement Analysis*, 3(4): 6-15.
- Wahab, N. S. A. & Holland, K. 2012. Tax planning, corporate governance and equity value. *The British Accounting Review*, 44: 111-124.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. 1986. Positive Accounting Theory. *Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall*.
- Watts, R., & Zimmerman, J. 1990. Positive accounting theory: a ten-year perspective. *The Accounting Review*, 65(1): 131-156.
- Young, S. (1999). Systematic Measurement Error in the Estimation of Discretionary Accruals: An Evaluation of Alternative Modelling Procedures. *Journal of Business Finance Accounting*, 26(7&8): 833–862.