



XIV Congresso internacional de Contabilidade e Auditoria
A Contabilidade pública como fator de transparência

O impacto da relação entre a contabilidade e a fiscalidade nas demonstrações financeiras

Autor: Márcio Pereira

Doutorando em Contabilidade na UA e UM

Email: marcio.jrp@hotmail.com

936545323

Área temática: A12) Fiscalidade

Palavras-chave: Contabilidade; Fiscalidade; Impostos Diferidos; Impacto nas
Demonstrações Financeiras

Metodologia: M8 – Other (revisão da literatura)

Julho de 2013

O impacto das diferenças entre a contabilidade e a fiscalidade nas demonstrações financeiras

Resumo

Um dos principais objetivos dos gestores é a maximização dos lucros. Desta forma, eles tendem a aproveitar as diferenças que possam surgir entre o resultado contabilístico e o fiscal, no sentido de alcançar tal fim. Este trabalho tem como principal objetivo apresentar alguns estudos que se têm dedicado à investigação dos impactos, que são provocados nas demonstrações financeiras, pela utilização de diferentes critérios. É através do reconhecimento dos impostos diferidos, nas demonstrações financeiras, que se faz a ponte entre os dois resultados, concluindo-se que os impactos podem ser significativos. Neste sentido, o relatório de auditoria não poderá deixar de olhar para a relação entre a contabilidade e a fiscalidade, como um fator importante na elaboração da opinião.

Introdução

Tal como é afirmado na apresentação deste congresso, a Contabilidade tem um papel fundamental na satisfação das necessidades de informação dos utilizadores e sustentação da economia nas sociedades. De facto boas contas são fundamentais para uma boa gestão e para a construção de um futuro sólido e sustentado. Desta forma, considero que a Contabilidade, quer seja no âmbito público ou privado, deverá pautar-se pelos mais elevados níveis de qualidade e transparência.

Relativamente ao apuramento dos resultados, isto é, apuramento do lucro ou prejuízo, verificamos que constitui uma informação relevante para um conjunto diversificado de utilizadores que, em muitos casos poderão ter necessidades conflitantes. Por esta razão, são conhecidos pelo menos dois resultados: o resultado contabilístico e o resultado fiscal.

O resultado contabilístico, determinado de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceite, tem como objetivo apresentar a imagem verdadeira e apropriada da empresa no sentido de satisfazer as necessidades dos investidores, gestores, etc. Por sua vez, o resultado fiscal é determinado, em regra, partindo do resultado contabilístico sofrendo as necessárias correções no sentido de maximizar a receita do Estado, principal utilizador.

Neste sentido os gestores têm incentivos para declarar um rendimento maior nas declarações financeiras, a divulgar aos investidores e ao mercado em geral. Em contrapartida, quando se trata de declarar o rendimento que será sujeito a tributação e, considerando que o imposto representa a diminuição do resultado líquido, que poderá ser distribuído, os gestores tendem a apresentar um resultado menor.

Desta forma no trabalho de auditoria terá que entrar em linha de conta a forma como são espelhadas estas diferenças das demonstrações financeiras, qual o seu real significado e que possíveis informações poderão estar explícita ou implicitamente apresentadas nos dois livros, o livro contabilístico e o livro fiscal.

O trabalho começa por fazer uma síntese da relação entre a contabilidade e a fiscalidade, apresentados os principais sistemas existentes assim como os regimes e os níveis de conformidade existentes. De seguida é apresentado o principal mecanismo que serve de ponte entre os dois resultados, os impostos diferidos. Posteriormente são apresentados estudos que apresentam impactos que os impostos diferidos podem provocar nas demonstrações financeiras. Finalmente são apresentadas as principais conclusões e limitações.

A relação entre a Contabilidade e a Fiscalidade

A estrutura conceptual das normas internacionais de contabilidade assim como, a das Normas Contabilísticas de Relato Financeira portuguesas, identificam um conjunto de utentes das Demonstrações Financeiras (DF's), nomeadamente: os Investidores, Empregados, Mutuantes, Fornecedores e outros credores comerciais, Clientes, Governo e seus departamentos e o Público em geral.

Nobes e Parker (2002) distribuíram estes interessados pelas informações financeiras em dois diferentes grupos. Assim, nas empresas existe, por um lado, o grupo interno de interessados, como por exemplo o órgão de gestão e os trabalhadores. Por outro lado, um grupo externo de interessados, nomeadamente os investidores, credores e o Estado.

Tratando-se de um conjunto variado de utentes das DF's é expectável que as necessidades de informação sejam diferentes e muitas vezes conflituantes. A própria EC admite esta situação ao mencionar que, apesar de as informações irem de encontro às necessidades comuns da maior parte dos utentes, não proporciona toda a informação de que os utilizadores possam necessitar para tomarem decisões económicas. É o caso por exemplo das necessidades de informação dos gestores e investidores, cuja principal objetivo é a maximização dos seus rendimentos e, o caso das necessidades da administração fiscal cujo principal objetivo é, também, maximizar as receitas à custa do pagamento de impostos por parte das empresas.

Desta forma podemos afirmar que existem dois sistemas, o sistema contabilístico e o sistema fiscal, que são confrontados com a necessidade de avaliar diferentes factos essenciais para a determinação da posição patrimonial e, sobretudo, dos resultados da sua exploração. Assim, os resultados económicos de uma empresa são necessários para dois fins distintos:

- ✓ Para a tributação, de acordo com a capacidade da empresa;
- ✓ Para obter informações para os utilizadores das DF's.

Na maioria dos sistemas fiscais conhecidos o resultado tributável das empresas é determinado tendo como ponto de partida o resultado apurado de acordo com as regras contabilísticas e, posteriormente ajustados. Desta forma a contabilidade e a fiscalidade tiveram e continuarão a ter uma forte interligação. (ver os trabalhos de Haller (1992), Radcliffe (1993), Hoogendoorm

(1996), Blake *et al.* (1997), Lamb, Nobes and Roberts (1998), Porcano e Tran (1998), Lamb (2009), Aisbit (2002) e Douppnik e Salter (1993).

Deste conjunto de estudos é de salientar o de Douppnik e Salter (1993) na medida em que desenvolveram uma classificação de países com base no sistema de contabilidade. A classificação teve por base a semelhanças das normas de contabilidade utilizadas, as características e estrutura dos mercados de capitais e as semelhanças na estrutura dos governos das organizações. Assim, os autores apresentaram oito regimes de contabilidade.

Mais tarde Francis *et al.* (2002), com base nestes regimes, apresentou uma classificação, apresentando três níveis de conformidade do tipo de relação existente entre o sistema fiscal e contabilístico, sintetizados na tabela 1.

Tabela 1 – Regimes de contabilidade e níveis de conformidade

Regimes de Contabilidade	Níveis de conformidade
(1) Américas do Norte	Baixo nível de concordância
(2) Países Anglo-saxónicos	
(3) Países Nórdicos	Nível moderado de concordância
(4) Países Latinos desenvolvidos	
(5) Países Latinos em desenvolvimentos	
(6) Países Asiáticos em desenvolvimento	
(7) Alemanha	Alto nível de concordância
(8) Japão	

Alguns estudos, tais como o de Alley e James (2006) abordaram a diversidade de objetivos perseguidos pelas duas áreas, as dificuldades na aplicação de conceitos económicos e o processo evolutivo envolvendo as duas áreas. Neste estudo os autores utilizaram a classificação de Nobes e Parker (1981), a denominada orientação macroeconómica, e a classificação de Choi e Mueller (1992) denominada de orientação microeconómica, no sentido de determinar o grau de dependência.

De acordo com os autores, na orientação microeconómica, as demonstrações financeiras são preparadas para os acionistas e o seu desenvolvimento não é influenciado pelas regras fiscais. As demonstrações financeiras são elaboradas no pressuposto de apresentarem a imagem

verdadeira e apropriada das empresas. Assim, de acordo com esta abordagem, são apresentados dois tipos de resultados, o resultado contabilístico e o resultado fiscal.

Na orientação macroeconómica, por outro lado, são reconhecidas a influências das normas fiscais na elaboração das demonstrações financeiras das empresas. De acordo com esta abordagem, as demonstrações financeiras espelham os efeitos fiscais para satisfazerem o interesse do estado e até mesmo, dos próprios acionistas.

Eberhartinger (1996), aproveitando o relatório da OCDE apresentado em 1987, apresentou as duas principais abordagens para a relação entre a contabilidade e a fiscalidade. A primeira abordagem dizia que as regras contabilísticas e fiscais são independentes, não havendo por isso interação entre elas. As Demonstrações Financeiras (DF) são elaboradas de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites, enquanto as demonstrações fiscais são elaboradas fora do quadro contabilístico. Por outro lado, a segunda abordagem referia que a tributação depende da informação financeira, isto é, todos os registos contabilísticos são relevantes para o apuramento do resultado tributável.

Podemos então afirmar, tal como Schanz e Schanz (2010) que existem dois sistemas principais: o *Two System Book*, ou seja, nas empresas existem dois livros de registos, um para o apuramento do resultado contabilístico e outro para o apuramento do resultado fiscal; o segundo sistema é designado de *One System Book*, isto é, existe apenas um livro para o apuramento do resultado financeiro e tributário simultaneamente. Assim, é de esperar que as diferenças, entre o resultado contabilístico e fiscal, sejam mais significativas nos países que utilizam dois livros de registos.

Podemos encontrar na literatura vários estudos que apresentam a distinção entre os dois sistemas. Estudos, tal como Nobes e Parker (1981), Choi e Muller (1992) e Alley e James (2006), apresentam, por um lado, o sistema anglo-saxónico, caracterizado pela desconexão entre a contabilidade e a fiscalidade. Neste sistema não existe influência da fiscalidade na contabilidade ou vice-versa. O Reino Unido, Estado Unidos e Canadá são os melhores exemplos da utilização do *Two Book System*. Por outro lado, os estudos apresentam o sistema continental, caracterizado pela influência da fiscalidade sobre a contabilidade, ou seja, o *One Book System*. Os melhores exemplos deste sistema são a Alemanha, Itália, Espanha e Portugal.

Nobes (1992) e mais tarde Blake *et al.* (1997), por intermédio de estudos realizados no Reino Unido e Alemanha fizeram uma avaliação a estes dois países com o objetivo de identificarem as principais diferenças entre o sistema anglo-saxónico e o sistema continental, apresentando os seguintes resultados:

Tabela 2 – Sistema anglo-saxónico e continental

Sistema Anglo-saxónico (Reino Unido)	Sistema Continental (Alemanha)
Imagem verdadeira	Imagem legal
Orientada para os accionistas	Orientada para os credores
Divulgação da informação contabilística	Sigilo da informação contabilística
Regras de separação em separado	Domínio fiscal
Substância sob a forma	Forma sob a substância
Padrões profissionais	Regras governamentais

Nobes (1992) e Blake *et al.* (1997)

Tal como anteriormente referido, apesar das pesquisas identificarem dois sistemas diferentes, na maioria dos países o ponto de partida para o apuramento do resultado tributável, ou seja, o rendimento que estará sujeito a imposto é o resultado contabilístico. O que difere os dois sistemas é a influência que a fiscalidade tem sobre a contabilidade e vice-versa. Assim, nos países que utilizam dois livros de registos, o resultado contabilístico é apurado obedecendo às normas contabilísticas. Posteriormente, para o apuramento do lucro tributável poderá ser utilizado ou não o resultado contabilístico com as necessárias adaptações para o cumprimento das normas fiscais.

Nos países onde é utilizado apenas um livro de registos verifica-se que a fiscalidade exerce forte influência sobre as práticas contabilísticas. Nestes termos, as diferenças identificadas, entre o resultado contabilístico e fiscal, estão relacionadas com determinado tipo de gastos que não são aceites para efeitos tributários. Neste sistema podemos verificar algumas diferenças resultantes de utilização de diferentes critérios entre a contabilidade e a fiscalidade, no entanto, tal como os autores referem, essas diferenças não são significativas.

Podemos então afirmar, tal como Poterba *et al.* (2011), que o sistema contabilístico, para atingir o objetivo da imagem fiel, respeita, entre outras, a característica qualitativa da especialização, na qual, as empresas deverão reconhecer os gastos e os rendimentos quando incorridos e não quando são pagos ou recebidos. Por seu lado, o sistema fiscal, com o objetivo

de garantir uma receita razoável, preconiza que determinados gastos não são considerados no cálculo do rendimento tributável e outros é considerado um limite para a sua utilização. Assim, geralmente o resultado contabilístico e o resultado fiscal apresentam um resultado diferente.

Os Impostos Diferidos

No sentido de fazer a ponte entre estes dois resultados, surge nos Estados Unidos, de acordo com Bastincova (2002), o conceito de Impostos Diferidos, funcionando como elo de ligação entre as duas áreas. Chludek (2011) define impostos diferidos como sendo o reconhecimento, no período atual, dos eventos reconhecidos de forma diferente nas DF's e nas declarações fiscais. Por outras palavras podemos dizer que os impostos diferidos não são mais do que as estimativas de impostos a pagar ou a receber no futuro em resultado das diferenças temporárias entre as normas contabilísticas e as regras fiscais.

De realçar que, como anteriormente referido, em regra, o resultado contabilístico é diferente do resultado fiscal, por força da aplicação de diferentes critérios, apresentando, por isso, dois tipos de diferenças: diferenças permanentes e diferenças temporárias. De acordo com as normas (IAS 12) e portuguesas (NCRF 25), há lugar ao reconhecimento de impostos diferidos apenas quando estivermos perante diferenças temporárias. Assim sendo, é conveniente enquadrar o conceito de diferenças permanentes e temporárias.

Galego (2004) define diferenças permanentes como sendo todos os gastos que afetam o resultado tributável num período em particular, não se verificando uma reversão nos períodos seguintes. São exemplos de diferenças permanentes, todos os gastos que não são aceites para fins fiscais em nenhum período tal como, coimas, multas, determinadas despesas de representação, etc.

Por outro lado, Galego (2004) refere como diferenças temporárias as situações em que existem diferenças entre os critérios contabilísticos e fiscais num determinado período e, serão revertidos em futuros exercícios dando, por isso, origem ao reconhecimento de impostos diferidos. Como exemplo podemos apontar a diferenças de políticas de depreciação de ativos, as revalorizações, etc.

Para além dos conceitos importa, também referir os métodos utilizados no reconhecimento dos impostos diferidos. Tal como é referido pelos autores, como por exemplo Poterba *et al.* (2011), existem dois métodos para o reconhecimento do imposto, o método do imposto a pagar e o método dos impostos diferidos.

No método do imposto a pagar as empresas apenas reconhecem o imposto devido no período. Por outro lado, no método dos impostos diferidos, as empresas deverão reconhecer, para além do imposto estimado para o período, o imposto estimado para os períodos futuros, neste caso, de acordo com Galego (2004), estamos perante o denominado *interperiod method allocation*.

Assim, se a empresa num determinado período tiver reconhecido diferenças permanentes e não tiver reconhecido diferenças temporárias não terá que reconhecer impostos diferidos. Pelo que a sua despesa fiscal é igual à despesa de imposto corrente. Por outro lado, no caso das empresas que reconhecem diferenças temporárias e diferenças permanentes, deverão reconhecer, para as diferenças temporárias, impostos diferidos. No cálculo do imposto corrente, as entidades deverão ter em conta um determinado montante dos impostos diferidos reconhecidos em períodos anteriores. Galego (2004) apresenta o seguinte forma de cálculo do imposto a pagar no período:

Tabela 3 - Determinação do imposto a pagar

Income tax expense	Amount payable
Accounting income before taxes ± permanent differences	Accounting income before taxes ± permanent differences
Adjusted accounting income × tax rate	± temporary differences – losses from previous years
Gross payable tax ± deductions and allowances	Corporate income tax basis × tax rate
Income tax expense	Gross payable tax ± deductions and allowances
	Net payable tax income – withholdings and payments on account
	Amount payable (tax liability)

De acordo com a autora, no caso de se utilizar o método do imposto a pagar, o rendimento tributável, ou seja, aquele sobre o qual se vai aplicar a taxa de imposto, é determinado pela dedução ou adição das diferenças permanentes ao resultado contabilístico. No caso de se

utilizar o método dos impostos diferidos, ao resultado contabilístico são adicionadas ou deduzidas as diferenças permanentes e temporárias.

O efeito das diferenças entre os dois resultados

Após a breve abordagem dos objetivos da contabilidade e da fiscalidade bem como ao papel dos impostos diferidos podemos concluir que pelo facto dos interesses financeiros serem diferentes dos fiscais e, na maioria das vezes conflitantes, faz com que os preparadores das DF's tenham que ajustar esta realidade.

De acordo com Ayers, *et al.* (2009) os gestores preparam as duas medidas sumárias de desempenho anual das empresas para dois fins distintos. Uma demonstração financeira, cumprindo com os princípios contabilísticos geralmente aceite. E outra demonstração para efeitos fiscais, de acordo com a legislação tributária aplicável.

Assim, quando estamos perante o relato para fins contabilísticos, os gestores tendem a declarar um rendimento maior na medida em que está em causa a avaliação de desempenho feita pelos acionistas, investidores, o mercado em geral. Por outro lado, quando se trata da declaração fiscal, o que está em causa é o apuramento do resultado que será sujeito a imposto. Nesta medida, e considerando que o imposto provoca uma diminuição no resultado líquido da empresa, os gestores tendem a apresentar um resultado o menor possível.

Porque o resultado contabilístico e o resultado fiscal servem a diferentes propósitos e a diferentes partes interessadas, os gestores geralmente têm incentivos para declarar um rendimento maior nas declarações financeiras em contraste com a declaração para fins fiscais. Desta forma o auditor, na elaboração do seu relatório deverá entrar em linha de conta com as diferenças nos dois livros e na informação que o relato dos impostos diferidos apresenta efetivamente.

Por exemplo, a própria escolha do método a utilizar pode ter um propósito. Moore (1975) centrou a sua investigação no facto de a utilização do método global ou parcial ser ou não relevante para as empresas norte americanas. O estudo concluiu, já naquela altura, que os estudos empíricos conhecidos na época apoiavam a ideia de a utilização do método global para o reconhecimento dos impostos diferidos tinha impacto significativo nas DF's. A

principal razão para a utilização do método global consistia, precisamente, em reconhecer valores consideráveis nos ativos e passivos (AID ou PID), independentemente se se esperar ou não reversões no futuro.

Na opinião de Beechy (1983) a aplicação do método global tende a confundir e não esclarece os utentes relativamente à capacidade da empresa obter maiores rendimentos. Nesse sentido, o reconhecimento e atribuição de impostos diferidos deveria ser apenas aplicado às diferenças temporárias que se estima que venham a ser recuperados ou efetivamente pagos no futuro previsível. Esta posição foi, também apoiada por Givoly e Hayn (1992), ao defenderem que as empresas deveriam utilizar o método parcial para o reconhecimento dos impostos diferidos.

Mais recentemente Galego (2005) realizou um estudo com o objetivo de analisar a inversão de sinais negativos e positivos das diferenças temporárias nas empresas espanholas. O estudo serviu também para determinar qual dos métodos é mais vantajoso para as empresas. A autora conclui que a divulgação do tipo de impostos diferidos ainda continua a ser escassa e que, apesar das normas preconizarem o método global, as empresas tendem a utilizar o método parcial pelo simples facto de, nas DF's, as empresas não quererem reconhecer ativos ou passivos que não irão reverter em períodos futuros.

Aliás, segundo Zamora (2000) as empresas consideram necessário o estabelecimento de um limite temporário para o reconhecimento das diferenças, ou seja, as empresas espanholas defendem a utilização do método parcial para o reconhecimento dos impostos diferidos.

Para além das questões relacionadas com a identificação dos métodos para o reconhecimento de impostos diferidos utilizados, outros estudos tiveram como principal objetivo verificar o impacto dos AID e PID nas DF's. É o caso da pesquisa de Lev e Nissim (2004), onde os autores afirmam que a criação de reserva de imposto deveria ser feita para um horizonte de 5 anos, ou seja, as empresas apenas deveriam reconhecer impostos diferidos no caso em que exista a estimativa de reversão nos 5 períodos seguintes.

Mais recentemente, os estudos estão mais focados no impacto que o reconhecimento dos impostos diferidos têm nos capitais próprios das entidades. Guenther e Sansing (2000) mediram o valor das empresas quando reconhecem nas DF's as diferenças temporárias. A conclusão retirada do estudo pelos autores é que, no caso de, as empresas terem em consideração o valor presente dos fluxos de caixa, o valor dos AID e PID será o montante

registado, independentemente do período em que os impostos diferidos venham a ser realizados ou pagos.

Por outro lado, se as empresas não tiverem em consideração o valor presente dos fluxos de caixa, tendencialmente, o valor das DF's será maior do que aquele que é determinado pelo mercado, ou seja, o valor reconhecido dos AID e PID será tendencialmente superior ao montante que será realizado ou pago no futuro. Assim, podemos afirmar que, o reconhecimento das diferenças temporárias, poderão ter impactos importantes nas DF's.

Um bom exemplo que pode ser dado acerca da influência que os impostos diferidos podem apresentar na valorização dos ativos e passivos das empresas é fornecido por Skinner (2008). O estudo apresenta evidências acerca do papel dos impostos diferidos na crise financeira nos bancos japoneses em 2008.

Após a adoção dos impostos diferidos, através da FY1998, os grandes bancos japoneses reconhecerem (sic) 6,6 trilhões (55 bilhões de dólares) nos seus capitais próprios. Segundo o autor, sem esses recursos os bancos estariam numa situação de insolvência.

Assim, a principal conclusão do estudo é de que os reguladores japoneses utilizaram a contabilização dos impostos diferidos como uma estratégia de tolerância que permitiu os bancos fortalecerem o seu capital.

Ainda sobre o impacto dos impostos diferidos nos capitais dos Bancos, Hodder, McAnally et al (2003) estudaram a influência de fatores tributários e não tributários para a escolha de organização dos bancos nos Estados Unidos. Em 1996 entrou em vigor uma legislação que permitiu aos bancos passarem do regime normal de tributação para um regime especial e, em princípio mais favorável.

A principal conclusão do estudo é que os Bancos que têm reconhecido importantes quantias de AID estão menos propensos a mudanças de regime. A principal justificação para esse facto deve-se, presumivelmente, à importância que os Bancos atribuem à valorização dos seus capitais próprios.

O desreconhecimentos dessas quantias pelo simples facto de se mudar de regime tributário e, em consequência, não poder realizar o AID, faz com que o valor do capital diminua e, desta forma, colocaria o banco numa posição mais frágil sujeito, inclusive à intervenção exterior designadamente do estado.

Ainda com o propósito de estudar o poder de divulgação que os impostos diferidos podem ter, Kumar e Visvanathan (2003), num estudo de caso, demonstra que a divulgação das provisões para impostos diferidos fornece informações que vão para além do relato tradicional.

Segundo os autores, estudos anteriores demonstravam que os investidores utilizavam a divulgação das provisões para impostos para inferir sobre as expectativas da administração sobre os ativos por impostos diferidos, a sua capacidade de realização e o lucro tributável disponível no futuro para a sua realização. Desta forma, os autores concluem que a divulgação dos impostos diferidos pode ser um veículo importante para gerir a comunicação e as expectativas de benefícios para os investidores.

Antes da implementação da SFAS No 109 nos Estado Unido, a informação fiscal não tinha qualquer relação com os ganhos nos rendimentos atuais, nem era esse o objetivo. No entanto, após a entrada em vigor da SFAS No 109 as empresas passaram a preocupar-se com a maximização dos seus rendimentos bem como, a valorização da cotação das suas ações, por intermédio da informação aos investidores acerca da influência que a fiscalidade poderia ter nos rendimentos futuros.

Uma empresa que reconhecesse uma AID motivado por prejuízos fiscais no período estava a informar os investidores de que há a expectativa da utilização desse AID, ou seja, há a estimativa de lucros nos períodos seguintes. Apesar dos impostos diferidos serem uma componente fundamental e poder influenciar as DF's, os autores são da opinião de que os impostos diferidos apresentam uma capacidade relativamente modesta para prever ganhos ou retornos de ações antes e depois da implementação do SFAS No 109.

Miller e Skinner (1998) exploraram as determinantes para os ativos por impostos diferidos reconhecidos nos termos da SFAS No 109. O estudo concluiu que as empresas que reconhecem mais ativos por impostos diferidos conseqüentemente reconheciam valores maiores de provisão. O estudo conclui que quanto maior a estimativa de lucro no futuro menor era o valor estimado para impostos diferidos. De acordo com os autores a variável mais importante para explicar a provisão é o nível de crédito de impostos e os prejuízos fiscais.

Os autores encontram ainda algumas evidências que apontam para o facto de os gestores utilizarem as provisões para fins de gestão dos resultados. Apesar destas conclusões, os autores afirmam que é necessário mais estudos para comprovar as tendências evidenciadas.

Por sua vez, Schrand e Wong (2003) publicaram um artigo onde estudaram a gestão dos lucros, por parte dos bancos americanos, utilizando provisões para ativos por impostos diferidos uma vez que, a SFAS 109 permitia que as empresas usassem o seu poder discricionário para definir arbitrariamente elevadas montantes de créditos tributários. As empresas podiam, mais tarde, utilizar as chamadas “reservas ocultas” para gerir os lucros.

O estudo demonstra que nos bancos não existe a evidência da utilização dos AID como forma de gerir lucros. No entanto, se o capital do banco for suficiente forte para absorver o impacto da aplicação do chamado *inter-period*, então o valor da provisão para impostos diferidos aumenta consideravelmente. O estudo demonstra também que nos últimos anos os gestores dos bancos ajustam as provisões para lucros suaves.

Há a destacar ainda o trabalho de Keune e Johnstone (2009), onde os autores, analisando o total de 792 correções de 355 empresas, que foram feitas às DF's pelo *Staff Accounting Bulletin* Nº 108 (SAB No 108) entre 15 de Novembro de 2006 e 15 de Fevereiro de 2008, concluíram que, entre os itens que apresentam mais correções, encontram-se os impostos diferidos.

No sentido de verificar se o reconhecimento de impostos diferidos podia ter objetivos oportunistas, Gordon e Joos (2004) realizaram um estudo no Reino Unido. Os resultados obtidos indicaram que, em média, os gestores tinham a tendência para divulgar as situações que iriam originar uma redução no imposto a pagar no futuro, independentemente de reconhecer impostos diferidos. O estudo concluiu ainda que a eliminação do método parcial dos impostos diferidos reduziu a utilidade das divulgações dos impostos diferidos.

O estudo realizado por Christensen (2008) conclui que as empresas americanas, em anos maus, aproveitavam para fazer aquilo a que se designa *big bath*. Ou seja, já que as empresas vão ter prejuízos, porque não reconhecer todos os gastos que noutras situações estariam “escondidos”? Nestes termos, e de acordo com o SFAS No 109, deverá ser reconhecido um AID uma vez que os prejuízos fiscais agora reconhecidos poderão ser revertidos no futuro.

No entanto, apenas se poderá reconhecer um ativo por imposto diferido até ao limite em que for esperado obter lucros que revertam os prejuízos agora reconhecidos. Assim o reconhecimento dos impostos diferidos pode atenuar o impacto negativo nas demonstrações financeiras. Além disso, dá a indicação aos utilizadores de que é esperado que os ativos por impostos diferidos reconhecidos irão ser revertidos no futuro, ou seja, haverá lucro.

Por todas as razões anteriormente pontadas, as diferenças constantes no livro fiscal, de acordo com os autores, não atraíram apenas a atenção dos investidores mas também dos agentes políticos. Alguns agentes políticos americanos solicitaram ao governo para que legisse no sentido de se divulgar mais informação acerca das diferenças do resultado fiscal na medida em que a divulgação mínima, na sua opinião, é um terreno fértil para a manipulação das demonstrações financeiras.

Considerando que, os gestores enfrentam diferentes incentivos no relato do resultado contabilístico e rendimento fiscal e que, cada medida apresenta um resumo de desempenho de uma empresa, as diferenças entre estas duas medidas, na opinião de Ayers, *et al.* (2010), podem fornecer informações importantes para os analistas de crédito, por duas razões essenciais.

Em primeiro lugar porque, como o resultado contabilístico e fiscal divergem, os analistas de crédito podem interpretar estas divergências como um sinal na diminuição da qualidade dos lucros. De acordo com Palepu *et al.* (2005) a crescente diferença entre os dois resultados representa um perigo potencial uma vez que, pode indicar a deterioração da qualidade dos lucros.

Os estudos de Halon (2005) e Lev e Nissim (2004) fornecem evidências de que as diferenças nos resultados contabilísticos e fiscais são sistematicamente relacionadas com o crescimento dos lucros, a persistência dos lucros e o valor das ações. O estudo de Halon (2005) constata que as empresas que apresentam grandes diferenças entre os dois resultados têm rendimentos menos persistentes.

Por conseguinte, as diferenças existentes entre os dois livros pode ser uma variável potencialmente parcimoniosa para avaliar a qualidade dos lucros especialmente tendo em conta a pressão que as agências de *rating* têm para emitir notações em tempo útil.

Em segundo lugar, na opinião de Ayers, *et al.* (2010), o financiamento fora do balanço é uma fonte que provoca uma diferença positiva em o resultado contabilístico e fiscal, ou seja, o lucro contabilístico excede o lucro fiscal. Por exemplo, as divergências entre os dois resultados apresentam o tratamento dos ganhos e das perdas em termos contabilísticos e fiscais decorrentes do ativo inicialmente transferido.

De acordo com os autores o financiamento fora do balanço pode ser uma ameaça significativa para a capacidade dos devedores para pagar as suas obrigações, com consequências financeiras desastrosas para os credores. As mudanças no resultado contabilístico e fiscal transmitem informações sobre o financiamento fora do balanço, desta forma, é provável que tais diferenças sejam relevantes para as agências de *rating* por causa do seu foco no crédito dos devedores.

No rescaldo dos escândalos contabilísticos ocorridos, em especial nos Estado Unidos, alguns autores, como por exemplo Halon (2005), Seida (2003) e Reason (2002), questionaram-se se as grandes diferenças entre o resultado contabilístico e o rendimento tributável têm sido um indicador de baixa qualidade dos rendimentos declarados nos relatórios financeiros.

Seida (2003) ao analisar as divulgações da Enron nos períodos de 1996-1999, refere que o lucro tributável foi de 5.800 milhões de dólares abaixo do rendimento constante nos relatórios financeiros. O autor questiona se o rendimento tributável não será uma boa alternativa para medir o rendimento ou pelo menos um ponto de referência para a avaliar o rendimento contabilístico.

Conclusão

Como se pode aferir pelos estudos realizados, o principal objetivo das demonstrações financeiras é o de prestar informações aos seus utentes como por exemplo, os acionistas, gestores, bancos, para além das informações prestadas à administração tributária. Uma vez que o objetivo das empresas é maximizar os lucros e que os impostos são uma componente que faz diminuir os resultados, é de concluir que o resultado contabilístico e fiscal são diferentes. De acordo com as normas contabilísticas as demonstrações financeiras deverão apresentar a imagem verdadeira das entidades, assim sendo, os impostos diferidos têm como principal objetivo contribuir para a apresentação dos ativos e passivos mais próximo do seu valor “real”.

Pelas pesquisas efetuadas podemos concluir que em determinadas situações, a relação entre as duas áreas tem impactos significativos nos capitais próprios. Veja o caso do reconhecimento de ativos ou passivos por impostos diferidos reconhecidos pelos bancos japoneses na crise de 2008. No estudo o autor afirma mesmo que não fosse o reconhecimento dos ativos por impostos diferidos e os bancos estariam, porventura, em situação de insolvência.

O relato dos impostos diferidos poderá também servir como uma forma de gerir os resultados. Nos anos maus, onde as empresas obtiveram prejuízos, a tendência é para os gestores fazerem o chamado *big bad*. Então, nas demonstrações financeiras serão reconhecidos ativos por impostos diferidos sobre os prejuízos verificados pois eles poderão ser deduzidos ao resultado tributável dos anos seguinte. Nestes termos, os gestores poderão aproveitar a divulgação desses ativos por impostos diferidos como uma forma de informar os acionistas que no futuro as empresas obterão lucro e por isso, a entidade é “apetecível”.

Desta forma, a relação entre a contabilidade e a fiscalidade pode provocar impactos significativos nas demonstrações financeiras evidenciados por intermédio do relato dos impostos diferidos. Por esta razão, é necessário o desenvolvimento de mais estudos que possam medir os seus impactos no relato financeiro. No entanto, o relato pouco detalhados das situações que geram diferenças entre os dois resultados poderá ser uma limitação para alcançar tal objetivo.

Referências

- Aisbitt, S. (2002). Tax and accounting rules: some recent developments, *European Business Review*, 14, 92-97.
- Alley, C. and James, S. (2006), The Use of Financial Reporting Standards-Based Accounting for the Preparation of Tax Returns, *International Tax Journal*, 31, (3),31-48.
- Ayers, B., Jiang, J., Laplante, S., (2009). Taxable income as a performance measure: the effects of tax planning and earnings quality. *Contemporary Accounting Research* 26, 15–54.
- Ayers, B., S. Laplante, and S. McGuire. (2010). Credit ratings and taxes: The effect of book-tax differences on ratings changes. *Contemporary Accounting Research* 27 (2): 359–402.
- Bastincova, A. (2002). "Supranational harmonisation of deferred taxes and their implementation under conditions in the Slovak Republic." *Ekonomicky Casopis* 50(2): 293-316.
- Beechy, T.H. (1983), Accounting for Corporate Income Taxes: Conceptual Considerations and Empirical Analysis, *Canadian Institute of Chartered Accountants*, Toronto.
- Blake, J., Akerfeldt, K., Fortes, H. and Gowthorpe, C. (1997), "The Relationship between tax and accounting rules" – *The Swedish Case*, *European Business Review*, 97(2), 85-91.
- Chludek, Astrid K. (2011), "On the Relation of Deferred Taxes and Tax Cash Flow", *Working Paper*
- Choi, F. and Muller, G. (1992). *International Accounting*, Prentice-Hall International, Englewood Cliffs, NJ.
- Christensen, T. E., G. H. Paik, et al. (2008). "Creating a bigger bath using the deferred tax valuation allowance." *Journal of Business Finance & Accounting* 35(5-6): 601-625.
- Doupnik, T.S. and Salter, S.B. (1993) An empirical test of a judgmental international classification of financial reporting practices, *Journal of International Business Studies*, 24, 41–60.
- Eberhartinger, E. (1999), "The impact of rules on financial reporting in Germany, France and The UK", *The International Journal of Accounting*, 34(1): 93-119.
- Francis, J., Schipper, K. and Vincent, L. (2002), Earnings announcements and competing Information, *Journal of Accounting and Economics*, 33, 313–342.
- Gallego, I. (2004). The Accounting and Taxation Relationship in Spanish Listed Firms, *Managerial Auditing Journal*, 19 (6), 796-819.
- Gallego, I. (2005). The Application of the Interperiod Tax Allocation Method in the Spanish Firms, *Managerial Auditing Journal*, 20 (2), 145-170.
- Givoly, D. and Hayn, C. (1992), "The valuation of the deferred tax liability: evidence from the stock market", *The Accounting Review*, April, pp. 394-410.
- Gordon, E. A. and P. R. Joos (2004). "Unrecognized deferred taxes: Evidence from the UK." *Accounting Review* 79(1): 97-124.
- Guenther, D. and Sansing, R. (2000), "Valuation of the firm in the presence of temporary book-tax differences: the role of deferred tax assets and liabilities", *The Accounting Review*, January, pp. 1-12.

- Haller, A. (1992). The relationship of financial and tax accounting in Germany: a major reason for accounting disharmony in Europe, *International Journal of Accounting*, 27, 10-23.
- Hanlon, M. (2005). The persistence and pricing of earnings, accruals and cash flows when firms have large book–tax differences. *Accounting Review* 80 (1): 137–66.
- Hodder, L., M. L. McNally, et al. (2003). "The influence of tax and nontax factors on banks' choice of organizational form." *Accounting Review* 78(1): 297-325.
- Hoogendoorn, M. (1996b). Accounting and taxation in Europe – A comparative overview. *The European Accounting Review*, 5, 783-794.
- Keune, M. B. and K. M. Johnstone (2009). "Staff Accounting Bulletin No. 108 Disclosures: Descriptive Evidence from the Revelation of Accounting Misstatements." *Accounting Horizons* 23(1): 19-53.
- Kumar, K. R. and G. Visvanathan (2003). "The information content of the deferred tax valuation allowance." *Accounting Review* 78(2): 471-490.
- Lamb, M., Nobes, C. and Roberts, A. (1998), "International variations in the connections between tax and financial reporting", *Accounting and Business Research* 4:749-777.
- Lamb, M. (2009) *The Routledge Companion to Accounting History*. New York: Routledge.
- Lev, B. and D. Nissim (2004). "Taxable income, future earnings, and equity values." *Accounting Review* 79(4): 1039-1074.
- Miller, G. S. and D. J. Skinner (1998). "Determinants of the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109." *Accounting Review* 73(2): 213-233.
- Moore, D.J. (1975), "Tax allocation: is the deferral method still appropriate?", *CA Magazine*, April, pp. 53-5.
- Nobes, C.W., Parker, R.H.(1981). *Comparative International Accounting*, Richard D. Irwin, Homewood, IL
- Nobes, C., & Parker, R. (2002). *Comparative international accounting* (7th ed.). London: Pearson Education.
- Palepu, K., J. Healy, and V. Bernard. (2005). *Business analysis and valuation. Using financial statements*. Cincinnati, OH: South-Western College Publishing.
- Porcano, T. and Tran, A. (1998). Relationship of tax and financial accounting rules in Anglo-Saxon countries", *The International Journal of Accounting*, 33 (4), 433-454.
- Poterba, J., Rao, N., Seidman, J., (2011). Deferred tax positions and incentives for corporate behavior around corporate tax changes. *National Tax Journal* 64 (1), 27–58.
- Radcliffe, G. (1993) The relationship between tax law and accounting principles in the United Kingdom and France, *Irish Journal of Taxation*, I, 1-20.
- Schrand, C. M. and M. H. F. Wong (2003). "Earnings management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS No. 109." *Contemporary Accounting Research* 20(3),579-611.
- Schanz, D. & Schanz, S. (2010). Finding a New Corporate Tax Base after the Abolishment of the One-Book System in EU Member States. *European Accounting Review*, 19(2), 311-341.
- Seida, J. (2003). Enron: The Joint Committee on Taxation's Investigative Report. Testimony before the Senate Committee on Finance (108th Congress—First Session) S. Hrg. 108-117 (February 13).

Skinner, D. J. (2008). "The rise of deferred tax assets in Japan: The role of deferred tax accounting in the Japanese banking crisis." *Journal of Accounting & Economics* 46(2-3): 218-239.

Zamora Ramírez, C. (2000), "An empirical approximation to the relations between accounting and taxation", *Actualidad Financiera*, pp. 3-15, monograph, third trimester.