

Proceedings of the International Workshop Accounting and Taxation

Edited by
Ana Pinto Borges, PhD, Elvira Vieira, PhD and
Susana Aldeia, PhD

16 July / Porto - Portugal



**Proceedings of the International Workshop Accounting and
Taxation (IWAT2021)**

16th of July 2021 | Porto, Portugal

Edited by

**Ana Pinto Borges, PhD, Elvira Vieira, PhD and
Susana Aldeia, PhD**

Copyright to the authors, 2021. All Rights Reserved.

No reproduction, copy or transmission are allowed without written permission from the individual authors.

Abstracts, Extended Abstracts and Full Papers were read and selected by Scientific Committee of the IWAT2021. All manuscripts went through a double-blind peer review process to be presented at the Workshop.

Further copies of these proceedings can be consulted from:

<https://iwat.isag.pt/en/book-of-proceedings/>

ISBN: 978-989-54164-4-8

ISSN: 2184-9730

DOI: <https://doi.org/10.58869/2021.02>

EDITOR: ISAG - EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

Index

Presentation: ISAG – European Business School.....	1
Presentation: Consuelo Vieira da Costa Foundation.....	2
Presentation: International Workshop Accounting and Taxation	4
Committees	5
Communications	6
Session 1.....	6
Bibliometric Literature Analysis on Deferred Taxes	6
NCRF 25: Research in Portugal.....	24
Activity-Based Costing – Observation in the Higher Education Institutions.....	41
Business Taxation, Value Creation and Tax Evasion – An Overview	45
Economic Growth and Added Value – The Case of “Moscatéis de Setúbal” Production.....	48
Session 2.....	52
Corporate Social Responsibility: a Guide for a Business Science Student	52
The Effect of Analyst Coverage on the Relationship Between Executive Variable Compensation and Earnings Management: Empirical Evidence in Brazil.....	64
The Central Roles Played by Corporate Governance and Accounting in the 18 th Century Portuguese Chartered Trading Companies Founded by the Marquis of Pombal.....	70
The Perception of Certified Accountants about the Government Initiatives of Tax Education in Portugal	98
Session 3.....	122
Green Tax Measures in Companies’ Reports: the Case Study of Portugal	122
The Portuguese Arbitral Court Decisions about Property, Plant and Equipment’s expenses.....	123
Tax Planning as a Value Creation Tool: an Empirical Study for Companies Listed on Euronext Lisbon	125
The Tax Benefit of VAT Exemption for Medical Services in Hospitals, Clinics, and Similar Establishments: Brief Reflections.....	146
Session 4.....	151
Possible Improvement of Methodology for Estimation of the Illicit Tobacco Market	151

Determinants of the Degree of Compliance with the Disclosure Requirements in the Transition to IFRS 16 – Leases: Study in Listed Companies in Portugal	166
Tourist Taxation in Mature Destinations: an Analysis of the Tourism Companies' Willingness to Pay.....	172
Relationship Between Impairments of Long-lived Assets and Earnings Management: Study for Large Portuguese Companies	176

Presentation: ISAG – European Business School

ISAG - Instituto Superior de Administração e Gestão, is an establishment of private higher education polytechnic, created in October 1979 and officially recognized by Decree-Law nº. 375/87, of 11th December.

As a conclusion of a fusion process started in November 2000, which had as firststage the merger by incorporation of the founding entities ESE/ENFOC in June of 2005, there occurred the merger of ISAG – Instituto Superior de Administraçãoe Gestão and ISAI – Instituto Superior de Assistentes e Intérpretes in a single institution of higher education with the designation of ISAG – Instituto Superior de Administração e Gestão.

ISAG has as fundamental objectives the education, the divulgation and the development in the areas of Science Management, Applied Languages, Tourism and Hotel Management in the Northern Region of the Country, through the implementation of a philosophy of higher education that prepares students for the exercise of highly qualified professional activities.

Currently, ISAG takes advantage of a strong image with the business market as an establishment of higher education specialized in the areas referred above, which means that it has been able to impose itself on the labour market and in the business environment, as a reliable institution and that has been fulfilling its institutional mission. For this purpose, ISAG has been paying constant attention to the needs of the society and the Portuguese economy, giving special consideration to those relevant to the construction of the European Union and globalisation of markets. Thus, the institution recently assumed the designation of ISAG – European Business School.

Presentation: Consuelo Vieira da Costa Foundation

The Consuelo Vieira da Costa Foundation (FCVC) is a private and non-profit foundation created on April 3, 2018, and recognized by the Presidency of the Council of Ministers on September 21, 2018 (Order No. 9392/2018).

FCVC started its activity on September 13, 2019, with the statutory purposes of carrying out activities to promote, develop and support initiatives of a predominantly social, cultural and scientific research nature, in the fields of teaching, education and professional training.

With these purposes in mind, the Foundation operates in the following areas:

Social | Support for young people in the pursuit of their studies at the level of higher education, through the awarding of Social Scholarships and the awarding of young people with Merit Scholarships;

Education | Creation of the Senior University Consuelo Vieira da Costa.

Culture | Carrying out interventional and inclusion actions in society, enabling access to culture;

Research | Creation of the Center for Research in Business Sciences and Tourism (CICET).

Mission

Contribute to the development of society, particularly in the social, cultural, educational and scientific research domains.

Vision

To be identified and recognized as a reference institution at national and international level, oriented towards the promotion and involvement of the community and for the production and dissemination of scientific knowledge.

Values

- I. Respect and Humanism
- II. Ethics, Responsibility and Social Inclusion
- III. Sustainable development
- IV. Quality and Innovation

About CICET - FCVC

The Research Center in Business Sciences and Tourism / Research Center in Business Sciences and Tourism, designated by the acronym CICET - FCVC, is a research center without legal personality and non-profit, created by the Consuelo Vieira da Costa Foundation.

CICET is primarily dedicated to promoting and carrying out applied research in the areas of Business Sciences, Hotel Management and Tourism and transversal areas.

CICET - FCVC started its activity in October 2020 and has sought to increase its number of researchers (through the establishment of cooperation protocols), its scientific production, as well as the applicability of its studies in local, regional and national policies.

Presentation: International Workshop Accounting and Taxation

The International Workshop Accounting and Taxation (IWAT2021) is an international scientific meeting, that gathers researchers from all around the world, with the purpose of provide a debate on the current and relevant themes in the accounting and taxation. Moreover, this intensive, diversified and original event intends to be a reference in the scientific community in the future.

The IWAT2021 Organizing Committee invited researchers from all around the world to submit their work, under the form of abstracts, extended abstracts, and full papers. All articles and abstracts will be subject to a double-blind peer-review process in order to be selected to presentation at the Workshop. Manuscripts accepted and presented at the workshop will be published as an e-book on a USB stick, which will be made available to participants at the beginning of the event.

The final Program includes one plenary session and four sessions. The plenary sessions included a speech on “The Role of Tax Morale as a Determinant Tax Compliance” by Professor Cristina Sá, of the Polytechnic of Leiria. In scope of the four sessions the program contemplates 17 presentations.

The articles / Abstract / extended abstract presented at IWAT2021, will have the opportunity to be selected for publication in a special edition of the European Journal of Applied Business and Management.

Committees

Organizing Committee

- Ana Pinto Borges
- Bruno Miguel Vieira
- Elvira Vieira
- Susana Aldeia
- Vítor Ribeiro
- Ana Martins (Technical support)

Scientific Committee

- Albertina Paula Monteiro, Porto Accounting and Business School
- Ana Arromba Dinis, Polytechnic Institute of Cávado and Ave
- Ana Paula Silva, Polytechnic Institute of Viana do Castelo
- Ana Pinto Borges, ISAG – European Business School, Research Center in Business Sciences and Tourism (CICET – FCVC) and Center for Research in Organizations, Markets and Industrial Management (COMEGI)
- Carmen Ruiz Hidalgo, University of Vigo
- Cristina Sá, Polytechnic Institute of Leiria
- Elvira Vieira, ISAG – European Business School, Research Center in Business Sciences and Tourism (CICET – FCVC), Polytechnic Institute of Viana do Castelo and Applied Research Unit in Management (UNIAG)
- Isabel Alexandra Maldonado, Portucalense University
- José Luís Martins, Polytechnic Institute of Leiria
- Liliana Ivone Pereira, Polytechnic Institute of Cávado and Ave
- Maria Alexandra Fontes, Polytechnic Institute of Viana do Castelo
- Monica Siota Alvarez, University of Vigo
- Sónia Maria Monteiro, Polytechnic Institute of Cávado and Ave
- Susana Aldeia, ISAG – European Business School, Research Center in Business Sciences and Tourism (CICET – FCVC)

Communications

Session 1

Chair: Albertina Monteiro

Bibliometric Literature Analysis on Deferred Taxes

Catarina Cepêda. *University of Minho, Braga, Portugal.*

Albertina Paula Monteiro. *Porto Accounting and Business School, Polytechnic of Porto, CEOS.PP, Portugal.*

José Campos Amorim. *Porto Accounting and Business School, Polytechnic of Porto, CEOS.PP, Portugal.*

Abstract

Objective: This study aims to analyze scientific production on deferred taxes.

Methodology: In this study a quantitative bibliometric analysis was carried out using Vosviewer software. A total of 36 articles were selected from WoS database, between 1980 and 2021.

Originality: Given the scarcity of recent studies addressing the issue of deferred taxes, this work aims to guide researchers on the current state of the literature in this field.

Results: The first publication on deferred taxes topic occurred in 1980, and the years with most publications were 2010, 2016, and 2018. The journals with most publications are Accounting Review and Accounting and finance. The region with most scientific production is the USA. Most used keywords in the articles under study were "deferred taxes", "earnings", "valuation" and "value relevance". Most cited article belongs to Benjamin Ayers and was published in 1998. Most influential research pertains to the relationship between income taxes and deferred taxes (subtopic 1), the relevance and implications of deferred taxes

(subtopic 2), and the regulation and accounting for these same taxes (subtopic 3).

Practical Implications: Since accounting and taxation have different purposes, the results will necessarily have to be different. In addition, each country's legislation is also distinct, which contributes to controversial results. This study identifies existing publications in this field of research which allows guiding researchers for future investigations.

Limitations: In this study, we analyzed the scientific production from a WoS database.

Keywords: Deferred Taxes, Income Taxes, Bibliometric Research, Taxation.

1 - Introdução

O tema dos impostos diferidos e do imposto sobre o rendimento têm sido alvo de análise na literatura, derivado das divergências entre a contabilidade e a fiscalidade e dos resultados necessariamente distintos que daí derivam (Pereira, 2012). Desta forma, toda a divergência entre o resultado fiscal e o resultado contabilístico é suscetível de provocar diferenças permanentes ou temporárias, as quais influenciam o imposto a pagar e/ou o reconhecimento de impostos diferidos.

A contabilidade dos impostos sobre o rendimento/impostos diferidos tem sido controversa nestas últimas décadas (Beechy, 2007). Também controversos têm sido os resultados de estudos anteriores. Bastincova (2002) refere que a aplicação de impostos diferidos garante uma periodicidade fiscal correta na demonstração dos resultados e, ao mesmo tempo, uma apresentação objetiva do ativo e do passivo no balanço. Segundo Ayers (1998), a aplicação do normativo contabilístico em matéria de impostos diferidos aumentou a relevância do valor da informação reportada nas demonstrações financeiras. O estudo de Drake *et al.* (2016) mostra que o reconhecimento de impostos diferidos contribui para a obtenção de informações sobre pagamentos futuros de impostos mas, no entanto, a magnitude da informação é reduzida. Mear *et al.* (2021) consideram que os impostos diferidos aumentam o poder explicativo dos modelos de

regressão em que os impostos futuros pagos ou as despesas fiscais futuras são a variável dependente. Segundo Chluddek (2011), a literatura, baseada nas diferentes componentes de impostos diferidos, mostra que geralmente os investidores não consideram que os impostos diferidos transmitam informações relevantes para a avaliação do valor da empresa, à exceção dos elevados valores de ativos líquidos de impostos diferidos. Para Chang *et al.* (2009), os passivos por impostos diferidos refletem o valor de imposto a pagar no futuro e que os ativos por impostos diferidos não reconhecidos fornecem um sinal negativo ao mercado sobre a rentabilidade futura das empresas dos sectores dos materiais e da energia e para as empresas deficitárias.

Esta literatura também sugere que os gestores, no âmbito da gestão de resultados (*earnings management*), tendem a manipular o reconhecimento de impostos diferidos (Moreira, 2020). A este respeito, Herbohn *et al.* (2010), enquadrados na *Australian Accounting Standards Board* (AASB) 1020, verificam que a existência de *earnings management* não afeta o valor dos ativos por impostos diferidos não usados na dedução dos prejuízos fiscais aos lucros tributáveis tem impacto nas empresas cotadas australianas no período de 1999 a 2005. Já Hu *et al.* (2010) referem que motivações e objetivos dos gestores influenciam o reconhecimento de impostos diferidos.

No sentido de perceber a origem do reconhecimento de impostos diferidos, Guenther e Sansing (2004) verificaram que a diminuição da vida útil de um ativo não tem implicação no valor dos ativos por impostos diferidos. Para Moreno *et al.* (2016), os níveis de endividamento, liquidez e rendimento são fatores determinantes do peso das diferenças temporárias positivas em relação ao lucro contabilístico antes de impostos. Madeira e Costa (2016) verificaram que (i) não existe uma relação estreita entre o reconhecimento de impostos diferidos e as dívidas da empresa, (ii) que as empresas de maior dimensão tendem a registar um valor inferior de ativos líquidos de impostos diferidos para reduzir os seus lucros e revelar a sua sobrecarga de forma a reduzir a exposição pública, e (iii) que as empresas menos rentáveis tendem a reconhecer um maior montante de ativos líquidos de impostos diferidos para presumivelmente mitigar o baixo resultado da empresa e assim mascarar o seu fraco desempenho; e entendem, por outro lado, que as empresas que têm maior rentabilidade tendem a registar

valores inferiores de ativos líquidos de impostos diferidos para reduzir os lucros, e assim, diminuir os seus custos políticos. Relativamente à influência dos de impostos diferidos, Ferreira (2014) é da opinião que a dimensão da empresa tem influência positiva no reconhecimento de impostos diferidos.

Brouwer e Naarding (2018) analisaram os problemas conceituais na contabilidade corrente dos impostos diferidos e concluíram que os impostos diferidos só devem ser reconhecidos no caso das diferenças temporárias resultarem em pagamentos e/ou receitas fiscais futuros reais. As diferenças temporárias para as quais o fluxo de caixa fiscal já tenha ocorrido têm implicações ao nível da avaliação do ativo ou passivo subjacente e devem, portanto, ser contabilizadas como tal para efeitos de ajustamento. Kvaal (2018) salienta a necessidade de repensar os conceitos de reconhecimento mecânico dos impostos diferidos numa combinação de negócios.

Além das divergências doutrinárias, foi possível registar nesta pesquisa uma escassez de estudos desenvolvidos nos anos mais recentes sobre a problemática dos impostos diferidos, e concluir que na base de dados Web of Science (WoS) não há nenhum artigo publicado em Portugal sobre esta temática e que nestes últimos tempos registou-se uma quebra de publicações nesta área.

Desta forma e dado o relevo do tema para a contabilidade como para a fiscalidade, tanto a nível nacional como internacional, este artigo faz uma revisão bibliométrica no sentido de fornecer o estado atual da literatura e ajudar a identificar tendências de estudo no âmbito dos impostos diferidos.

Para atingir este objetivo global, foi realizada uma análise bibliométrica sobre os artigos especificamente focados na área de estudo nas fontes indexadas à base de dados da WoS, que permite avaliar a produção científica, bem como a sua evolução temporal. Desta forma, este estudo tem dois objetivos específicos:

1. Analisar a produção científica, quantificando os artigos publicados por ano, revista, autor, país, organização e palavras-chave.
2. Analisar a influência dos artigos publicados na temática identificando os artigos mais citados, revista, autores, bem como subtópicos da investigação mais influente.

As análises bibliométricas têm sido muito utilizadas nestes últimos anos para explorar, organizar e avaliar a produção científica que foi desenvolvida sobre um tema de estudo específico (Mallawaarachchi *et al.*, 2020; Raja *et al.*, 2020). Este tipo de análise permite uma melhor compreensão do assunto em causa, identifica as questões com maior relevância em termos de investigação e avalia as características e impacto dos artigos publicados (Sáez-Martín *et al.*, 2017), o que permite aos investigadores identificar as tendências mais recentes na investigação académica sobre determinado assunto.

Os resultados do estudo descrevem o estado atual da investigação sobre os impostos diferidos e fornecem um quadro de referência que poderá orientar os investigadores quanto à orientação de futuros estudos sobre esta matéria.

2 - Metodologia

Neste estudo, foi realizada uma pesquisa para identificar as palavras ou as palavras-chave a serem utilizadas na identificação de artigos relacionados com o tema da pesquisa. Na pesquisa de artigos na base de dados WoS, realizado dia 08 de junho de 2021, utilizamos a seguinte combinação de palavras-chave:

TÓPICO: ("IAS 12" or "income tax*") AND TÓPICO: ("deferred tax*")

Tempo estipulado: Todos os anos. Índices: SCI-EXPANDED, SSCI, A&HCI, CPCI-S, CPCI-SSH, BKCI-S, BKCI-SSH, ESCI, CCR-EXPANDED, IC.

Da pesquisa obtivemos 55 publicações, 40 artigos, 10 artigos de conferencias, 1 acesso antecipado e 1 nota. Apenas foram selecionados os artigos relacionados com o tema, desta forma foram eliminados 4 artigos ficando a amostra final em estudo com 36 (apêndice).

Este estudo é baseado numa abordagem quantitativa que toma como referência indicadores bibliométricos da produção científica de acordo com o seu impacto na base de dados WoS. A este respeito, os estudos bibliométricos utilizam como indicadores principais os artigos, os autores, as revistas ou as fontes, as instituições, os países/regiões e as palavras-chave (Llanos-Herrera & Merigo, 2019).

Para realizar a análise de dados, utilizamos o Vosviewer, pois é um software que presta atenção à representação gráfica de mapas bibliométricos de uma forma fácil de interpretar (Cobo *et al.*, 2012).

3 - Resultados e discussão

Nesta secção, procuramos responder às questões de investigação.

Objetivo 1 - Analisar a produção científica, quantificando os artigos publicados por ano, revista, autor, país, organização e palavras-chave.

De acordo com a figura 1, verifica-se que o primeiro artigo publicado na área foi em 1980 pelo autor Schwartz com o título “Afetação parcial dos rendimentos e tributação diferida - uma questão de contabilidade internacional” e os anos com mais publicações foram 2010, 2016 e 2018. A linha temporal mostra-se crescente e espera-se que em 2021 seja o ano com mais publicações no âmbito dos impostos diferidos área.

Figura 1 - Número de artigos publicado por ano



Fonte: WoS

Relativamente às revistas é possível verificar que a *Accounting review* se destaca com 6 publicações nesta linha temporal em estudo. Seguidamente encontra-se a *Accounting and finance* com 3 e a *Accounting in europe*, *Journal of accountancy* e *Pacific accounting review* com 2, todas as outras revistas têm apenas 1 publicação. A tabela 1 mostra as revistas com publicações na área na WoS.

Tabela 1- Número de publicações por revista (TP- Total de publicações)

<i>Journal</i>	<i>TP</i>
<i>Accounting review</i>	6
<i>Accounting and finance</i>	3
<i>Accounting in Europe</i>	2
<i>Journal of accountancy</i>	2
<i>Pacific accounting review</i>	2
<i>Accounting perspectives</i>	1
<i>Advances in accounting</i>	1
<i>Amazonia investiga</i>	1
<i>Asian journal of business and accounting</i>	1
<i>Australian accounting review</i>	1
<i>Cesifo economic studies</i>	1
<i>Contabilidade gestao e governanca</i>	1
<i>Ekonomicky casopis</i>	1
<i>Finanzarchiv</i>	1
<i>International tax and public finance</i>	1
<i>Journal of business finance & accounting</i>	1
<i>Journal of corporate accounting and finance</i>	1
<i>Journal of economic theory</i>	1
<i>Journal of industrial engineering and management-jiem</i>	1
<i>Journal of international accounting research</i>	1
<i>Management international review</i>	1
<i>Review of accounting studies</i>	1
<i>Revista ambiente contabil</i>	1
<i>Revista contabilidade e controladoria</i>	1
<i>Revista universidad y sociedad</i>	1
<i>Southern african business review</i>	1
<i>Sustainability</i>	1

Fonte: WoS

A tabela 2 mostra-nos os autores com artigos publicados na WoS, na temática em estudo. Num total de 75, verifica-se que só 7 autores publicaram mais do que um artigo. Esses autores foram Michael Bradbury, Kathleen Herbohn, Jill Hooks, Kim Mear, Irene Tutticci, Jilnaught Wong e Norman Wong.

Tabela 1 - Número de publicações por autor (TP- Total de publicações)

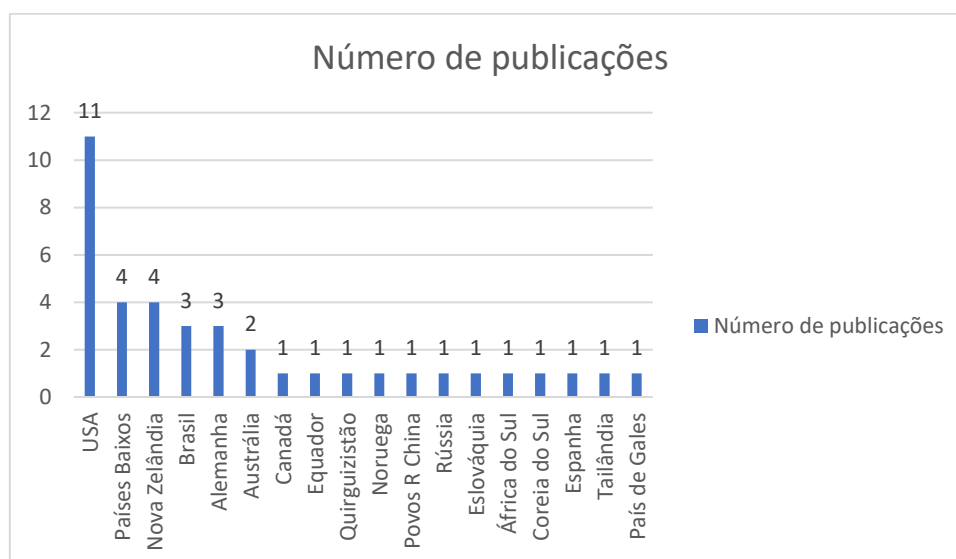
Autor	TP	Autor	TP
Bradbury, Michael	2	Lopes Herrera, Diego	1
Herbohn, Kathleen	2	Lusch, Stephen J.	1
Hooks, Jill	2	Madeira, Fabio Lopes	1
Mear, Kim	2	Maza Iniguez, Jose Vicente	1
Tutticci, Irene	2	Mcanally, MI	1
Wong, Jilnaught	2	Meier, Volker	1
Wong, Norman	2	Moreno Rojas, Jose	1
Acaranupong, Kittima	1	Naarding, Ewout	1
Ayers, Bc	1	Naiker, Vic	1
Bastincova, A	1	Nudel, Sara A.	1
Beechy, Thomas H.	1	Oxner, Karen M.	1
Bovenberg, L	1	Oxner, Thomas H.	1
Brouwer, Arjan	1	Phillips, Ashley D.	1
Cao, Qiang	1	Piskorski, Tomasz	1
Chang, Cheryl	1	Polito, Vito	1
Chavez Cruz, Gonzalo Junio	1	Prodanova, Natalia A.	1
Chavez Cruz, Ricardo Dario	1	Rosenfield, P	1
Chludek, Astrid K.	1	Rupert, Timothy J.	1
Choudhary, Preeti	1	Sansing, Rc	1
Da Costa Junior, Jorge Vieira	1	Savina, Natalia, V	1
De Melo Mendes, Paulo Cesar	1	Schultz, Thomas D.	1

Autor	TP	Autor	TP
Dent, Wc	1	Schwartz, Bn	1
Detzen, Dominic	1	Shevlin, Terry	1
Dikikh, Vadim A.	1	Shim, Junyong	1
Doxey, Marcus M.	1	Souza, Marcos Antonio	1
Drake, Katharine D.	1	Stiglingh, M.	1
Fogarty, Timothy J.	1	Stinson, Shane R.	1
Goldman, Nathan C.	1	Torreao Braz, Renan Palhares	1
Grochulski, Borys	1	Trofimova, Liudmila B.	1
Guenther, Da	1	Venter, E. R.	1
Hodder, L	1	Volkert, La	1
Hong, Nanhee	1	Wagener, Andreas	1
Hu, Nanwei	1	Weaver, Cd	1
Khor, Pui See	1	Wersborg, Tobias Stork Genannt	1
Koester, Allison	1	Zheng, Lulu	1
Kronbaver, Clovis Antonio	1	Zuelch, Henning	1
Kvaal, Erlend	1		
Laux, Rick C.	1		
Li, Willow Yangliu	1		

Fonte: WoS

Relativamente aos países com mais publicações na área, verifica-se que os Estados Unidos da América é o Estado que se destaca com 11 publicações na linha temporal em estudo, seguidamente os Países Baixos e a Nova Zelândia com 4 publicações, o Brasil e a Alemanha com 3 e a Austrália com 2. Todos os outros países expostos na figura 2 têm apenas uma publicação. Portugal não tem nenhuma publicação na área atualmente.

Figura 2- Número de publicações por país



Fonte: WoS

Por fim, num total de 54 organizações, as que obtiveram mais publicações na área foram a Universidade de Massey, do Texas A&M, de Tilburg, de Auckland

e de Queensland. Todas as outras organizações possuem apenas 1 artigo publicado na WoS, conforme tabela 3.

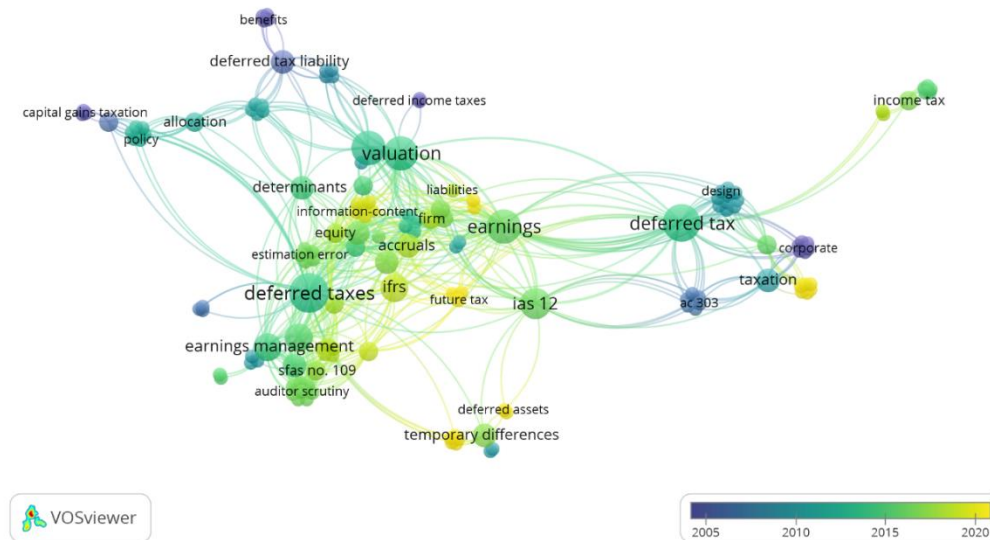
Tabela 3- Número de publicações por organização (TP- Total de publicações)

Organizações	TP	Organizações	TP
Massey Univ	2	Northeastern Univ	1
Texas A&M Univ	2	Nyenrode Business Univ	1
Tilburg Univ	2	Penn State Univ	1
Univ Auckland	2	Stanford Univ	1
Univ Queensland	2	Univ Alabama	1
Bi Norwegian Business Sch	1	Univ Arizona	1
Cardiff Univ	1	Univ Arkansas	1
Case Western Reserve Univ	1	Univ Brasilia Unb	1
Cent Univ Finance & Econ	1	Univ Calif Irvine	1
China Univ Min & Technol Beijing	1	Univ Cent Arkansas	1
Columbia Univ	1	Univ Cologne	1
Dept State Financial Control Financial Univ	1	Univ Colorado	1
Ekonomicka Univ Bratislave	1	Univ Estado Rio De Janeiro	1
Erasmus Univ	1	Univ Georgia	1
Fed Reserve Bank Richmond	1	Univ Kansas	1
Fox & Co	1	Univ Munich	1
Georgetown Univ	1	Univ Pretoria	1
Hhl Leipzig Grad Sch Management	1	Univ Sao Paulo	1
Ifo Inst Econ Res	1	Univ Seville	1
Korea Univ	1	Univ Tecn Machala	1
Kyrgyz Natl Univ	1	Univ Texas	1
Leibniz Univ Hannover	1	Univ Texas Dallas	1
Maastricht Univ	1	Univ Thai Chamber Commerce	1
Miami Univ	1	Univ Vale Rio Sinos Unisinos	1
Moscow City Teacher Training Univ 2nd Agr Fare	1	Vrije Univ	1
Moscow Plekhanov Russian Univ Econ	1	Vrije Univ Amsterdam	1
Myongji Univ	1	York Univ	1

Fonte: WoS

Relativamente às palavras-chaves mais utilizadas nos artigos em estudo (figura 3), verificamos que “impostos diferidos”, “ganhos”, “avaliação” e “relevância do valor” são as palavras-chave mais frequentemente utilizadas. Contudo, estas não são as mais recentemente utilizadas (2020). Em termos de investigação mais recente, verificamos que as palavras-chave mais utilizadas são: “ativos diferidos”, “conteúdo de informação”, “taxas futuras”, “Imposto sobre o rendimento corrente” e “performance feedback”.

Figura 3 - Palavras-chave mais utilizadas e recentes



Fonte: Vosviwer e WoS

Objetivo 2 - Analisar a influência dos artigos publicados na temática, identificando os artigos mais citados, revista, autores, bem como subtópicos da investigação mais influente.

A tabela 4 mostra os 10 artigos mais citados. O artigo de Avers *et al.* (1998) é o mais influente neste campo de pesquisa, dado ser o mais citado (50 citações). Este estudo investiga se o passivo por imposto diferido líquido divulgado no âmbito da *Statement of Financial Accounting Standardas* (SFAS) N.º 109, fornece informação adicional relevante em termos de valor sobre os impostos diferidos. Os seus resultados mostram que o SFAS N.º. 109 aumentou a relevância do valor dos montantes de impostos diferidos nas demonstrações financeiras.

Por outro lado, com 20 citações, o estudo de Grochulski *et al.* (2010) analisa a relação entre a estrutura ótima de capital e impostos de capital numa economia com distribuição endógena de competências (Mirrlees economy). Os autores verificam que o retorno do capital humano é superior ao do capital físico e que a “deferred taxation of capital prevents the agents from making a joint deviation of under-investing in human capital *ex ante* and shirk-ing from labor effort at some

future date in the life-cycle, as the marginal deferred tax rate on physical capital held early in the life-cycle is history-dependent" (p.1).

De seguida, temos o artigo de Hodder *et al* (2003) que conta com 16 citações. Hodder *et al*. (2003) identificaram fatores fiscais e não fiscais que influenciam a conversão dos bancos comerciais de sociedades tributáveis para sociedades não tributáveis entre 1997 e 1999, na sequência da alteração da lei fiscal de 1996 que permitiu, pela primeira vez, aos bancos converterem-se em sociedades não tributáveis. Os autores verificaram que os bancos são mais propensos à conversão quando esta permite reduzir impostos sobre dividendos, evitar impostos mínimos alternativos e minimizar os impostos estatais sobre o rendimento. Pelo contrário, os bancos são menos propensos a fazer a conversão quando esta restringe o acesso ao capital social, anula o reporte de prejuízos fiscais das empresas e cria potenciais impostos de penalização sobre ganhos não realizados existentes à data da conversão. Os bancos com ativos por impostos diferidos significativos são menos favoráveis à conversão, presumivelmente porque a anulação de impostos diferidos na conversão diminui o capital regulamentar e expõe o banco a dispendiosas intervenções regulamentares.

O estudo de Drake *et al*. (2016) e de Laux *et al*. (2013) têm 15 citações. O primeiro avaliou se as ações da Deloitte, para reduzir as preocupações com a inspeção da *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB), estão associadas a alterações nos relatórios financeiros dos seus clientes no que diz respeito ao imposto sobre o rendimento. Verificaram que os clientes da Deloitte aumentaram o valor de ativos por impostos diferidos. De outra forma diferente, Laux *et al*. (2013) examinaram empiricamente se os impostos diferidos fornecem informação incremental sobre pagamentos futuros de impostos e se a relação é afetada quando as contas de impostos diferidos se invertem. A análise fornece provas de que embora os impostos diferidos forneçam informações incrementais sobre pagamentos futuros de impostos, a magnitude da informação é pequena. A análise fornece provas de que existe uma relação assimétrica entre impostos diferidos e pagamento de impostos futuros.

Guenther *et al*. (2004), com 14 citações, compararam dois atributos de um passivo por imposto diferido resultante de diferenças na aplicação dos métodos

de depreciação contabilístico e fiscal. O estudo mostra que uma diminuição do tempo necessário para que a obrigação fiscal diferida comece a inverter não é suficiente para que o valor da obrigação fiscal diferida aumente. Adicionalmente, verificaram que o valor do passivo por imposto diferido não é igual ao valor presente da despesa fiscal diferida futura.

O estudo de Chludek (2011), com 12 citações, fornece a primeira análise sobre a (ir)relevância do valor nas divulgações de impostos diferidos de acordo com as IFRS/IAS. Os autores examinaram a (ir)relevância geral do valor da informação sobre os impostos diferidos. Os resultados revelam que cerca de 70% do saldo dos impostos diferidos persiste ao longo do tempo e que os ativos por impostos diferidos são mais reversíveis do que os passivos por impostos diferidos. Além disso, explicam que as quantificações revelam que a maioria das inversões de saldos têm implicações bastante negligenciáveis no fluxo de caixa.

Também com 12 citações, o artigo de Herbohn *et al.* (2010) examinam se o valor dos ativos por impostos diferidos não usados na dedução dos prejuízos fiscais aos lucros tributáveis refletem os incentivos dos gestores para gerir oportunisticamente os resultados (*earnings management*). Utilizando dados de empresas cotadas na Bolsa de Valores Australiana durante o período de 1999 a 2005, os resultados indicam que a existência de *earnings management* não influencia o valor dos ativos por impostos diferidos não usados na dedução dos prejuízos fiscais aos lucros tributáveis. De acordo com os autores, o resultado realça a complexidade dos incentivos dos gestores na negociação entre a gestão dos resultados para um alvo desejado e a comunicação de informações úteis ao mercado.

No âmbito do mesmo normativo, o artigo de Chang *et al.* (2009), com 11 citações, investiga a relevância do valor e do conteúdo da informação sobre os acréscimos de impostos diferidos divulgados ao abrigo da norma AASB 1020, durante o período 2001-2004. Os resultados revelam que os impostos diferidos acumulados são vistos como ativos e passivos, que existe uma relação positiva entre os ativos por impostos diferidos reconhecidos e o valor da empresa; que os passivos por impostos diferidos refletem os pagamentos de impostos futuros; que o saldo dos ativos por impostos diferidos não reconhecidos fornece um sinal negativo ao mercado sobre a rentabilidade futura, particularmente para as

empresas dos sectores dos materiais e da energia e para as empresas deficitárias.

Por fim, Choudhary *et al.* (2015) desenvolveram e validaram uma medida da qualidade da acumulação de impostos. A baixa qualidade da acumulação de impostos resulta de (1) erro de estimativa de gestão e (2) normas de informação financeira que conduzem a diferenças entre despesas com impostos sobre o rendimento e fluxos de caixa de impostos sobre o rendimento não capturados por ativos e passivos por impostos diferidos.

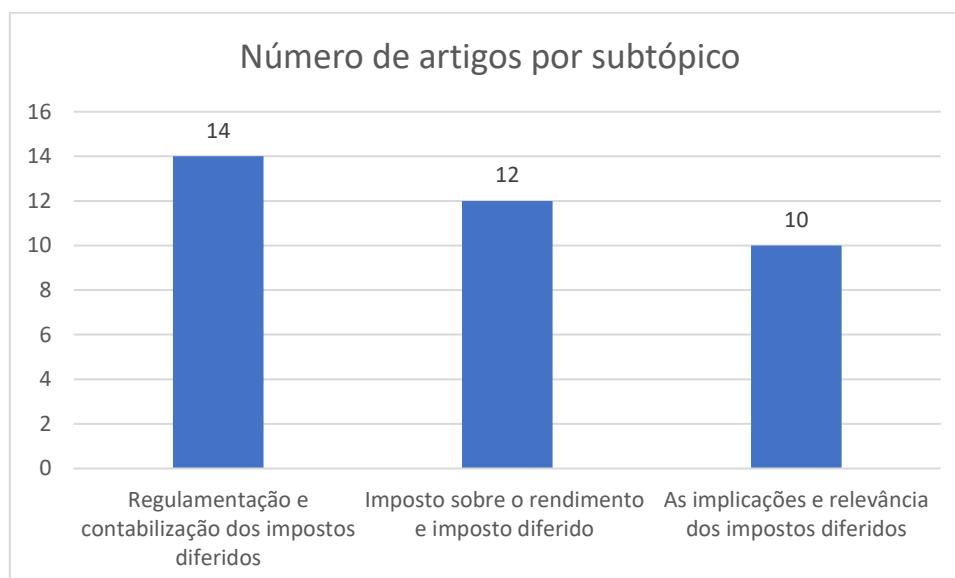
Tabela 4 - 10 artigos mais citados na WoS

Autor (Ano)	Título	Número De Citações
Ayers (1998)	Current income tax; temporary differences; deferred taxes; permanent differences; net profit	50
Grochulski (2010)	Risky human capital and deferred capital income taxation	20
Hodder (2003)	The influence of tax and nontax factors on banks' choice of organizational form	16
Drake (2016)	Do Income Tax-Related Deficiencies in Publicly Disclosed PCAOB Part II Reports Influence Audit Client Financial Reporting of Income Tax Accounts?	15
Laux (2013)	The Association between Deferred Tax Assets and Liabilities and Future Tax Payments	15
Guenther (2004)	The valuation relevance of reversing deferred tax liabilities	14
Chludek (2011)	Perceived versus Actual Cash Flow Implications of Deferred Taxes-An Analysis of Value Relevance and Reversal under IFRS	12
Herbohn (2010)	Changes in Unrecognised Deferred Tax Accruals from Carry-Forward Losses: Earnings Management or Signalling?	12
Chang (2009)	Market's perception of deferred tax accruals	11
Choudhary (2016)	Measuring income tax accrual quality	9

Fonte: WoS

De forma a identificar possíveis tendências de investigação, identificamos os principais subtópicos de investigação (figura 4). Na área dos impostos diferidos e do imposto sobre o rendimento, identificámos três subtópicos de investigação: (1) imposto sobre o rendimento e imposto diferido e (2) implicações e relevância dos impostos diferidos e (3) regulamentação e contabilização dos impostos diferidos. A figura 4 mostra o número de artigos distribuídos por subtópicos. O subtópico com mais publicações é a regulamentação e contabilização dos impostos diferidos, com 14 artigos. Seguidamente, encontra-se o subtópico (1) imposto sobre o rendimento e imposto diferido, com 12 artigos e o subtópico (2) implicações e relevância dos impostos diferidos, com 10 artigos publicados na linha temporal em estudo.

Figura 4 – Número de artigos por subtópico



Fonte: Vosviewer, WoS

4 - Conclusão e investigação futura

Os impostos diferidos, além de estarem previstos nas normas contabilísticas e na legislação fiscal, têm finalidades distintas e por isso os resultados terão que ser necessariamente diferentes. Neste contexto, surge a necessidade de se determinar o resultado contabilístico e o resultado fiscal. Uma breve revisão da literatura sobre o tema permitiu verificar uma quebra de investigação na área e a ausência de estudo aplicados em Portugal e publicados em revistas indexadas à base de dados Web of Science. No sentido de compreender o estado atual da literatura no âmbito dos impostos diferidos, apresentamos neste estudo uma revisão bibliométrica.

Da análise verificamos que relativamente ao objetivo 1: a primeira publicação foi efetuada em 1980 e que os anos com mais publicações foram 2010, 2016 e 2018. As revistas com mais publicações são *Accounting Review* e *Accounting and finance*. O país com mais produção científica é o EUA. As palavras-chaves mais utilizadas nos artigos em estudo são os “impostos diferidos”, “ganhos”, “avaliação” e “relevância do valor” e as palavras-chave mais recentes são “ativos diferidos”, “conteúdo de informação”, “impostos futuros”, “imposto sobre o rendimento corrente” e “performance feedback”

Relativamente ao objetivo 2, verificamos que o artigo mais citado pertence a Benjamin Ayers e foi publicado em 1998. Além disso, a investigação mais influente está no subtópico 1, referente à relação entre imposto sobre o rendimento e imposto diferidos, no subtópico 2, relativo à relevância e implicações dos impostos diferidos e no subtópico 3, em matéria de regulamentação e contabilização dos impostos diferidos, sendo que destes subtópicos o que obteve maior publicações foi o relacionado com a regulamentação e contabilização dos impostos diferidos.

Este documento procura efetuar uma revisão da literatura na área da contabilidade, especificamente o tema dos impostos diferidos. Desta revisão, resulta, em primeiro lugar, que há pouca produção científica nesta área. Em segundo lugar, este estudo fornece à área os tópicos abordados na linha temporal em estudo, abrindo o caminho para a possibilidade de realizar novos estudos sobre esta temática.

Para trabalhos futuros, sugerimos alargar a revisão da literatura a outras bases de dados, como a Scopus, e comparar com os nossos resultados. Além disso, sugere-se o desenvolvimento de estudos que analisem os objetivos e principais resultados de todas as publicações existentes, assim como a metodologia seguida na investigação.

Referências

- Ayers, Benjamin C. (1998), Deferred Tax Accounting under SFAS109: An Empirical Investigation of its Incremental Value-Relevance Relative to APB 11, *The Accounting Review*, 73(2), 195-212.
- Bastincova, A. (2002). Supranational Harmonisation of Deferred Taxes and Their Implementation Under Conditions in The Slovak Republic. *Ekonomicky Casopis*, 50(2), 293-316.
- Chang, C., Herbohn, K., & Tutticci, I. (2009). Market's Perception of Deferred Tax Accruals. *Accounting & Finance*, 49(4), 645-673.
- Chávez Cruz, G. J., Chávez Cruz, R. D., & Maza Iñiguez, J. V. (2020). Activos y pasivos por impuestos diferidos NIC 12, un análisis desde Ecuador. *Revista Universidad Y Sociedad*, 12(2), 452-457.
- Chluddek, 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.
- Choudhary, P., Koester, A., & Shevlin, T. (2016). Measuring Income Tax Accrual Quality. *Review Of Accounting Studies*, 21(1), 89-139.

- Denniss, Richard (2003), Tax and The Environment, 2003 Af Conference: Investing in Ourselves: Fair and Effective Taxation for An Enterprising Australia.
- Drake, K. D., Goldman, N. C., & Lusch, S. J. (2016). Do income tax-related deficiencies in publicly disclosed PCAOB Part II reports influence audit client financial reporting of income tax accounts? *The Accounting Review*, 91(5), 1411-1439.
- Guenther, D. A., & Sansing, R. C. (2004). The Valuation Relevance of Reversing Deferred Tax Liabilities. *The Accounting Review*, 79(2), 437-451.
- Grochulski, B., & Piskorski, T. (2010). Risky Human Capital and Deferred Capital Income Taxation. *Journal Of Economic Theory*, 145(3), 908-943.
- Ferreira, H.A.L. (2014), Impostos diferidos: uma análise à sua contabilização mediante a dimensão das empresas. Mestrado em Contabilidade e Finanças, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Instituto Politécnico do Porto, Portugal.<http://hdl.handle.net/10400.22/5061>.
- Herbohn, K., Tutticci, I., & Khor, P. S. (2010). Changes In Unrecognised Deferred Tax Accruals from Carry-Forward Losses: Earnings Management or Signalling? *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(7-8), 763-791.
- Hodder, L., Mcanally, M. L., & Weaver, C. D. (2003). The Influence of Tax and Nontax Factors on Banks' Choice of Organizational Form. *The Accounting Review*, 78(1), 297-325.
- Laux, R. C. (2013). The Association Between Deferred Tax Assets and Liabilities and Future Tax Payments. *The Accounting Review*, 88(4), 1357-1383.
- Llanos-Herrera, G. R., & Merigo, J. M. (2019). Overview Of Brand Personality Research with Bibliometric Indicators, *Kybernetes*, 48(3), 546-569.
- Meier, V., & Wagener, A. (2015). Do Mobile Pensioners Threaten the Deferred Taxation of Savings? *Cesifo Economic Studies*, 61(2), 465-483
- Mallawaarachchi, Harshini & Sandanayake, Yasangika & Karunasena, Gayani & Liu, Chunlu. (2020)."Unveiling the Conceptual Development of Industrial Symbiosis: Bibliometric Analysis" *Journal of Cleaner Production*,258.
- Moreira, L. T. (2020). O reconhecimento dos impostos diferidos credores e a manipulação dos resultados nas empresas portuguesas. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, Universidade do Porto, Portugal.
- Sáez-Martín, A. & López-Hernández, A., & Caba-Perez, C. (2017). Access To Public Information: A Scientometric Study of Legal Versus Voluntary Transparency in the Public Sector. *Scientometrics*. 113. 10.1007/S11192-017-2541-5.
- Oxner, K. M., Oxner, T. H., & Phillips, A. D. (2018). Impact of the Tax Cuts and Jobs Act on Accounting for Deferred Income Taxes. *Journal Of Corporate Accounting & Finance*, 29(2), 12-21.
- Polito, V. (2012). Up or Down? Capital Income Taxation in the United States and the United Kingdom. *Finanzarchiv/Public Finance Analysis*, 48-82.
- Rajan, R., Dhir, S. And Sushil, (2020). Alliance termination research: a bibliometric review and research agenda. *Journal of Strategy and Management*, 13(3), 351-375. <https://doi.org/10.1108/Jsma-10-2019-0184>
- Rosenfield, P., & Dent, W. C. (1983). No more deferred taxes-a case against interperiod income-tax allocation and for letting reported taxes follow the tax return. *Journal of Accountancy*, 155(2), 44.

- Schwartz, B. N. (1980). Partial Income Tax Allocation and Deferred Taxation: An International Accounting Issue. *Management International Review*, 74-82
- Stinson, S. R., Doxey, M. M., & Rupert, T. J. (2021). The Effects of Income Tax Timing on Retirement Investment Decisions. *The Accounting Review*, 96(2), 435-463
- Trofimova, L. B., Prodanova, N. A., Nudel, S. A., Dikikh, V. A., & Savina, N. V. (2020). The essence of temporary differences under the conditions of changes in RSA 18/02 and convergence with IAS 12 "Income taxes" and their impact on the financial statements. *Amazonia Investiga*, 9(26), 415-422.
- Venter, E. R., & Stiglingh, M. (2007). The essence of temporary differences under the conditions of changes in RSA 18/02 and convergence with IAS 12 "Income taxes" and their impact on the financial statements. *Southern African Business Review*, 11(1), 125-146
- Volkert, L. (1993). Eitf Update-Financial Accounting. *Journal Of Accountancy*, 175(1), 91-94.

Apêndice

Autor/es (Ano)	Título	Revista
Ayers, Bc (1998)	Deferred Tax Accounting Under SFAS No. 109: An Empirical Investigation of Its Incremental Value-Relevance Relative to APB No. 11	Accounting Review
Hodder <i>et al.</i> (2003)	The Influence of Tax and Nontax Factors on Banks' Choice of Organizational Form	Accounting Review
Laux, Rick C. (2013)	The Association Between Deferred Tax Assets and Liabilities and Future Tax Payments	Accounting Review
Guenther e Sansing (2004)	The Valuation Relevance of Reversing Deferred Tax Liabilities	Accounting Review
Chludek e Astrid (2011)	Perceived Versus Actual Cash Flow Implications of Deferred Taxes-An Analysis of Value Relevance and Reversal Under IFRS	Journal Of International Accounting Research
Chang <i>et al.</i> (2009)	Market's Perception of Deferred Tax Accruals	Accounting And Finance
Wong <i>et al.</i> (2011)	Comprehensive Versus Partial Deferred Tax Liabilities and Equity Market Values	Accounting And Finance
Trofimova <i>et al.</i> (2020).	The Essence of Temporary Differences Under the Conditions of Changes in RSA 18/02 And Convergence with IAS 12 Income Taxes and Their Impact on the Financial Statements	Amazonia Investiga
Beechy.(2007)	The Make-Believe World of Future Income Taxes	Accounting Perspectives
Mear <i>et al.</i> (2021)	The Ability of Deferred Tax to Predict Future Tax	Accounting And Finance
Rosenfield e Dent (1983)	No More Deferred Taxes - A Case Against Interperiod Income-Tax Allocation and For Letting Reported Taxes Follow the Tax Return	Journal Of Accountancy

Autor/es (Ano)	Título	Revista
Hong e Shim (2019)	The Effect of The Adoption of International Accounting Standards No. 12 (IAS No. 12) For Firms Reporting Losses: Evidence from Korea	Sustainability
Polito (2012)	Up Or down? Capital Income Taxation in The United States and The United Kingdom	Finanzarchiv/Public Finance Analysis
Stinson <i>et al.</i> (2021)	The Effects of Income Tax Timing on Retirement Investment Decisions	The Accounting Review
Acaranupong (2010)	Value Relevance and Components of Deferred Tax Assets and Liabilities: Evidence from The Listed Companies on SET 100 in Thailand	AJBA
Brouwer e Naarding (2018)	Making Deferred Taxes Relevant	Accounting In Europe
Detzen <i>et al.</i> (2016)	Impairment Of Goodwill and Deferred Taxes Under Ifrs	Australian Accounting Review
Kvaal (2018)	Discussion Of 'Making Deferred Taxes Relevant'	Accounting In Europe
Mear <i>et al.</i> (2020)	Is The Balance Sheet Method of Deferred Tax Informative?	Pacific Accounting Review
Schwartz (1980)	Partial Income Tax Allocation and Deferred Taxation: An International Accounting Issue.	Management International Review
Volkert (1993)	Eitf Update-Financial Accounting	Journal Of Accountancy,
Grochulski and Piskorski (2010)	Risky Human Capital and Deferred Capital Income Taxation	Journal Of Economic Theory
Drake <i>et al.</i> (2016)	Do income tax-related deficiencies in publicly disclosed PCAOB Part II reports influence audit client financial reporting of income tax accounts?	Accounting Review
Herbohn <i>et al.</i> (2010)	Changes in Unrecognised Deferred Tax Accruals from Carry-Forward Losses: Earnings Management or Signalling?	Journal Of Business Finance & Accounting
Choudhary <i>et al.</i> (2016)	Measuring Income Tax Accrual Quality	Review Of Accounting Studies
Schultz <i>et al.</i> (2009)	The Fleeting Nature of Permanent Reinvestment: Accounting for the Undistributed Earnings of Foreign Subsidiaries	Advances In Accounting
Bastincova (2002)	Supranational Harmonisation of Deferred Taxes and Their Implementation under Conditions in the Slovak Republic	Ekonomicky Casopis
Hu <i>et al.</i> (2010)	Listed Companies' Income Tax Planning and Earnings Management: Based on China's Capital Market	Journal Of Industrial Engineering and Management-Jiem
Moreno <i>et al.</i> (2016)	Deferred Tax Assets of Spanish Listed Companies: An Empirical Study	Contabilidade Gestao E Governanca
Venter e Stiglingh (2007)	Recognising A Deferred Tax Asset for Unused STC Credits in Compliance with International Financial Reporting Standards -	Southern African Business Review

Autor/es (Ano)	Título	Revista
	Is the Consensus in AC 501 Correct?	
De Melo Mendes e Torreato Braz (2018)	An Analysis on Deferred Taxes in the Civil Construction Sector	Revista Ambiente Contabil
Madeira e Da Costa (2016)	Characteristics Of Deferred Taxes in the Brazilian Public Companies After the Adoption of IFRS	Revista Contabilidade E Controladoria-Rc C
Wong et al. (2011)	Comprehensive Versus Partial Deferred Tax Liabilities and Equity Market Values	Accounting And Finance
Cruz et al. (2020)	Assets And Liabilities for Deferred Taxes IAS 12, A Look from Ecuador	Revista Universidad Y Sociedad
Oxner et al. (2018)	Impact of the Tax Cuts and Jobs Act on Accounting for Deferred Income Taxes	Journal Of Corporate Accounting & Finance
Meier and Wagener (2015)	Do Mobile Pensioners Threaten the Deferred Taxation of Savings?	Cesifo Economic Studies

NCRF 25: Research in Portugal

José Campos Amorim. Porto Accounting and Business School, Polytechnic of Porto, CEOS.PP, Portugal.

Albertina Paula Monteiro. Porto Accounting and Business School, Polytechnic of Porto, CEOS.PP, Portugal.

Catarina Cepêda. University of Minho, Braga, Portugal.

Abstract

Objective: This study aims to analyze the scientific production on Financial Reporting Accounting Standard (NCRF) 25, carried out in Portugal, since 2010.

Methodology: The studies/publications identification was carried out in the Web of Science, Scopus and google academic databases. The research methodological approach is qualitative in nature.

Results: Literature review allowed identifying the absence of studies published in journals indexed to Scopus and Web of Science databases. In other journals, 2 published articles were identified. The remaining research is the result of master's dissertations (13), articles in international conferences (4) and book

chapters (1). Most of the research focuses on impact of deferred taxes analysis on financial statements and economic-financial indicators (or other variable), determinants of deferred tax recognition, origin of deferred taxes and applicability of the standard.

Originality: This study identifies, in "firsthand", scientific research produced in Portugal in the scope of the accounting standard for deferred taxes.

Practical implications: This study results can guide researchers to future research topics related to NCRF 25.

Limitations: This study results are limited to the research developed in Portugal under deferred tax's theme and the available sources on this subject.

Keywords: Deferred taxes, NCRF 25, deferred tax assets, deferred tax liabilities, temporary differences.

1. Introdução

As entidades sujeitas a Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC) e dele não isentas determinam o montante do imposto a pagar nos termos previstos no respetivo Código de IRC (CIRC). O mesmo código considera o lucro como o rendimento da empresa, utilizando-o como medida de desempenho, como acontece em vários outros contextos, uma vez que os rendimentos e os gastos estão diretamente relacionados com a mensuração do lucro (Santos *et al.*, 2015).

Considerando o lucro apurado nos termos das normas contabilísticas do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), o CIRC identifica as situações que podem influenciar o resultado tributável. Assim, o CIRC prevê acrescentar ou deduzir valores, com vista a corrigir o lucro tributável, e anular assim o efeito matemático de alguns gastos e rendimentos específicos, desconsiderados para efeitos fiscais. Acrescentando ao resultado os gastos não dedutíveis fiscalmente e deduzindo ao mesmo resultado os rendimentos não considerados fiscalmente, o legislador procura: (1) limitar o reconhecimento de gastos; ou (2) de rendimentos com efeitos no Resultado.

Assim, apesar de a técnica de registo contabilístico produzir o suporte para o cálculo do IRC, a legislação fiscal funciona como elemento condicionador e o resultado fiscal, muito naturalmente, tende a diferenciar-se do contabilístico (Godinho, 2019). No entanto, quanto mais forte for a influência das regras fiscais no apuramento do resultado, menor é a conformidade entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal. A legislação fiscal acaba por determinar o tipo de fenómenos patrimoniais que provocam diferenças entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal.

A divergência entre o resultado tributável e o resultado contabilístico é suscetível de produzir diferenças permanentes ou temporárias. Estas diferenças podem ter impacto no imposto corrente ou no imposto diferido. Tendo em conta as divergências entre as bases fiscais e as bases contabilísticas, a problemática dos impostos diferidos tem sido amplamente discutida na literatura (Lopes, 2013; Pires *et al.*, 2015; Guimarães, 2008; Pereira, 2012; Rensch *et al.* 2008).

A Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 25, cuja denominação é “Imposto sobre o Rendimento”, é considerada importante para a obtenção de resultados contabilísticos e fiscais. De acordo com esta norma, que tem por base a *International Accounting Standards* (IAS) 12, existe lugar a reconhecimento de impostos diferidos sempre que a base contabilística de um ativo ou de um passivo difere da sua base fiscal (Lopes, 2013).

As diferenças temporárias poderá dar lugar ao reconhecimento de Ativos por Impostos Diferidos (AID) ou de Passivos por Impostos Diferidos (PID). A noção de AID compreende a quantia de imposto sobre o rendimento recuperável no futuro, respeitante a diferenças temporárias dedutíveis (bem como o reporte de prejuízos fiscais ou créditos de imposto não utilizados) (Godinho, 2019). O reconhecimento de AID deve fazer-se para todas as diferenças temporárias dedutíveis, desde que haja expectativa de lucro tributável no futuro. A noção de Passivos por Impostos Diferidos (PID) respeita a um aumento do valor de imposto sobre o rendimento a pagar no futuro. Um passivo por impostos diferidos será uma quantia, a favor do Estado, resultante de uma diferença entre a valorização contabilística de um ativo, ou passivo, e a respetiva base fiscal (Godinho, 2019). É considerada uma diferença temporária porque cessa quando

deixar de existir a diferença entre a valorização contabilística e a respetiva base fiscal (Godinho, 2018).

Os juízos de valor em torno desta temática centram-se na pertinência e coerência da sua relevação contabilística e fiscal e dos pressupostos intrínsecos ao seu reconhecimento efetivo (Pereira, 2012).

Os estudos desenvolvidos a nível internacional estão focados em diferentes tópicos, entre os quais podemos salientar os estudos que fazem a análise do impacto do reconhecimento de impostos diferidos nos resultados ou na gestão dos resultados (e.g, Hong & Shim, 2019; Choudhary et al., 2016; Herbohn, et al. 2010), a correta contabilização dos impostos diferidos (e.g., Cruz et al., 2020), a relevância da informação sobre os impostos diferidos (Mear et al. 2021; Ayers, 1998) e as motivações económicas para o reconhecimento de impostos diferidos (e.g., Madeira & Costa, 2016).

No sentido de orientar os investigadores para investigações futuras, este estudo analisa a produção científica desenvolvida no âmbito da NCRF 25 em Portugal.

A revisão da literatura será conduzida com base em estudos identificados na base de dados indexados, como Web of Science e Scopus. Além disso, serão explorados estudos disponíveis no google académico.

Este artigo está estruturado da seguinte maneira. Após a introdução, nas secções 2 e 3 serão apresentados o enquadramento teórico, os procedimentos metodológicos e os resultados relativos à evolução da produção científica no âmbito dos impostos diferidos em Portugal. Na última secção serão apresentadas a conclusão e as considerações finais.

2. Enquadramento teórico

O SNC apresenta a preparação e apresentação da informação financeira num sistema contabilístico mais adaptado às necessidades dos utilizadores dessa informação, afastando-se da fiscalidade (Ferreira, 2014). Dado esse distanciamento da fiscalidade, criam-se paradigmas entre a contabilidade e a fiscalidade. A NCRF 25, denominada de “Impostos sobre o Rendimento” faz a conciliação entre os resultados contabilísticos e os fiscais. Hanlon e Shevley (2005) abordam a problemática da relação entre a contabilidade e a fiscalidade

defendendo que a apresentação de apenas um destes resultados provoca perda de informação para os mercados financeiros.

Em relação ao reconhecimento e utilidade da informação relativa a impostos diferidos, Cheung et al. (1997) verificaram que os analistas financeiros habitualmente ignoram a informação sobre os impostos diferidos nos seus estudos sobre a solvência de empresas. Adicionalmente, os autores constataram que a informação sobre os impostos diferidos ajuda na previsão dos pagamentos de impostos futuros e que a inclusão de informação sobre impostos diferidos melhora a previsão dos fluxos de caixa operacionais futuros.

Contudo, o princípio da substância sobre a forma induz à integração, no relato financeiro, dos impactos fiscais decorrentes das diferenças entre a base fiscal de um ativo ou passivo para efeitos de tributação (Lopes, 2013) e que o reconhecimento de impostos diferidos tem em conta a aplicação do princípio do acréscimo (Eberhartinger, 1999).

De acordo como paragrafo § 1, a NCRF 25 tem como objetivo “prescrever o tratamento contabilístico dos impostos sobre o rendimento e, em especial, no que respeita a: (a) recuperação futura (liquidação) da quantia escriturada de ativos (passivos) que sejam reconhecidos no balanço de uma entidade; e (b) transações e outros acontecimentos do período corrente que sejam reconhecidos nas demonstrações financeiras de uma entidade”. O mesmo parágrafo refere que a entidade deve contabilizar “as consequências fiscais de transações e de outros acontecimentos da mesma forma que contabiliza as próprias transações e outros acontecimentos. Assim, relativamente, a transações e outros acontecimentos reconhecidos nos resultados, qualquer efeito fiscal relacionado também é reconhecido nos resultados. No que diz respeito a transações e outros acontecimentos reconhecidos diretamente no capital próprio, qualquer efeito fiscal relacionado também é reconhecido diretamente no capital próprio. Do mesmo modo, o reconhecimento de ativos e passivos por impostos diferidos numa concentração de atividades empresariais afeta a quantia de goodwill resultante dessa concentração de atividades empresariais ou a quantia reconhecida do ganho com a compra a preço baixo”. Ainda de acordo com o mesmo parágrafo, a norma prevê o “reconhecimento dos ativos por impostos diferidos provenientes de prejuízos fiscais não usados, ou

de créditos fiscais não usados, e da apresentação de impostos sobre o rendimento nas demonstrações financeiras”.

De realçar que esta norma não trata dos métodos de contabilização dos subsídios das entidades públicas de créditos fiscais ao investimento, porém trata da contabilização das diferenças temporárias que possam originar créditos fiscais por tais subsídios ou investimentos, conforme o nº 4 do paragrafo §2 da NCRF 25.

Esta problemática dos impostos diferidos tem sido discutida na literatura, contudo identificam-se poucos estudos a nível internacional e nacional que abordem a temática dos impostos diferidos.

A nível internacional existem apenas 36 artigos sobre os impostos diferidos publicados até à data na Web of Science. Estes artigos estão focados em diferentes subtópicos. O estudo de Avers et al. (1998) é o mais influente. Este estudo investiga se o PID líquido divulgado no âmbito da Statement of Financial Accounting Standardas (SFAS) No.109, contribui para informação relevante sobre impostos diferidos e concluem que o SFAS No. 109 aumentou a relevância do valor dos montantes de impostos diferidos nas demonstrações financeiras. Na literatura, destaca-se também o estudo de Chludek (2011), o qual fornece a primeira análise sobre a (ir)relevância do valor nas divulgações de impostos diferidos de acordo com as IFRS/IAS. Drake et al. (2016) analisam se as ações/auditoria da Deloitte estão associadas a alterações nos relatórios financeiros dos seus clientes no que diz respeito ao imposto sobre o rendimento. Hodder et al. (2003) identificam os fatores fiscais e não fiscais que influenciam a conversão dos bancos comerciais de sociedades tributáveis para sociedades não tributáveis entre 1997 e 1999, na sequência da alteração da lei fiscal de 1996 que permitiu, pela primeira vez, aos bancos converterem-se em sociedades não tributáveis.

Dada a pertinência desta temática e considerando a escassez de estudos a nível nacional e internacional este estudo objetiva-se relevante pois fornece a primeira análise à produção científica no âmbito da Norma Contabilística de Relato Financeiro 25, realizada em Portugal, desde 2010.

3. Dados e métodos

Esta pesquisa visa identificar e analisar a investigação realizada no âmbito da NCRF 25 em Portugal.

A pesquisa foi inicialmente realizada na base de dados *Scopus* e *Web of Science*. Como não resultaram artigos publicados, a opção recaiu sobre a investigação realizada ao nível das dissertações de mestrado/teses de doutoramento, artigos em conferências e artigos publicados noutras revistas ou em capítulos de livros e disponível no google académico.

As palavras-chave usadas na pesquisa foram “Impostos Diferidos” e Portugal. Desta pesquisa resultaram 20 estudos disponíveis na base de dados consultada até à data da pesquisa (9 de junho). A tabela 1 apresenta os estudos identificados no âmbito desta pesquisa.

Tabela 1- Produção científica em impostos diferidos em Portugal

Autor(es)	Ano	Título	Tipo de documento
Silva, Souto e Pereira	2021	Closed form solution for the valuation of deferred tax assets	Artigo em revista
Ribeiro	2020	Impostos diferidos e gestão de resultados	Dissertação de Mestrado
Moreira	2020	O reconhecimento dos impostos diferidos credores e a manipulação dos resultados nas empresas portuguesas.	Dissertação de Mestrado
Godinho	2019	Um contributo para mediar a perceção sobre impostos diferidos.	Artigo em conferência Internacional
Vieira	2018	Artigo apresentado em Conferência Internacional	Dissertação de mestrado
Godinho	2018	Impostos diferidos: um desafio para a gestão	Artigo em conferência Internacional
Mateus	2016	A admissibilidade dos créditos por impostos diferidos para efeitos dos rácios de capital da banca - uma questão prudencial ou um subsídio estatal?	Dissertação de mestrado
Pires, Rodrigues e Lopes	2015	Os impostos diferidos no balanço: estudo de caso	Artigo em conferência Internacional
Santos, David e Abreu	2015	Impostos diferidos: Sua importância e atualidade	Artigo em revista
Gomes	2015	O reconhecimento de Impostos diferidos em Portugal	Dissertação de mestrado
Malic	2015	O reconhecimento de impostos diferidos nas sociedades cotadas na Euronext Lisboa	Dissertação de mestrado

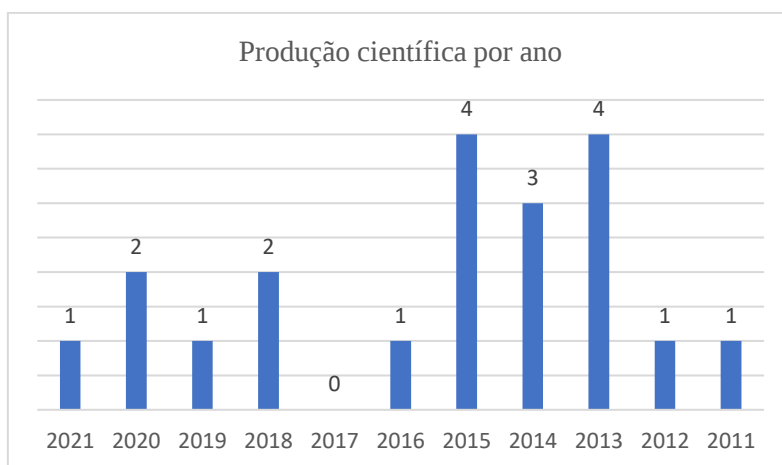
Autor(es)	Ano	Título	Tipo de documento
Mota	2014	Impostos diferidos e a sua relevância em Portugal: Aplicabilidade nas entidades não financeiras, cotada no PSI 20	Dissertação de mestrado
Ferreira	2014	Impostos diferidos: Uma análise à sua contabilização mediante a dimensão das empresas	Dissertação de mestrado
Lopes	2014	Os impostos diferidos no balanço: estudo de caso	Dissertação de mestrado
Pereira	2013	O reconhecimento e a divulgação dos impostos diferidos em Portugal: Análise às entidades cotadas no PSI geral durante os anos de 2009 a 2011	Dissertação de mestrado
Almeida	2013	Impostos Diferidos como Instrumento de Manipulação das Demonstrações Financeiras	Dissertação de mestrado
Rodrigues	2013	Relevância dos impostos diferidos: caso das empresas cotadas em Portugal	Dissertação de mestrado
Lopes	2013	Os juízos de valor e os impostos diferidos	Capítulo de livro
Pereira	2012	O papel dos impostos diferidos	Artigo em conferência internacional
Fonseca	2011	O impacto do reconhecimento de impostos diferidos nas demonstrações financeiras de empresas não cotadas: estudo de caso de 10 empresas do gabinete de contabilidade	Dissertação de mestrado

4. Resultados e discussão

A revisão da literatura permitiu identificar 20 estudos no âmbito desta pesquisa.

A figura 1 apresenta a estudos aplicados em Portugal por ano.

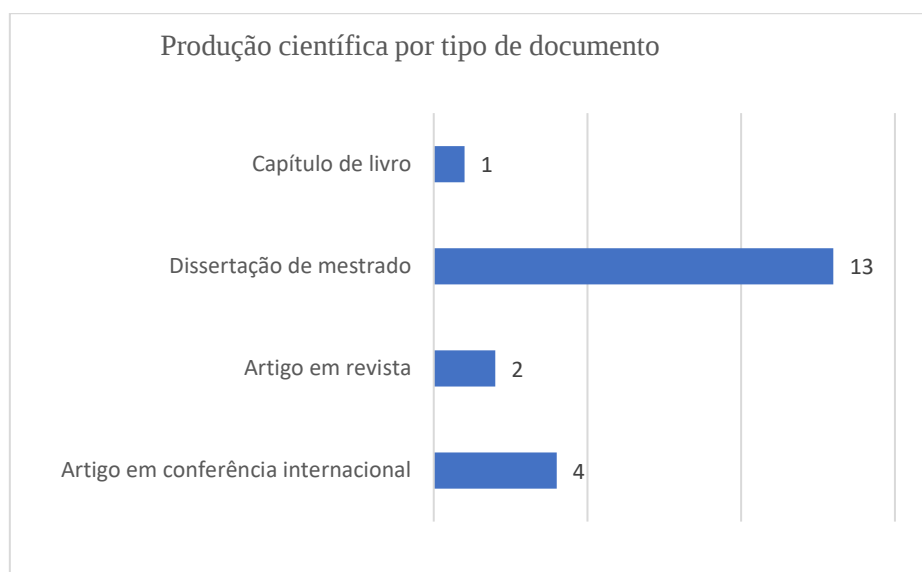
Figura 1 – Produção científica por ano



A figura 2 mostra a produção científica por tipo de documento. A maioria dos estudos (13) resultaram de trabalhos de mestrado (dissertações). Os restantes

estudos foram publicados em revistas, capítulo de livro ou são artigos resultantes de comunicações em conferências internacionais.

Figura 2 – Produção científica por tipo de documento



A investigação realizada no âmbito da NCRF 15 está focada (1) no impacto dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras e indicadores económico-financeiros (ou outra variável), (2) nos determinantes do reconhecimento dos impostos diferidos, (3) na origem dos impostos diferidos e aplicabilidade da norma, (4) a perceção dos contabilistas e investidores sobre a importância do reconhecimento dos impostos diferidos, (5) a relação entre o reconhecimento de impostos diferidos e a gestão de resultados, (6) as técnicas de mensuração dos impostos diferidos e (7) o ensino da contabilização dos impostos diferidos.

De seguida apresenta-se os objetivos e as principais conclusões dos estudos incluídos nesta pesquisa:

- A investigação mais recente foi publicada numa revista internacional (*Journal of Accounting and Taxation*) pelos autores Silva, Souro e Pereira (2021). Este estudo foi desenvolvido com o propósito de propor uma abordagem matemática precisa e sólida conceptualmente para valorizar os AID, considerando projeções de ganhos e taxas futuras, juntamente com o limite de tempo legal dos AID. Com as técnicas de avaliação propostas, o valor esperado dos AID será muito inferior aos valores utilizados correntemente e a análise financeira do banco conduzirá a resultados muito mais sólidos e realistas.

- Ribeiro (2020) investigou a relação entre os impostos diferidos e a gestão de resultados ao nível das empresas do reporte de decréscimo de resultados e de prejuízos. Os resultados obtidos sugerem que as empresas europeias (incluído as empresas portuguesas) utilizam os impostos diferidos para evitar de reportar prejuízos, mas não para evitar o reporte de decréscimos de resultados.
- Moreira (2020) avaliou se as empresas portuguesas registam os impostos diferidos na estrita observância das normas, ou se, pelo contrário, utilizam a discricionariedade da IAS 12 e da NCRF 25 para melhorarem os seus resultados líquidos. Foram encontradas evidências que as empresas portuguesas, com resultados antes de impostos negativos, registam tendencialmente os impostos diferidos credores no sentido de melhorarem os seus resultados, mas, quando o resultado antes de impostos é positivo tendem a registar mais impostos diferidos credores do que o expetável.
- Numa perspetiva pedagogia, Godinho (2019) apresenta uma reflexão sobre a transmissão de conhecimentos em matéria de impostos diferidos, dado o facto de esta temática ter insucesso numa Unidade Curricular de uma licenciatura em Contabilidade. O resultado alcançado aponta para a necessidade de desenvolver um estudo empírico mais completo sobre os constrangimentos da apreensão desta matéria.
- Vieira (2019), com o objetivo de analisar o impacto do reconhecimento dos impostos diferidos, tanto nas demonstrações financeiras (DF) como nos indicadores económico-financeiros das entidades cotadas em Portugal, no período de 2014 a 2018, concluiu que o mesmo tem impacto materiais nos ativos não correntes, passivo não corrente, capitais próprios e resultados do período. Relativamente ao impacto nos económico-financeiros, o *debit to equity* é o indicador que maior variação obteve com o reconhecimento de impostos diferidos; no entanto, outros indicadores como o da autonomia financeira e do endividamento apresentam igualmente variações interessantes.
- O estudo de Godinho (2018), utilizando como exemplo a evidência no setor bancário português, procura sensibilizar para a materialidade dos impostos diferidos e contribuir para a perceção generalizada dos mesmos, no sentido de facilitar a leitura das Demonstrações Financeiras.

- Mateus (2016) analisou o impacto do regime especial do AID (Lei n.º 61/2014 de 26 de agosto). O autor conclui que o regime especial não acrescenta valor pela via que é a mais desejada por Basileia III, mas evita um problema grave em alguns dos grandes bancos do nosso sistema, através da assunção de risco por parte do Estado.
- O estudo de Pires *et al.* (2015) tentaram perceber a problemática de saber o “como” e “porquê” dos impostos diferidos no balanço. Os seus resultados indicam que os impostos diferidos são justificados pelos diferentes objetivos da contabilidade e fiscalidade e os impostos diferidos potencialmente identificados serem em número muito superior aos efetivamente reconhecidos. Nas empresas analisadas, as razões que originaram os impostos diferidos, mostram que os PID são justificados pelos subsídios ao investimento e excedentes de revalorização, enquanto os AID estão relacionados com os prejuízos fiscais reportáveis, os ajustamentos de transição de normativo e as imparidades em clientes e inventários.
- Santos *et al.* (2015) analisaram a aplicação da NCRF 25 em sociedades abrangidas pelo regime geral do SNC, desde 2010. Os autores concluíram que aquando da entrada em vigor do SNC, levantaram-se várias dúvidas sobre as melhorias que o mesmo poderia introduzir. Atualmente, essas dúvidas deixaram de existir, na medida em que o SNC veio facilitar a capacidade de internacionalização das empresas e permitir que qualquer informação financeira contida nas demonstrações financeiras de um determinado país possa ser comparável com qualquer empresa dos restantes países, já que a forma como se prepara e apresenta a informação é igual em todos os países.
- Gomes (2015), através de um inquérito, analisou as opiniões dos Contabilistas Certificados sobre a contabilização dos impostos diferidos e verificou se existia uma evidência estatística da influência dos impostos diferidos na sua opinião. Os resultados mostram que 79,1% dos inquiridos concordam com a contabilização dos impostos diferidos e que a opinião do inquirido está diretamente relacionada com o seu nível de habilitações académicas.
- Malic (2015) identifica as operações contabilísticas que originaram o reconhecimento de impostos diferidos nas empresas cotadas na Euronext Lisboa e as variáveis que influenciam esse reconhecimento. Os resultados

indicam que as operações que mais originaram impostos diferidos estão relacionadas com o reporte dos prejuízos fiscais tributáveis, as provisões e o reconhecimento de excedentes de revalorização dos ativos fixos tangíveis e intangíveis. Além disso, o autor mostra a existência de uma associação estatisticamente significativa entre o reconhecimento dos impostos diferidos e a dimensão da empresa, a rendibilidade dos capitais próprios e a rendibilidade do ativo.

- Mota (2014) analisou o nível de cumprimento da IAS12/NCRF 25 e a sua relevância no contexto nacional para avaliar a materialidade das rubricas que têm maior impacto no reconhecimento de impostos diferidos. Os resultados deste estudo indicam que as empresas cotadas (PSI 20) reconhecem, contabilizam e divulgam os impostos diferidos, dando cumprimento ao normativo contabilístico. Os resultados também mostram que quando as entidades reconhecem mais PID do que AID assinalam um aumento do valor do capital próprio, com melhorias nos rácios da autonomia financeira e na solvabilidade, o que não se verifica na situação inversa.

- Ferreira (2014) procurou saber se a dimensão da empresa tem impacto no reconhecimento de impostos diferidos. Os resultados alcançados mostram que a percentagem das empresas que reconhecem impostos diferidos aumenta em função da dimensão da empresa.

- Lopes (2014) desenvolveu um estudo em torno da problemática dos impostos diferidos, mais concretamente no “como” e “porquê” dos impostos diferidos no balanço. O autor concluiu que a razão para o reconhecimento dos impostos diferidos está nos diferentes objetivos da contabilidade e fiscalidade e no facto de que os impostos diferidos potencialmente identificados são em número muito superior aos efetivamente reconhecidos. Além disso, verificou que os PID são justificados pelos subsídios ao investimentos e excedentes de revalorização, enquanto os AID encontram a sua razão de ser nos prejuízos fiscais reportáveis, ajustamentos de transição de normativo e nas imparidades em clientes e inventários.

- Pereira (2013) analisou a problemática do reconhecimento e divulgação dos impostos diferidos por parte das entidades com ações cotadas na Euronext de Lisboa e verificou a influência que determinados fatores explicativos têm neste

domínio. No seu estudo identificou a influência da dimensão empresarial no contexto do reconhecimento e divulgação de impostos diferidos, e determinado que o mesmo não se verifica no caso de endividamento e de rendibilidade.

- Almeida (2013) procurou saber se a contabilização dos AID é efetuada mais no sentido de melhorar o desempenho financeiro das organizações ou se a sua utilização se deve exclusivamente à obrigatoriedade das empresas (desde 2005 para as empresas cotadas e a partir de 1 de janeiro de 2010 para as empresas sujeitas ao SNC) adotarem as IAS/NCRF. Do seu estudo foi possível aferir que há uma correlação negativa entre os AID e o rácio de autonomia financeira; que a dimensão da empresa é fator determinante na decisão de utilização dos AID; que a variável dívida financeira total apresenta uma correlação negativa com a variável AID, e que a variável resultados antes de impostos mostra uma correlação negativa, mas perde da sua significância com os dados de 2011.

- Rodrigues (2013), investigou os investidores que atribuem valor relevante aos impostos diferidos e aos seus componentes, na determinação do valor de mercado das empresas cotadas no PSI Geral para o triénio de 2009-2011. Os resultados indicam que os investidores atribuem valor relevante aos AID, originados, nomeadamente, por prejuízos fiscais, fundos de pensões, ativos fixos tangíveis, intangíveis e outros e por efeitos de consolidação, e aos PID, originados por fundos de pensões, instrumentos financeiros e outros instrumentos. O preço das ações está negativamente associado aos AID, originados por ativos fixos e outros, o que poderá evidenciar que os investidores acreditam que as perdas de justo valor dos ativos serão revertidas aquando da recuperação do setor imobiliário, e positivamente associado aos PID, originados por fundos de pensões, o que poderá indicar que os investidores também consideram que estes PID serão corrigidos.

- Lopes (2013) analisou a aplicação da norma dos impostos diferidos nas sociedades não financeiras que integram o PSI 20 e verificou que ainda está longe de estar consolidada, evidenciando a grande discricionariedade existente na informação divulgada. Na maior parte dos casos, as empresas optam por apresentar informações de carácter genérico que pouco contribuem para a compreensibilidade da informação.

- O estudo de Pereira (2012) apontou eventuais linhas de investigação acerca da importância dos impostos diferidos, concluindo que nos estudos realizados não há consenso na medida em que uns identificam impactos dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras e outros concluem que os impactos são insignificantes. O autor conclui também que os estudos apontam o método parcial para o reconhecimento dos impostos diferidos como sendo aquele que melhor traduz com fiabilidade as demonstrações financeiras.

- Fonseca (2011) estudou o impacto que o reconhecimento de impostos diferidos teve nas demonstrações financeiras de empresas não cotadas, especialmente das empresas que não eram obrigadas a aplicar a Diretriz Contabilística n.º 28, em vigor até 31 de dezembro de 2009, e que a partir do início de 2010, ao abrigo do novo normativo, se encontram obrigadas a aplicar a NCRF 15. Concluiu que o reconhecimento dos impostos diferidos, independentemente da dimensão da empresa, é relevante na estrutura financeira da sociedade e na distribuição dos dividendos aos acionistas.

5. Conclusão e investigação futura

Os impostos diferidos, além de constituírem uma relação entre o registo contabilístico e a legislação fiscal, têm finalidades distintas e por isso os resultados terão que ser necessariamente diferentes.

A revisão da produção científica no âmbito da norma contabilística relativa aos impostos diferidos em Portugal permitiu identificar escassos estudos neste tema de pesquisa. Curiosamente, verificamos que não existem estudos publicados em revistas indexadas à base de dados *Web of Science* e *Scopus*. Noutras bases de dados foram identificados 13 estudos resultantes de investigação desenvolvida no âmbito de trabalhos de mestrados (Dissertações), 4 artigos em conferências internacionais e 2 artigos publicados em revistas e 1 em capítulo de livro. Também não foram identificados estudos desenvolvidos no âmbito do doutoramento.

A investigação realizada da NCRF 15 está essencialmente centrada na análise do impacto dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras e indicadores económico-financeiros (ou outra variável), dos determinantes do reconhecimento

dos impostos diferidos e no estudo da origem dos impostos diferidos, bem como na aplicabilidade da norma.

Os resultados deste estudo estão limitados à pesquisa desenvolvida em Portugal em matéria de impostos diferidos e tem por base os resultados disponíveis nas fontes consultadas. Em termos de perspetivas futuras, este poderá ser efetivamente um bom ponto de partida para a elaboração de novos estudos sobre esta temática e, desta forma, incentivar os profissionais na aplicação da NCRF 25.

Referências

- Almeida, J. L. N. (2013). Impostos Diferidos como Instrumento de Manipulação das Demonstrações Financeiras. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Porto.
- Ayers, B. C. (1998). Deferred tax accounting under SFAS No. 109: An empirical investigation of its incremental value-relevance relative to APB. *Accounting Review*, 11, 195-212.
- Choudhary, P., Koester, A., & Shevlin, T. (2016). Measuring income tax accrual quality. *Review of Accounting Studies*, 21(1), 89-139.
- Chávez Cruz, G. J., Chávez Cruz, R. D., & Maza Iñiguez, J. V. (2020). Activos y pasivos por impuestos diferidos NIC 12, un análisis desde Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(2), 452-457.
- Cheung J., Krishnam, G. & Chung-Ki, M. (1997). Does interperiod income tax allocation enhance prediction of cash flows?. *Accounting Horizons*, 11(4), 1-15
- Chluddek, 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.
- Drake, K. D., Goldman, N. C., & Lusch, S. J. (2016). Do income tax-related deficiencies in publicly disclosed PCAOB Part II reports influence audit client financial reporting of income tax accounts? *The Accounting Review*, 91(5), 1411-1439.
- Eberhartinger, E. L. E. (1999), The Impact of Tax Rules on Financial Reporting in Germany, France, and the UK. *The International Journal of Accounting*, 34(1), 93-119.
- Ferreira, H.A.L. (2014), Impostos diferidos: uma análise à sua contabilização mediante a dimensão das empresas, Mestrado em Contabilidade e Finanças, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Instituto Politécnico do Porto, Portugal. <http://hdl.handle.net/10400.22/5061>.
- Fonseca, A. (2011). O impacto do reconhecimento de impostos diferidos nas demonstrações financeiras de empresas não cotadas: estudo de caso de 10 empresas do gabinete de contabilidade, Mestrado em Contabilidade, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Instituto Politécnico de Lisboa, Portugal.

- Godinho, T. (2018). Impostos diferidos: um desafio para a gestão. XVIII Encontro AECA, 20-21 setembro 2018, Lisboa, Portugal
- Godinho, T. (2019). Um contributo para mediar a perceção sobre impostos diferidos. XVII Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria, 7-8 novembro 2019, Porto, Portugal.
- Gomes, L.L (2015). O reconhecimento de Impostos diferidos em Portugal. Dissertação de Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais, Escola de Economia e Gestão Universidade de Lisboa, Portugal.
- Hanlon, M. & Shevlin, T. (2005). Book-tax conformity for corporate income: an introduction to the issues. *Tax policy & the Economy* (MIT press), 19(1).
- Herbohn, K., Tutticci, I., & Khor, P. S. (2010). Changes in unrecognised deferred tax accruals from carry-forward losses: earnings management or signalling? *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(7-8), 763-791.
- Hodder, L., Mcanally, M. L., & Weaver, C. D. (2003). The Influence of Tax and Nontax Factors on Banks' Choice of Organizational Form. *The Accounting Review*, 78(1), 297-325.
- Hong, N., & Shim, J. (2019). The Effect of the Adoption of International Accounting Standards No. 12 (IAS No. 12) for Firms Reporting Losses: Evidence from Korea. *Sustainability*, 11(20), 5732.
- Guimarães, J. C. (2008). Impostos diferidos (POC/SNC e CIRC). *Revista Electrónica Infocontab*, (30), 34-43.
- Lopes, I. T. (2013), Os juízos de valor e os impostos diferidos, In O SNC e os Juízos de Valor – Uma perspetiva crítica e multidisciplinar. Publisher: Editora Almedina, 10.13140/2.1.1360.7208.
- Lopes, M. A. (2014). Os impostos diferidos no balanço: estudo de caso. Mestrado em Contabilidade e Finanças, Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Bragança, Portugal <http://hdl.handle.net/10198/10338>.
- Madeira, F. L., & da Costa Junior, J. V. (2016). Characteristics of deferred taxes in the brazilian public companies after the adoption of IFRS. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 8(3), 126-147.
- Malic, N. (2015). O reconhecimento de impostos diferidos nas sociedades cotadas na Euronext Lisboa. Mestrado em Finanças, ISCTE-IUL, Portugal.
- Mateus, J. M. M. (2016). A admissibilidade dos créditos por impostos diferidos para efeitos dos rácios de capital da banca - uma questão prudencial ou um subsídio estatal? Mestrado em Direito e Gestão, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa, Portugal
- Mear, K., Bradbury, M., & Hooks, J. (2020), Is the balance sheet method of deferred tax informative?. *Pacific Accounting Review*, 32(1), 20-31. <https://doi.org/10.1108/PAR-02-2019-0020>
- Moreira, L. T. (2020). O reconhecimento dos impostos diferidos credores e a manipulação dos resultados nas empresas portuguesas. Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, Universidade do Porto, Portugal.
- Mota, S.R.C (2014). Impostos diferidos e a sua relevância em Portugal: Aplicabilidade nas entidades não financeiras, cotada no PSI 20. Mestrado em Auditoria, Instituto Superior de Contabilidade e Administração, Instituto Politécnico do Porto, Portugal.

- Norma Contabilística e de Relato Financeiro 25, http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/snc/2016/normas/NCRF_25.pdf
- Pereira, M. (2012). O Papel dos Impostos Diferidos. Aeca XV encontro, 22.
- Pereira, E. J. D. R. (2013). O reconhecimento e a divulgação dos impostos diferidos em Portugal: Análise às entidades cotadas no PSI geral durante os anos de 2009 a 2011. Mestrado em Fiscalidade, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Instituto Politécnico de Lisboa, Portugal.
- Pires, A. M., Rodrigues, F. J., & Lopes, M. (2015). Os impostos diferidos no balanço: estudo de caso. XXV Jornadas Hispano Lusas de Gestão Científica. Faculdade de Ciencias Empresarias da Universidad de Vigo, Orense, Espanha.
- Rech, I. J., Pereira, I. V., & de Oliveira, J. R. (2008). Impostos diferidos na atividade pecuária originados da avaliação dos ativos biológicos pelo valor justo: um estudo de seu reconhecimento e evidenciação nas maiores propriedades rurais do estado de Mato Grosso. *Revista Universo Contábil*, 4(2), 42-58.
- Ribeiro, A.R.M. (2020). Impostos diferidos e gestão de resultados. Dissertação de mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais, Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa, Portugal.
- Rodrigues F.M.M (2013). Relevância dos impostos diferidos: caso das empresas cotadas em Portugal. Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais, Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, Portugal.
- Santos, D., David, F. & Abreu, R. (2015), Impostos diferidos: Sua importância e atualidade, *OTOC*, 14, 8-10.
- Silva, J. M., Souto, N., & Pereira, J. E. A. (2021). Closed form solution for the valuation of deferred tax assets. *Journal of Accounting and Taxation*, 13(1), 1-15.
- Vieira, F.P.C (2019). O impacto dos impostos diferidos nas demonstrações financeiras consolidadas e nos indicadores económico-financeiros das entidades cotadas no PSI 20. Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Portugal.
-

Activity-Based Costing – Observation in the Higher Education Institutions

Catarina Carvalho. *Lisbon Accounting and Business School, Polytechnic Institute of Lisbon, Portugal.*

Cândido Peres. *Lisbon Accounting and Business School, Polytechnic Institute of Lisbon, Portugal.*

Mário Antão. *Faculty of Economics and Business Sciences, Lusíada University of Lisbon, Portugal.*

Abstract

Objective/Purpose: The main objective of the work carried out is the feasibility of a management accounting system based on Activity-Based Costing (ABC) application in Higher Education Institutions (HEIs), mainly analyzing the advantages of implementing this costing system.

Just as the costs computing has evolved, Management Accounting has also adapted itself to the new current needs.

In the first costing system to emerge, the traditional one, applied in a large scale due to the ease of implementation and also the fact that, at the time, most of the companies produced a limited variety of products, where direct costs were predominant.

With the increase of the need for variety in the productions' portfolios and with that the indirect costs relevance in the costs' composition, the traditional costing system become obsolete emerging the need for more accurate and developed methods, centered on the high complexity of the correct distribution of the indirect costs, focused specially in the industrial ones, becoming the management accounting great topic of discussion: How to distribute them correctly, precisely, fairly, among the various items produced?

Derived from the traditional costing system single base criteria appear, followed by the multiple base ones. The latter, established as more elaborate, allow a more adequate and assertive categorization and, consequently, giving rise to a more

correct and fair cost allocation, being the main seed of the Cost Centers or more specifically Homogeneous Sections.

Thus, we reach the central point of this work, the ABC method, which arises precisely to fill the existing gaps in the treatment of indirect costs, intensifying the investment of companies in the quality of internal decision-making information, allowing for a balance between cost reduction without jeopardizing the quality of the services provided, making it essential that Institutions implement tools that would provide information so that decision-making can be carried out in an optimized manner.

Currently, in an economic context of high instability and growing budgetary constraints, it becomes increasingly important for HEIs to manage their resources through an appropriate accounting support to management, aided by the most current tools.

The Accounting Standardization System for Public Administration (SNC-AP) itself imposes numerous limitations on accountability, constantly demanding more transparency in the information disclosed, such as, for example, the cost per student, the cost per department, etc.

Methodology: The methodology adopted for carrying out the work, with the objective, based on explanatory research, seeks to articulate concepts in order to establish cause-effect relationships between several variables, combining theory with a practical case referring to the HEIs' reality specifics due to the need of knowledge to and about this institutions.

For the literature review, at an initial stage, the main concepts and objectives of this theme will be identified and characterized, as well as the most relevant analysis methodologies. For the state of the art of the themes incorporated in this work were duly analyzed, scientific articles related to the theme of costing systems, as well as works and reports previously carried out by other authors.

The practical case exemplifies the implementation of an ABC system in a HEIs, starting with a brief overview of these last one and ending with the proposal to system implementation.

Originality: Globalization and the technology systematic advances make the product costs' management much more efficient, where increasingly issues, such as the profile of consumers and market needs, influence their strategic management. Due to these special circumstances, the optimization of resources is now, more than ever, extremely important, so this work presents a theme that is not only current but also relevant, hoping that it will contribute to a better definition of the methods to be implemented.

Among the main contributions of this work, it is worth mentioning the critical analysis of the main concepts related to ABC, the valuation of indicators that promote a systematic analysis to the detriment of the traditional financial logic and more relevant to value the use of this technique as an important indicator that will allow the identification of strategic actions and add value to the operational activity.

Results: In order to guarantee efficient and viable costing systems, the entities must focus on improving their quality and use what best applies to their reality.

In the course of this work, the various costing systems were defined, their evolution, their drivers, implementation methodologies, advantages and limitations, proceeding to the comparison with the ABC, being determined as the best adaptation to the current days, in the inclusion of indirect costs and the obtaining of information, making it ideal in aiding decision-making process.

Finally, the possibility of implementing the ABC in a HEI was evaluated, testing the advantages, taking into account not only the current situation of society, but also the characterization of the HEI in order to compare the current structure observed and the one that would exist after the process implementation.

Thus, in terms of future research work, the high relevance of studying the implementation of the ABC in different sectors of activity is identified, in order to compare its performance and relevance in different areas.

Keywords: Higher Education; Strategy; Costing Systems; Activity-Based Costing.

Bibliographic References

- Atkinson, A., Kaplan, R., Matsumura, E. & Young, S. (2007). *Management Accounting*. New Jersey: Prentice Hall.
- Berry, P. (2014). Starting with ABC and finishing with XYZ: What financial reporting model best fits a faculty why?. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 36(3), 305-314.
- Carvalho, J., Carmo, T. & Macedo, N. (2008). A contabilidade analítica ou de custos no sector público. *Revista dos Técnicos Oficiais de Contas*, 96, 30-41.
- Cooper, R. (1990). Implementing Activity-Based Costing System. *Journal of Cost Management*, 33-42.
- Cunha, C. (2002). Influência na Gestão do Custeio baseado na Atividade. *Revista TOC*, 28, Julho.
- Feitor, A. (2018). A Importância da Contabilidade de Gestão no Ensino Superior Público – O caso da aplicação do ABC numa Instituição (Masters Dissertation, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Lisboa, Portugal). Available in https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/10893/1/Vers%C3%A3oFinalDisserta%C3%A7%C3%A3o_Aluna20160100_CMCGN%20.pdf.
- Innes, J. & Mitchell, F. (1995). *Activity-Based Costing – Issues in Management Accounting* (2ª Edição). New Jersey: Prentice Hall.
- Jordan, H., Carvalho das Neves, J. & Rodrigues, J. (2015). *O Controlo de Gestão ao Serviço da Estratégia e dos Gestores* (10ª Edição). Lisboa: Áreas Editora.
- Kaplan, R. & Andersen, S. (2003). Time-Driven Activity-Based Costing. *Harvard Business Review*, 82(11), 131-150.
- Kaplan, R. & Atkinson, A. (1998). *Advanced Management Accounting* (3ª Edição). New Jersey: Prentice Hall.
- Levy, J. (2014). Sistema de Custeio ABC: Uma aplicação a uma empresa de construção civil em Cabo Verde (Masters Dissertation, Universidade de Évora, Évora, Portugal). Available in <https://dspace.uevora.pt/rdpc/bitstream/10174/11336/1/Trabalho%20de%20projeto%20vers%C3%A3o%20final%20-%20Jos%C3%A9%20Levy.pdf>.
- Lutitsky, I. & Dragija, M. (2012). Activity based costing as a means to full costing – possibilities and constraints for European universities. *Management: Journal of Contemporary Management Issues*, 17(1), 33-57.
- MacArthur, J. & Stranahan, H. (1998). Cost driver analysis in hospitals: a simultaneous equations. *Journal of Management Accounting Research*, 10, 179-213.
- Martins, E. & Peixinho, R. (2017). Desenvolvimento de um sistema de contabilidade de gestão: O caso da Universidade do Algarve. *Dos Algarves: A Multidisciplinary e-Journal*, 29, 64-82.
- Player, S. & Keys, D. (1999). *Activity-Based Management: Arthur Andersen's Lessons from the ABM Battlefield* (2ª Edição). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Robinson, M. (1990). Contribution Margin Analysis: No longer relevant/strategic cost management: The New Paradigm. *Journal of Management Accounting Research*, (2), 1-32.
- Silva, N. (2013). A implementação do modelo Activity-Based Costing numa instituição de ensino superior: o caso do Instituto Politécnico de Leiria (Masters Dissertation,

Business Taxation, Value Creation and Tax Evasion – An Overview

Sandra Capitão. *Lisbon Accounting and Business School, Polytechnic Institute of Lisbon, Portugal.*

Cândido Peres. *Lisbon Accounting and Business School, Polytechnic Institute of Lisbon, Portugal.*

Abstract

Objective

The tax revenue, as well as the respective politics, especially in recession times or crisis situations, like the one we currently live, is complex, referring Lobo (2011) that those decisions belong to the tax system, being those the strategies that took to the deepening of crisis such as the 1929 one, due to the existence of liquidity issues and the increase of taxation in moments of slowdown powers the deficit.

Taxes and fees are the government's main source of income, and besides constituting an instrument for a better equality of income, their existence have a significant impact in the companies' life, being important the awareness of the tax burden at what they're exposed to and its relation with the effective results generation capacity.

Each time gathering a broader consensus between economists is the called Laffer curve, relating the elasticity of taxes rate with the revenue effectively charged; observes that point of balance, in other words, what would be the max tax rate that, without affecting the economy good functioning, maximizes tax revenue, since after that critical value, according to Laffer (2004), an increase in the tax rate will reduce the state's revenues.

Regarding that, it was developed through the Autoridade Tributária e Aduaneira Strategic Plans Against Tax Fraud and Evasion that have been implemented

since 2012, for the importance in the stability and solidity of tax revenue, for the recovery of the economy, as well as making possible the quality of the public services and social benefits.

In what concerns to the shadow economy, according to Gomes (2015), the most embracing definition passes by considering that it includes the economic transactions that contribute to the GDP, but that for many reasons, aren't taken into consideration, for what the tax evasion, according to Machado e Costa (2016) is undesirable in the government's point of view, which needs tax revenues, to face up to the tasks that are entrusted in it, such as the social state.

With this said, it began to be defended the organizations' value creation, and new metrics associated to the generated cash flows and its sustainability were developed, requiring strategy, competence and decisions focused in its value drivers.

We firstly pretend to present in a global way the current state of the main taxes on the income of the Portuguese companies, as well as a general and theoretical view of its aggregation, from the perspective of effective tax burden, exposing the concept of the Laffer curve (Laffer, 2004).

It will be also exposed the relevance of the problematic shadow economy, such as a global approach of its implications, combat measures and relation with the evolution of tax burden, as well as the underlying concepts to the economic value and its potential contribute to this thematic.

Methodology

The adopted methodology for this research, uses an explanatory research, to seek to articulate concepts, establishing relations between diversified variables, focused on a theoretical revision launching the bases for potential developments for the concretization of the taxation of the effective value created in place of the simple entrepreneurial income.

For the literature revision, at an initial stage, the main concepts and objectives of this theme will be identified and characterized, as well as the most relevant analysis methodologies. It has been analyzed the state of the art from the incorporated themes in this work, scientific articles related to the theme were duly consulted, as well as works and reports previously carried out by other authors.

Originality

Among the main contributions of this work, the critical analysis of the main concepts related to corporate taxation, value creation, as well as the fraud tax and tax evasion, which may allow the identification of strategic actions focusing on creation evaluation metrics, deserve to be highlighted, focusing on evaluation metrics of the value creation as an important strategic indicator and thereby counterbalance the existence of studies that report the relation between this themes.

Results

To sum up, through the implementation of taxes it aims at correct deviant behaviors as well as attempts of results manipulation. But there will be many cases where the company suffers with the requirement of paying a certain tax that might not match with the value that the company creates, which could compromise the “company’s financial health”.

According to Lobo (2011) it is not necessary to raise taxes, but rather to increase the wealth produced, combined with the stability of public expenditure.

With this research we to envisage a hypothetical change in the tax base of the business income, and presently the result is generated, even if after being subject to some corrections, to effectively tax the business value creation.

Keywords: Laffer curve, Fraud, IRC, Business Taxation, Economic Value

References

- Caiado, A. C. P. (2012). Contabilidade Analítica e de Gestão. Lisboa: Áreas Editores, SA.
- Carlos, A. B., Abreu, I. A., Durão, J. R., Pimenta, M. E. (1998). Guia de Impostos em Portugal. Lisboa. Quid Juris? – Sociedade Editora, Lda.
- Casalta Nabais, J. (2005). Direito Fiscal (2.^a edição). Coimbra: Edições Almedina, SA. ISBN 972-40-1900-4.
- Celorico Palma, C. (2015). A Joaninha e os Impostos. Edição: Ordem dos Contabilistas Certificados, ISBN: 978- 989-98660-4-1
- Espanhol, R. J. F. (2014). The Laffer Curve – An Empirical Estimation For Eurozone Member Countries. Lisboa. ISCTE Business School. Instituto Universitário de Lisboa. Master in Economics. 11

- Gomes, D. de O. (2015). A economia paralela em Portugal - uma análise com utilização do modelo MIMIC. Porto: Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Dissertação de Mestrado em Finanças e Fiscalidade. Guia Fiscal 2018 [em linha]
- PWC (2018). [Consult. 14 maio 2018]. Disponível em <https://www.pwc.pt/pt/pwcinformisco/guia-fiscal/2018/irc.html>.
- Heijman, W.J.M. e van Ophem, J.A.C. (2005). Willingness to pay tax: The Laffer curve revisited for 12 OECD countries, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 34:5, 714-723.
- Ioan, M. (2012). The binary choice approach of Laffer Curve. Working Paper FEAA.F.01.
- Laffer, A. B. (2004). The Laffer Curve: Past, Present and Future, The Heritage Foundation, 1765.
- Lobo, C.B. (2011). Política Fiscal em Tempo de Recessão. In *A Fiscalidade como Instrumento de Recuperação Económica*. Porto: Vida Económica – Editorial, SA.
- Maia, A., Sousa, B., Pimenta, C. (2017). *Fraude em Portugal – Causas e Contextos*. Edições Almedina, S.A. ISBN 978-972-40-6976-0
- Oliveira, F. G., Costa, L., (2015). The VAT Laffer Curve and the Business Cycle in the EU27: An Empirical Approach. *Economic Issues*, 20:2, 29-42
- Oliveira Martins, G. W., Moura, J. G. (2020). Tax system in times on crisis: The case of the COVID-19 Pandemic. *Lusíada. Economia & Empresa*, (29), 119-140.
- Pimenta, C., (2009). *Esboço de Quantificação da Fraude em Portugal*. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão de Fraude.
- Schneider, F. e Enste, D. H. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38:1, 77-114.

Economic Growth and Added Value – The Case of “Moscatéis de Setúbal” Production

David Silva. *Higher Technical Institute, University of Lisbon, Portugal.*

Cândido Peres. *Lisbon Accounting and Business School, Polytechnic Institute of Lisbon, Portugal.*

Abstract

Objective

The frequency of economic crisis and the theory of Disaster Myopia assume an incomparable prominence regarding the natural and recurrent preoccupation with optimization of performance as well as, more than maintaining, the increase of companies' competitiveness in all fields.

The difficulty associated with the exponential mutability of the company dynamic as a result of the increasingly complexity that appear due to the greater number of existing companies as well as the complex management models, have changed the paradigm of financial and economic sustainability. This happens because the focus has changed from the maximization in the short and medium term, to have assurances in the long term.

The wine sector, as a whole, is a sector with a great importance on economic and social level in the southern Europe and in particular, in Portugal. In our country it is responsible for employing a great deal of people and for being one of the sectors that more contributes to the national balance of trade.

The generous wines, in particular, the Portuguese ones, are historically one of the most recognised and admired on the entire world. The one that stands out is obviously the Porto Wine as it is widely praised internationally.

The present investigation aims to study companies' performance regarding the increase of competitiveness and the increasing need to create value for the companies in general and specifically to the ones that produce these generous wines.

Methodology

Through the use of primary sources from where was possible to obtain and articulate concepts regarding companies' performances, the aim was to have quantitative results for the sector in study.

In order to do so, the Financial Demonstrations and further complementary information of Portuguese companies' producers of generous wine were analysed, which were subject to "Certificação Legal de Contas" between 2010 and 2019. Moreover, a comparison was made between them and the sector average company obtained from Banco de Portugal.

Originality

The main contribution of this study is the critical and comparable analysis of the various companies' performance indicators, giving emphasis to the indicators that promote a systemic analysis in detriment of a more traditional one. It also focuses in valuation metrics of value creation as an important strategic indicator and

therefore suppress the existence of few financial economic studies that take into consideration the Portuguese producers of generous wine, in particular the ones that produce “Moscatel”.

Results

With this investigation we aim to conclude about the sector evolution, the financial health and value added of the of the Portuguese companies’ producers of generous wine, specifically the ones that produce “Moscatel”, in the last 10 years.

Besides the potential sector evaluation, it also aims to serve as a reference guide for companies in this sector for evaluation of their financial economic status and to identify possible improvements.

Keywords: Wine, Moscatel, Financial Economic Analysis, Performance, Sustainability

References

- Altman, E. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 23, (4), p. 568-609.
- Altman, E. (1983). *Corporate Financial Distress*. New York: Wiley-Interscience.
- Álvares, P.M.P. (2019). *Modelos de Previsão de Falência Empresarial: Análise Crítica do Z-Score de Altman*. (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Portugal.
- Amaro, Dânia. (2015). *Modelos de Previsão de Falência: O Setor Bancário Português*. (Dissertação de mestrado). Coimbra Business School, Portugal.
- Andia, L. H. (2007). *Modelo para Mensuração do Desempenho Económico e Financeiro de Empresas em Rede: Uma Aplicação às Cadeias Agroindustriais*. (Dissertação de doutoramento). Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Brasil.
- Biddle, Bowen, Wallace (1997). Does EVA beat earnings? Evidence on associations with stock returns and firm values. *Journal of Accounting and Economics*. 24, (3), p. 301-336. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00010-X](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00010-X)
- Brealy, R. A., Myers, S. C., Allen, F. (2010). *Principles of Corporate Finance*. (10a Ed). New York: McGrawHill/Irwin.
- Breia, A.M., Mata, M.N., Pereira, V.M. (2014). *Análise Económica e Financeira: Aspectos Teóricos e Casos Práticos*. Lisboa: Rei dos Livros.
- Burja, V., Mărginean, R. (2014). The Study of Factors that may Influence the Performance by the Dupont Analysis in the Furniture Industry. *Procedia Economics and Finance*, 16, 213–223
- Clube Vinhos Portugueses (2016). *Vinho: Tipos de Vinho- Vinho Licoroso / Fortificado / Generoso*. Consultado em Maio, 2021. Disponível em: <https://www.clubevinhosportugueses.pt/vinhos/tipos-de-vinho-vinho-licorosofortificadogeneroso/>

- Da Silva, P.T. (2011). Medidas de Desempenho Económico e Geração de Valor: o caso das empresas brasileiras de capital aberto. (Dissertação de mestrado). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Brasil.
- Instituto da Vinha e do Vinho, I.P. (2016:1). História:Saber Mais: A Vinha e o Vinho em Portugal. Consultado em Dezembro 5, 2020 em: <https://www.ivv.gov.pt/np4/47/>
- Peres, C.J. (2014). A eficácia dos modelos de previsão de falência: Aplicação ao caso das Sociedades Portuguesas. (Dissertação de Mestrado). Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Portugal.
-

Session 2

Chair: Cristina Sá

Corporate Social Responsibility: a Guide for a Business Science Student

Gonçalo Carvalho. *Coimbra Business School (ISCAC), Portugal.*

João Coelho. *Coimbra Business School (ISCAC), Portugal.*

Miguel Gonçalves. *Coimbra Business School (ISCAC), Portugal.*

Cristina Góis. *Coimbra Business School (ISCAC), Portugal.*

Abstract

Objective: the article is especially aimed at business science students and is intended to serve as a guide for the study of corporate social responsibility (CSR). The work aims to explain the importance of CSR, make its historical context and shows its most relevant issues.

Method: the article used the bibliographic method.

Originality: the study prepares a study guide for business science students about a subject that they can implement in their companies in the future.

Results: by building a brief guide to support a business science student regarding the theme of CSR, the paper helps to alert current students in this area of knowledge, future senior management, to the importance of active CSR policies inducing a fairer, more developed and more ethical society.

Keywords: Corporate Social Responsibility; Business Ethics; Study Guide; Business Science Students.

1. Introdução

Este paper aborda a temática da responsabilidade social empresarial (daqui em diante RSE). O assunto tem vindo a ganhar especial importância, por ser um mecanismo de autorregulação das empresas que, embora não obrigatório, as leva a agir de uma forma mais consciente em relação ao ambiente e às pessoas.

Para além do conceito de RSE, o trabalho explora também a questão da ética empresarial, um tema complementar à RSE, que, como esta, tem vindo a ganhar notoriedade no contexto empresarial.

As motivações para a realização do trabalho são, por um lado, aceitar o desafio proposto numa unidade curricular (Ética e Deontologia) de uma licenciatura em Gestão de Empresas ministrada num estabelecimento de ensino superior público português e, por outro, proporcionar aos estudantes de ciências empresariais um guia de estudo sobre a problemática da RSE. Em adição à criação de um guia, espera-se, também, esclarecer a importância da RSE para as empresas. A recolha de informação foi efetuada de acordo com o método bibliográfico, isto é, foram privilegiadas as fontes secundárias de informação.

O paper encontra-se estruturado em cinco secções, sendo a primeira secção a introdução. A segunda secção aborda o tema da ética empresarial e apresenta alguns conceitos relevantes. A terceira secção subdivide-se em três subsecções, a saber, enquadramento histórico e conceito da RSE; grau de RSE nas diferentes dimensões empresariais; e dimensão interna e externa da RSE. Seguidamente, a quarta secção apresenta um guia da RSE, o qual pode ser útil a estudante de ciências empresariais. O artigo encerra com a conclusão.

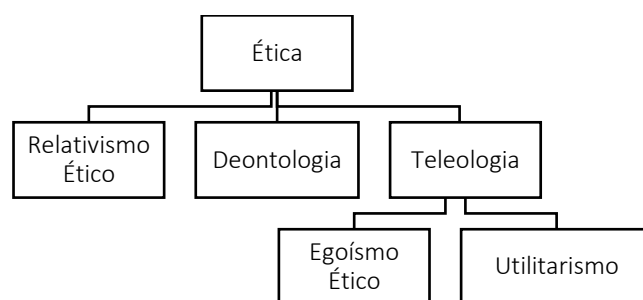
2. Ética empresarial: conceitos e contextualização empresarial

A palavra ética provém do radical grego *ethos*, que significa costume ou carácter e pode ser interpretada como um conjunto de ideais comportamentais de uma determinada sociedade que permite a esta a distinção entre o bem e o mal (Lee, 2008; Almeida, 2010). Estas regras são os alicerces sobre os quais as sociedades são formadas e refletem diretamente os valores individuais e coletivos de cada sociedade (Almeida, 2010).

Como refere Almeida (2010, p. 75), “a designação ética empresarial não se refere a uma forma particular de ética, mas à sua aplicação no contexto específico da atividade empresarial”. Com isto, conclui-se que a ética empresarial representa os costumes, princípios, normas de conduta e definição do certo e errado em cada empresa.

Hoffman e Moore (1990), apud (Almeida, 2010, p. 78), identificaram três orientações éticas que cobrem a maioria das posições que os decisores empresariais podem adotar na prática gerencial: o relativismo ético, a ética dos princípios universais (a deontologia) e o consequencialismo (ou teleologia, subdividida neste caso em egoísmo ético e utilitarismo). Para este efeito, atente-se na Figura 1.

Figura 1 – As três principais orientações éticas empresariais.



Fonte: Adaptado de Hoffman e Moore (1990).

Como o conceito de ética difere em cada sociedade, torna-se difícil julgar empresas numa economia global onde nem todos os valores estão alinhados; nessa óptica, o relativismo ético (conceito que defende a inexistência de um padrão universal de normas) torna-se uma forma ineficaz para julgar as empresas no contexto atual (Hoffman *et al.*, 2014).

Em consequência, e como forma de evitar ambiguidades, as orientações teleológicas (ou consequencialistas) e deontológicas (ou ética dos princípios universais) são as orientações que melhor abordam a ética empresarial (Almeida, 2010).

A teleologia ou consequencialismo, tal como o nome indica, é uma abordagem que defende que o valor moral de cada ação é julgado pelas consequências que produz (Almeida, 2010).

O egoísmo ético é uma das subdivisões da teleologia e pode ser melhor entendido de acordo com a seguinte ideia: “um ato A é eticamente permitido para uma pessoa P se e só se A maximizar os interesses próprios de P. Ato que não maximizem os interesses próprios de P não são eticamente permitidos para P” (Hoffman e Moore, 1990, p. 18).

Gestores que se regem pelo egoísmo ético e que procuram a obtenção do lucro a todo o custo facilmente criam uma cultura na empresa onde os meios justificam os fins, abrindo assim espaço para a corrupção e para comportamentos eticamente condenáveis pela sociedade (Ferreira *et al.*, 2010).

Em contraste com o egoísmo ético, para o utilitarismo “a ação moralmente superior é a que resulta no maior prazer e menor sofrimento para o maior número de pessoas” (Almeida, 2010, p. 80).

Já a deontologia procura distanciar as consequências dos atos do seu carácter moral, ou seja, defende que uma ação pode ser considerada ética independente das suas consequências, desde que o motivo da ação respeite um código moral de valores universais aplicável em qualquer contexto (Almeida, 2010).

Explicados alguns conceitos de ética é importante perceber que as interações realizadas por todos os colaboradores da empresa, quer com clientes e fornecedores, quer entre si, são um espelho dos valores éticos da empresa, e que por isso é importante que os gestores clarifiquem o melhor possível esses mesmos valores (Ferreira *et al.*, 2010).

Os consumidores, graças às TIC (tecnologias de informação e comunicação), têm cada vez mais acesso a uma enorme quantidade de informação e estão mais sensibilizados que nunca para questões ambientais e sociais (Ferreira *et al.*, 2010). Isto torna crescente a pressão nas empresas para que estas comecem a adotar papéis mais importantes na sociedade e procurem ir ao encontro dos valores éticos dos seus clientes (Ferreira *et al.*, 2010). Na prática,

espera-se cada vez mais que as empresas contribuam de forma positiva para o desenvolvimento da sociedade e do meio-ambiente (Ferreira *et al.*, 2010).

Conclui-se, portanto, que com o aumento da transparência nos negócios e com a maior preocupação da população ao nível ambiental e social é cada vez mais importante para as empresas terem uma boa reputação e, para tal, é necessário que sigam comportamentos éticos e que tenham, cada vez mais, um papel ativo na criação para uma sociedade e um mundo melhores (Ferreira *et al.*, 2010).

3. Responsabilidade social empresarial

3.1 Breve enquadramento histórico e conceito

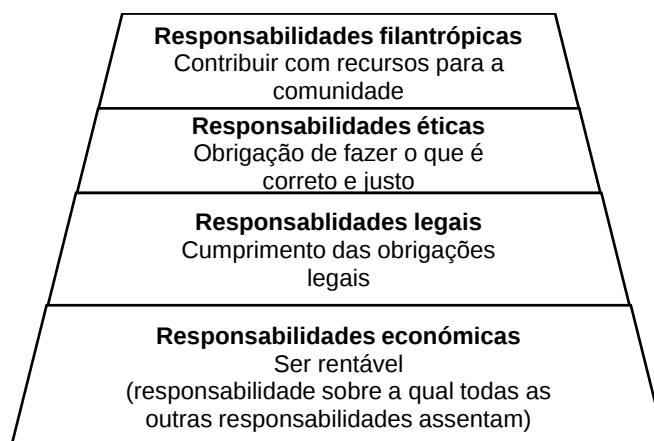
Pode dizer-se que foi nos EUA, durante a primeira metade do século XX, que tiveram origem os primeiros questionamentos éticos da atividade empresarial que levaram ao debate sobre a RSE (Almeida, 2010). Nessa altura, devido ao crescimento de algumas empresas, aumentaram também as reivindicações da sociedade para melhores condições de trabalho, melhorias salariais e relações empresariais mais transparentes (Almeida, 2010). É nesse emergente conflito de classes que se desenvolveram as primeiras críticas à atividade de algumas empresas e se começou a questionar a ética de alguns negócios (Almeida, 2010).

Na Europa, com o aparecimento do conceito de RSE nos finais da década de 50, foi criado o denominado *Clube de Roma*, cujo objetivo se centrava no debate de um conjunto de temas relacionados com a política económica internacional e com o meio ambiente (Faria, 2015). Além da criação do *Clube de Roma*, foram publicados vários estudos focados no desenvolvimento sustentável e na RSE (Faria, 2015).

O economista Howard Bowen (1908–1989), para muitos considerado o pai fundador da RSE, definiu este conceito como um conjunto de obrigações dos dirigentes empresariais para com a sociedade em que se inserem (Faria, 2015). No entanto, outros autores, como o economista Milton Friedman (1912–2006), defendem que a única responsabilidade social da empresa é a obtenção/geração de lucros (Faria, 2015).

Neste contexto, uma definição/tipologia de RSE (muito utilizada pela academia, sublinhe-se), é a proposta por Carroll (1991). Este autor estrutura a RSE em quatro dimensões: económica, legal, ética e filantrópica (Almeida, 2010). Observe-se a Figura 2.

Figura 2 – Responsabilidades sociais da empresa, de acordo com a tipologia de Carroll (1991).



Fonte: Adaptado de Carroll (1991).

A forma piramidal expressa na Figura 2 destaca a responsabilidade económica pelo facto de a rentabilidade ser a prioridade de qualquer empresa, pois sem esta a empresa não existirá por muito mais tempo (Almeida, 2010). É importante também assinalar o facto de as responsabilidades filantrópicas e éticas terem um papel de extrema relevância dentro de uma empresa, apesar de estas serem de compromisso voluntário (Almeida, 2010).

3.2 Grau de RSE nas diferentes dimensões empresariais

De acordo com Faria (2015), o tamanho de uma empresa é um fator distintivo entre as empresas no contexto da RSE. No que tange às multinacionais e às grandes empresas, estas têm maior capacidade financeira para responder às necessidades sociais e, desta forma, tornarem-se socialmente responsáveis sem grandes esforços. Segundo a mesma autora, as Pequenas e Médias Empresas (PME) e as microempresas têm menores recursos, o que não quer dizer que não sejam socialmente responsáveis (Faria, 2015). A Figura 3 ajuda a enquadrar estas diferentes realidades.

Figura 3 – Grau de RSE das diferentes dimensões empresariais.

VARIÁVEL DA RSE	DIMENSÃO EMPRESARIAL			
	Multinacionais	Grandes empresas	Pequenas e Médias Empresas (PME)	Microempresas
Capacidade financeira	Elevada	Moderada	Reduzida	Muito reduzida
Relato da RSE	<i>Internet</i> (Barros, 2008, <i>apud</i> Faria, 2015) e Relatório Único.	<i>Internet</i> (Barros, 2008, <i>apud</i> Faria, 2015) e Relatório Único.	“Pelo facto de as PME não relatarem a responsabilidade social, imediata e erradamente conclui-se que não existe responsabilidade social nas PME” (Faria, 2015, p. 270).	“Devido ao seu tamanho e exigibilidades legais e informativas, estas empresas geralmente não são abundantes na produção e relato de práticas socialmente responsáveis” (Faria, 2015, p. 282).
Objetivo com a implementação da RSE	Associar o nome da sua marca ao respeito pelo ambiente e pelos direitos humanos e com isso aumentar as suas vendas e quota de mercado.	“Serem mais visíveis, o que lhes confere mais poder e maior resistência a pressões” (Faria, 2015, p. 248). A maximização do lucro é o principal objetivo das grandes entidades (Vives, 2006).	“As PME destacam-se na prática do quotidiano e não na divulgação ou relato público de tal informação” (Faria, 2015, p. 271).	“Fazem-no pelo gozo do apoio à comunidade em que se inserem e com a qual tornam possível que o seu negócio subsista” (Faria, 2015, p. 282).
Importância para os stakeholders e consumidores da RSE	Estas entidades têm um dever moral para adotar práticas de responsabilidade social, visto que têm uma maior quota de mercado e a sua envolvência em escândalos de responsabilidade social iria ter um maior impacto na sociedade.	Tal como as entidades precedentes, estas organizações têm um dever moral para adotar práticas de responsabilidade social, visto que têm uma maior quota de mercado e a sua envolvência em escândalos de responsabilidade social iria ter um maior impacto na sociedade.	As PME representam cerca de 90% das empresas mundiais e 50% a 60% da empregabilidade mundial (Vives, 2006); logo, as PME têm uma relevância social maior do que a aquela personificada pelas multinacionais e grandes entidades (Vives, 2006).	São poucos os estudos do impacto da RSE feitos no âmbito das microempresas, pelo que as conclusões quanto a esta variável não se apresentam muito robustas.

Fonte: Faria (2015).

A Figura 3 permite concluir que, apesar de as PME serem associadas a uma falta de RSE, estas são as que mais impacto direto exercem na sociedade. Não obstante, uma multinacional ou uma grande empresa que não cumpram com os princípios básicos da RSE podem sofrer consequências devastadoras, seja em termos da sua imagem e projeção públicas, seja em termos de perda da sua quota de mercado.

3.3 Dimensão interna e externa

Segundo Marco (2012, p. 42), “a RSE opera estrategicamente de dentro para fora da empresa, dividindo a sua forma de atuar em duas dimensões, a interna e a externa”. No que diz respeito à dimensão interna, esta destina-se a desenvolver normas de apoio aos trabalhadores, como, por exemplo, regras de higiene e segurança no trabalho (Marco, 2012; Faria, 2015). Quanto à dimensão externa, muitas empresas optam por investir mais nesta dimensão visto que é a mais visível aos consumidores (Marco, 2012). Veja-se a Figura 4.

Figura 4 – Dimensão interna e externa da RSE.

DIMENSÃO INTERNA	
Gestão de recursos humanos	Aprendizagem ao longo da vida; igualdade de remuneração e de género; empregabilidade e segurança dos postos de trabalho; práticas de recrutamento responsável (<i>i.e.</i> , não discriminatórias); implementação de um código ético e deontológico na empresa.
Direitos humanos e direitos dos trabalhadores	Respeito integral dos direitos humanos, das leis laborais (em geral) e do Código do Trabalho (em particular).
Saúde e segurança no trabalho	Emprego de medidas complementares de promoção da saúde e da segurança no trabalho; existência de um programa de certificação e de rotulagem para produtos e serviços; existência de sistemas de gestão e de subcontratação centrados na saúde e segurança no trabalho.
Adaptação à mudança	Identificação de riscos; redução de despesas, aumento da produtividade e melhoria da qualidade do serviço aos clientes; salvaguarda dos direitos dos trabalhadores; concessão de formação profissional adequada à força de trabalho.

Gestão do impacto ambiental e dos recursos naturais	Redução de emissões poluentes; redução de produção de resíduos; eliminação de resíduos.
DIMENSÃO EXTERNA	
Comunidades locais	Preocupação com o excesso de ruído, com a eventual contaminação do solo e com os problemas ambientais inerentes ao transporte e à eliminação de resíduos; recrutamento ativo de cidadãos/pessoas vítimas de exclusão, discriminação ou deficiência; concessão de donativos para ações de caridade ou para a promoção da saúde e do desporto; contratualização de parcerias e protocolos com entidades e empresas locais; estabelecimento de negócios comerciais com fornecedores locais.
Preocupações gerais globais	Combate a todas as formas de fraude, de corrupção empresarial e de conflitos de interesses, com especial destaque para a implementação de um código de conduta para as relações com os diferentes <i>stakeholders</i> .

Fonte: Adaptado de Marco (2012).

É importante salientar que a dimensão interna é algo mais orientado para a empresa em si mesma e os seus trabalhadores. Os impactos internos muitas vezes não dão resultados imediatos, mas são fundamentais a médio e longo prazo. Com a criação de um melhor ambiente dentro da empresa esta irá conseguir tirar o melhor dos seus funcionários. Já os impactos externos muitas vezes traduzem-se em aumentos do volume de negócios, se positivos, sendo esta a razão que leva a que as empresas prefiram concentrar os seus esforços de RSE na dimensão externa aqui afluída.

Em suma, as duas dimensões são complementares e instrumentais para uma política equilibrada de RSE. Como bem sintetiza Branco (2017), as boas práticas voluntárias de RSE materializam-se em Portugal, frequentemente, na adoção de normas relacionadas com a gestão ambiental (v.g.: ISO 14001), com as condições de trabalho e respeito dos direitos dos trabalhadores (v.g.: SA8000) ou com a gestão da responsabilidade social como um todo (v.g.: ISO 26000).

4. Guia para um estudante de ciências empresariais

Aqui chegados, esta secção tem como propósito fornecer a um estudante da área das ciências empresariais um guia que lhe sirva de roteiro para a sua

reflexão e análise crítica do tema RSE, o qual, a breve trecho, pode estar na agenda das suas preocupações profissionais, assim que passar a integrar o mercado de trabalho. Para este efeito, consulte-se a Figura 5.

Figura 5 – RSE - Guia para um estudante de ciências empresariais.

O que é a RSE?	A RSE de uma entidade centra-se sobretudo nas ações praticadas pelos elementos da gestão. Ações socialmente responsáveis dentro da empresa promovem uma boa cultura empresarial e afetam positivamente o desempenho dos trabalhadores. Por outro lado, os <i>stakeholders</i> também beneficiam por interagirem com uma empresa com uma imagem associada a uma boa prática de responsabilidade social, visto que esta potencia a criação de valor. Empresas que têm na sua base práticas socialmente responsáveis têm também um maior aval da sociedade, em geral.
Porquê o uso da RSE?	A prática de RSE é um fator intrínseco numa empresa, que a ajuda a demarcar-se das restantes e mostrar aos consumidores, fornecedores e empregados, quais os seus valores éticos e sociais. Para além disso, a sua aplicação incute uma boa imagem da empresa.
Como uma empresa deve ser eticamente julgada?	Uma empresa deve ser julgada pelas consequências que causa, ou seja, pela orientação teleológica. Seguindo os princípios do consequencialismo, a subdivisão que melhor se enquadra é a visão utilitarista. No utilitarismo, a ação moralmente superior é a que causa maior prazer e menor sofrimento para o maior número de pessoas (Almeida, 2010).
Quais as principais vantagens?	Segundo Marco (2012), a aplicação da RSE produz dois tipos de vantagens, as internas e as externa. As internas implicam uma melhoria e fortalecimento do valor, da imagem, do prestígio e da reputação da empresa. As externas são a redução da pegada ecológica e o aumento da qualidade ambiental.
Quais as suas desvantagens?	Para Marco (2012), as maiores desvantagens da RSE prendem-se com o lento retorno do investimento em políticas ativas de RSE; trata-se de ações com retorno não imediato, o que por vezes não é bem-visto pela gestão ou pela administração de uma sociedade.
Qual a influência que a RSE tem nos resultados?	Devido à falta de unanimidade na literatura, é difícil afirmar se a influência da RSE nos resultados obtidos é positiva (Faria, 2015).
Exemplos de sucesso em RSE	A <i>Natura</i> é uma empresa reconhecida pelo comprometimento com a RSE, atendendo sempre às tendências do desenvolvimento sustentável. A empresa já criou aplicações para conectar voluntários a projetos futuros e fundou o <i>Instituto Natura</i> para proporcionar investimentos em educação. O programa atual da

	<i>Natura</i> tem como pilares o incentivo ao consumo consciente, responsabilidade pela cadeia de valor e criação de impacto social. Outro caso de sucesso é a Delta Cafés, em especial pelo impacto positivo que a entidade gera ao nível dos <i>stakeholders</i> locais na vila de Campo Maior, onde está sediada.
Exemplos de falta de RSE	Fundada em 1985 e considerada em 1992 a maior empresa da América do Norte de comércio de gás natural, a <i>Enron</i> é um exímio exemplo de que a falta de RSE pode ter consequências desastrosas (Healy e Palepu, 2003). Em 2001, foi descoberto que as demonstrações financeiras desta empresa altamente rentável se apresentavam manipuladas por uma fraude contabilística planeada (Li, 2010). Essa fraude levou a <i>Enron</i> à falência nesse mesmo ano e arrastou consigo a <i>Arthur Andersen</i> , empresa que simultaneamente prestava serviços de auditoria e consultoria à <i>Enron</i> (Li, 2010).

Fonte: Elaboração própria.

Com as respostas às perguntas mais pertinentes sobre este tema, espera-se sensibilizar o estudante de ciências empresariais, futuro quadro superior, para a importância de políticas ativas de RSE que possam contribuir para uma sociedade mais justa, mais desenvolvida e mais ética.

5. Conclusão

Este *paper* teve como objetivo elucidar a importância que a RSE adquiriu ao longo do tempo, sensibilizar e alertar para este assunto e desenvolver um guia que possa ser útil a estudantes de ciências empresariais. A recolha de informação foi efetuada de acordo com o método bibliográfico.

Foi possível concluir que diferentes autores têm diferentes perspetivas de RSE, e, como tal, diferentes definições do tema. Esta ambiguidade evidencia a complexidade do tema e possibilita que diferentes empresas apliquem diferentes conceitos da mesma.

O presente estudo pretendeu consciencializar os atuais e futuros gestores a implementarem estratégias empresariais que tenham como objetivo a defesa dos recursos humanos, ambientais e sociais. Numa palavra, o texto procurou visitar o conceito de RSE para suscitar a reflexão crítica dos estudantes de ciências empresariais acerca desta questão.

Como principal limitação encontrada para a realização deste *paper*, destaca-se o condicionalismo originado pela pandemia COVID-19, que dificultou a livre circulação, e que, como tal, impossibilitou o acesso a diversas obras e artigos bibliográficos constantes dos acervos das bibliotecas públicas portuguesas, designadamente no período de novembro de 2020 a janeiro de 2021.

Futuramente, seria útil a elaboração de estudos empíricos sobre a RSE aplicada às pequenas e médias empresas nacionais certificadas como tal pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI).

Referências

- Almeida, F. (2010). *Ética, Valores Humanos e Responsabilidade Social das Empresas*. Cascais: Principia.
- Barros, P. A. (2008). *O Balanço Social como Instrumento de Gestão da Responsabilidade Social: o caso da Marinha do Brasil*. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis. Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil.
- Branco, M. C. (2017). “Ética e responsabilidade social nas empresas em Portugal”. In Maia, A. J., Sousa, B., & Pimenta, C. (Eds.). *Fraude em Portugal – Factos e Contextos* (pp. 19-35). Coimbra: Almedina.
- Carroll, A. (1991). “The pyramid of Corporate Social Responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders”. *Business Horizons*, 34(4), pp. 39-48.
- Faria, M. J. S. (2015). *Responsabilidade Social Empresarial – Relato e Análise Económica e Financeira*. Porto: Vida Económica.
- Ferreira, M. P., Santos, J. C., Reis, N., & Marques, T. (2010). *Gestão Empresarial* (3.^a ed.). Lisboa: Lidel.
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2003). “The fall of Enron”. *Journal of Economic Perspectives*, 17(2), pp. 3-26.
- Hoffman, W., Frederick, R., & Schwatz, M. (2014). *Business Ethics – Readings and Cases in Corporate Morality* (5th Ed.). Chichester: Wiley-Blackwell.
- Hoffman, W., & Moore, J. (1990). *Business Ethics –Readings and Cases in Corporate Morality*. New York: McGraw-Hill.
- Lee, M. (2008). “A review of the theories of corporate social responsibility: its evolutionary path and the road ahead”. *International Journal of Management Reviews*, 10(1), pp. 53-73.
- Li, Y. (2010). “The case analysis of the scandal of Enron”. *International Journal of Business and Management*, 5(10), pp. 37-41.
- Marco, D. A. R. (2012). *As funções da Responsabilidade Social no Marketing Social de hoje: o caso de estudo McDonald's Portugal*. Dissertação de Mestrado em Ciências da Comunicação. Universidade Católica Portuguesa, Lisboa, Portugal.

Vives, A. (2006). "Social and environmental responsibility in small and medium enterprises in Latin America". *The Journal of Corporate Citizenship*, 21, pp. 39-50.

The Effect of Analyst Coverage on the Relationship Between Executive Variable Compensation and Earnings Management: Empirical Evidence in Brazil

Igor Teodósio. *Federal University of Ceará, Brazil.*

Karoline Sobreira. *Federal University of Ceará, Brazil.*

Vera Ponte. *Federal University of Ceará, Brazil.*

Dante Viana. *ISCTE- University Institute of Lisbon, Portugal.*

Abstract

Purpose

The Agency Theory postulates that different agents related to the firm have divergent interests, causing agency conflicts (Jensen & Meckling, 1976). Therefore, there is a need to adopt both internal and external management control mechanisms to minimize these problems and align the interests of shareholders and executives. Among these instruments, we can highlight the executive variable compensation (Beuren et al., 2020) and the monitoring of financial analysts (Degeorge et al. 2013).

Executive variable compensation can be classified into short-term and long-term (Beuren et al., 2020). While short-term variable compensation is based on operating results and achievement of performance targets, long-term variable compensation includes elements such as stock options or bonuses (Pereira & Esperança, 2015; Goergen & Renneboog, 2011). According to Goergen and Renneboog (2011), linking the payment of executive compensation to company performance is one of the main alternatives to mitigate the principal-agent conflict.

However, although executive variable compensation seems to be an even more relevant instrument of corporate governance, especially in fragile institutional environments such as Brazil (Moura et al., 2020), the portion of compensation related to accounting results can have an opposite effect: encourage managers to adopt opportunistic practices to manipulate profits in order to reach established goals and obtain personal gains (Assenso-Okofu et al., 2021) – incentivizing, therefore, earnings management practices.

In this context, in which internal control mechanisms are not sufficient to contain managerial opportunism and protect shareholders' rights, Walsh and Seward (1990) alert to the need to incorporate external governance mechanisms. The monitoring of financial analysts seems to be an important external governance mechanism, with characteristics that are different from the more traditional governance instruments, and, therefore, enabling effective control over earnings management practices (Degeorge et al., 2013)

Based on such arguments, and considering that executive variable compensation linked to accounting fundamentals can encourage top management to adopt practices to manipulate earnings in order to meet their interests (Assenso-Okofu et al., 2021); and that the monitoring of financial analysts can mitigate managerial opportunism regarding earnings management practices (Degeorge et al., 2013), this study aims to investigate the moderating effect of analyst coverage on the relationship between executive variable compensation and earnings management in Brazilian firms.

Methodology

The study sample is based on Brazilian firms that have shares traded on the IBrX100 on May 31, 2021. The IBrX 100 is the result of a theoretical portfolio of assets formed by the 100 shares of the greatest negotiability and representativeness of the Brazilian stock market (B3, 2021). The analysis period covers the years 2010 to 2018. After excluding observations without sufficient data to calculate the investigated variables, the final sample is therefore composed of 382 firm-year observations.

The study considers the level of earnings management as a dependent variable (*EM*) measured by the amount of *accruals* discretionary, measured from the

modified Jones model (Dechow et al., 1995). As independent variables, we consider the percentage of executive variable compensation (*Comp_Variable*) and the number of analysts (*Analysts*) that following the firms. In this sense, two variables were considered in the analysis of variable compensation: the percentage of compensation of profit-sharing, as well as the percentage of share-based compensation concerning the total compensation of the directors.

Econometric models are estimated considering the dependent and independent variables. More specifically, two models are estimated. In the first model (Equation 1), the dependent variable (*EM*) and independent (*Comp_Variable* and *Analysts*). Based on the theoretical argument presented, it is expected that the coefficient of the variable *Comp_Variable* has a positive and significant coefficient, suggesting a positive association between executive variable compensation and earnings management by *accruals*. In the second model (Equation 2), in addition to the variables mentioned, the interaction between the independent variables are included (*Comp_Variable x Analysts*). Thus, based on the overall theory presented, it is expected that the interaction term *Comp_Variable x Analysts* has a negative and significant coefficient, suggesting that greater coverage of analysts dampen the positive effect of variable compensation on earnings management by *accruals*. In addition to the variables mentioned, based on previous literature (e.g., Lara, 2020; Osma, 2020; Trimble, 2018; Black et al., 2017; Gray et al., 2015), control variables are also included in our estimations.

Originality

Due to the growing importance of analyzing the effect of variable compensation of executives on earnings management, it is appropriate to investigate this relationship in emerging market countries such as Brazil, where reported earnings are more subject to manipulation using accounting choices, given the economic instabilities that affect organizations (Santana *et al.*, 2019) and the weak institutional environment (Moura *et al.*, 2020). It should be noted that regulations in countries with less developed economies may not be sufficient to guarantee investor protection (Ke & Zhang, 2020), and contain the propensity of managers to engage in earnings management. In this scenario, other mechanisms, such as monitoring by analysts, may even be more effective,

minimizing the level of earnings management (Okyere et al., 2021) and contributing to the dissemination of better-quality information (Shiah -Hou, 2016).

The relationship between executive compensation and earnings management has been addressed by different perspectives in the literature (Al-Shammari, 2021; Assenso-Okofu et al., 2021; Choi, 2020; Harris et al., 2019; Park, 2019; Thesing & Velte, 2021). However, the study differs from the others in that it seeks to identify the specific effect of executive variable compensation focused on both the short (i.e. profit-sharing) and the long-term (i.e. share-based), as well as investigate deeply the moderating effect of analyst coverage on this relationship. It is expected that the study will contribute to academia, as it aims to expand the literature and debates on the subject and also for the development of capital markets in emerging countries with weak institutional environments.

Results

Regarding the results of Equation (1), the results of the estimations reveal a positive and significant coefficient of the variable *Comp_Variable* considering the percentage of compensation of profit-sharing. No evidence of a statistically significant relationship is found for the share-based compensation percentage. Thus, our findings indicate that high percentages of profit sharing can lead executives to higher levels of earnings management, similar to Bao et al. (2021), who found the effect of this association in reducing the quality of financial reports. In addition, it is noteworthy that the lack of evidence to demonstrate significant associations involving share-based compensation can be explained by the risks inherent in these incentives (Chou & Lee, 2018), or by the fact that executives are more oriented towards short-term variable compensation.

Regarding the results of Equation (2), the results of the estimations show a positive and significant coefficient of the variable *Comp_Variable* considering the percentage of compensation of profit-sharing. Furthermore, we also find a significant negative coefficient of interaction *Comp_Variable x Analysts*. No evidence of a statistically significant relationship is found for the share-based compensation percentage. Therefore, our findings suggest that in the Brazilian context, managers, possibly in order to increase their short-term variable compensation, engage in more earnings management practices to achieve performance targets linked to their compensation, as stated by Assenso-Okofu

et al. (2021). However, when firms are monitored by financial analysts, and hence when there is greater monitoring of top management actions, managers are less motivated to adopt earnings manipulation strategies to increase their remuneration.

In emerging markets like Brazil, where the country's institutional environment is more fragile (Moura et al., 2020) and with low investor protection (Santa & Rezende, 2016), weak external monitoring can be seen by managers as an environment conducive to opportunistic actions and personal gain. In this way, external governance mechanisms, such as the coverage of financial analysts, can play a relevant role in this scenario, in order to inhibit managerial opportunism, such as earnings manipulation practices, and reduce agency costs arising from the monitoring of managers (Jensen & Meckling, 1976; Sun, 2018).

Keywords: executive variable compensation, earnings management, analyst coverage, Brazil.

References

- Al-Shammari, H. A. (2021). CEO compensation and firm performance: The mediating effects of CEO risk taking behaviour. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1-19.
- Assenso-Okofu, O., Jahangir Ali, M. & Ahmed, K. (2021). The impact of corporate governance on the relationship between earnings management and CEO compensation. *Journal of Applied Accounting Research*, 22(3), 436-464.
- Beuren, I. M., Pamplona, E., & Leite, M. (2020). Remuneração dos Executivos e Desempenho em Empresas Brasileiras Familiares e Não Familiares. *Revista de Administração Contemporânea*, 24(6), 514-531.
- Black, E. L., Christensen, T. E., Taylor Joo, T., & Schmardebeck, R. (2017). The relation between earnings management and non-GAAP reporting. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 750-782.
- Bao, M. X., Cheng, X., Smith, D., & Tanyi, P. (2021). CEO pay ratios and financial reporting quality. *Global Finance Journal*, 47, 1-17.
- Choi, Y. K. (2020). Does executive compensation reflect corporate productivity? *Journal of Business Finance & Accounting*, 47(7-8), 1012-1033.
- Chou, P. I., & Lee, C. H. (2018). The asymmetric relation between earnings management behaviors: evidence from executive compensation incentives. *Journal of Economics and Finance*, 42, 765-778.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Degeorge, F., Ding, Y., Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2013). Analyst coverage, earnings management and financial development: An international study. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(1), 1-25.

- Georgen, M., & Renneboog, L. (2011). Managerial compensation. *Journal of Corporate Finance*, 17(1), 1068-1077.
- Ghaleb, B. A. A., Kamardin, H., & Al-Qadasi, A. A. (2020). Internal audit function and real earnings management practices in an emerging market. *Meditari Accountancy Research*, 28(6), 1209-1230.
- Gray, S. J., Kang, T., Lin, Z., & Tang, Q. (2015). Earnings management in Europe post IFRS: do cultural influences persist?. *Management International Review*, 55(6), 827-856.
- Harris, O., Karl, B., & Lawrence, E. (2019). CEO compensation and earnings management: Does gender really matter? *Journal of Business Research*, 98, 1-14.
- Índice Brasil 100 (IBrX 100 B3). Disponível em <http://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/indices/indices-amplos/indice-brasil-100-ibrx-100.htm>.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Ke, B., & Zhang, X. (2020). Does Public Enforcement Work in Weak Investor Protection Countries? Evidence from China. *Contemporary Accounting Research*. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12652>.
- Lara, J. M. G., Osma, B. G., & Penalva, F. (2020). Conditional conservatism and the limits to earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(4), 106738.
- Moura, A. A. F., Altuwaijri, A., & Gupta, J. (2020). Did mandatory IFRS adoption affect the cost of capital in Latin American countries? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 38, 1-18.
- Park, K. (2019). Does peer firm executive compensation affect earnings management? *Managerial Finance*, 45(1), 54-71.
- Pereira, I. N., & Esperança, J. P. (2015). Top executive compensation in less developed capital markets. *Corporate Governance*, 15(1), 122-133.
- Okyere, S. A., Fiador, V., Sarpong-Kumankoma, E. (2021). Earnings management, capital structure, and the role of corporate governance: Evidence from sub-Saharan Africa. *Managerial and Decision Economics*, 1-14.
- Osma, B. G., Scarlat, E., & Shields, K. (2020). Insider trading restrictions and earnings management. *Accounting and Business Research*, 50(3), 205-237.
- Santa, S. L. L., & Rezende, A. J. (2016). Corporate tax avoidance and firm value: from Brazil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(30), 114-133.
- Santana, C. V. S., Santos, L. P. G. D., Carvalho Junior, C. V. O., & Martinez, A. L. (2019). Sentimento do Investidor e Gerenciamento de Resultados no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, 31(83), 283-301.
- Shiah-Hou, S.-R. (2016). The effect of analyst coverage on CEO compensation structure: evidence from the S & P 1500. *Managerial Finance*, 42(3), 191-211.
- Sun, J. (2018). Governance Role of Analyst Coverage and Investor Protection. *Financial Analysts Journal*, 65(6), 52-64.
- Thesing, J. & Velte, P. (2021). Do fair value measurements affect accounting-based earnings quality? A literature review with a focus on corporate governance as moderator. *Journal of Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11573-020-01025-6>

- Trimble, M. (2018). A reinvestigation into accounting quality following global IFRS adoption: Evidence via earnings distributions. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 33, 18-39.
- Walsh, J. P., & Seward, J. K. (1990). On the efficiency of internal and external corporate control mechanisms. *Academy of Management Review*, 15(3), 421-458.
-

The Central Roles Played by Corporate Governance and Accounting in the 18th Century Portuguese Chartered Trading Companies Founded by the Marquis of Pombal

Cecília Duarte. *University of Aveiro, Portugal.*

Miguel Gonçalves. *Coimbra Business School (ISCAC), Portugal.*

Cristina Góis. *Coimbra Business School (ISCAC), Portugal.*

Abstract

Objective: The article explores three of the general trading companies founded by Marquis of Pombal – the *Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão* (Grão-Pará and Maranhão General Trading Company, 1755), the *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro* (Agriculture of Alto Douro Vineyards General Trading Company, 1756) and *Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba* (Pernambuco and Paraíba General Trading Company, 1759) –, both in terms of accounting and corporate governance rules.

Method: In order to identify the similarities and differences between the founding documents of the three companies, this text adopts a qualitative research approach that uses primary and secondary research sources.

Originality: This paper represents a contribution to a better understanding of 18th Portuguese accounting and a contribution to expand the knowledge of the governance model of 18th century Portuguese companies, providing, in this way, a systematization of the factors that contributed to the foundation of the

three companies combined with the analysis of its internal functioning within the framework of its corporate governance rules.

Results: The Pombaline companies were quite similar in terms of accounting. At the level of the governance model, the three Pombaline companies adopted the continental governance model. However, they differed in several aspects, such as the amount of share capital and the composition of their political body, as an example.

Keywords: Accounting History; Marquis of Pombal; Accounting; Corporate Governance; 18th century; Portugal; Chartered Joint-Stock Companies.

1. Introduction

In the reign (1750-1777) of king *D. José I* (1714-1777), due, among other factors, to the institutionalization of double-entry bookkeeping as the accounting method used compulsorily by Portuguese chartered joint-stock companies (Gonçalves, 2017: 34), a “period of Portuguese accounting Enlightenment” was experienced. This epoch, widely reported in the history of Portuguese accounting, was due to the political action of *Sebastião José de Carvalho e Melo* (1699-1782) (commonly known as Marquis of *Pombal*, a noble title he obtained in 1770), Portugal’s Prime Minister from 1756 to 1777. *Pombal* founded in Lisbon in 1759 the School of Commerce (1759-1844), a public institution that taught double-entry bookkeeping in its course plan (Rodrigues & Craig, 2004; Rodrigues, Gomes & Craig, 2004; Gonçalves, 2017).

Pombal was also a fervent defender of the mercantilist current, which established that a nation’s economic success depended, in part, on the institution of state-controlled monopoly colonial companies as opposed to free private enterprise by traders (Barreto, 1986: LII). In fact, “under mercantilism, the State exercised control over economic life and established trading corporations, often with monopoly rights, to exploit commerce with colonies for the benefit of the mother country” (Rodrigues & Craig, 2004: 331; 2005: 23).

In this sense, it was in this reign that, in Portugal, monopolistic companies envisioned “its heyday in the modern period” (Macedo, 1979: 128). Although this

historical period embraces the institution of six commercial companies, the present study will be limited to the three large Pombaline companies (Marcos, 1997: 347), namely: *Companhia Geral do Grão- Pará e Maranhão* (CGGPM - Grão-Pará and Maranhão General Trading Company, 1755), *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro* (CGAVAD - Agriculture of Alto Douro Vineyards General Trading Company, 1756) and *Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba* (CGPP - Pernambuco and Paraíba General Trading Company, 1759).

In this context, the article intends to explore these three general trading companies founded by Marquis of *Pombal*, both in terms of accounting and corporate governance rules. In order to identify the similarities and differences between the founding documents of the three companies, this text adopts a qualitative methodology research approach that uses, as method, primary and secondary research sources.

For the pursuit of this objective, it is important to define the methodology and the method of the present research (Silverman, 2001). The methodology is understood as the way to study a certain problem and the method understands the way the data is collected (Silverman, 2001). Thus, as for the first topic, the present research is characterized as qualitative, because “although accounting deals intensively with numbers, it is a social science, and not an exact science [...], which justifies the relevance of using the qualitative approach” (Raupp & Beuren, 2006: 92). As for the method, documentary sources (Vieira, Major & Robalo, 2009), both primary and secondary, were privileged. The primary sources were collected in the *Arquivo Nacional da Torre do Tombo* (National Archives of Torre do Tombo), in the *Arquivo Histórico do Tribunal de Contas* (Historical Archives of the Court of Accounts), in the *Biblioteca Nacional de Portugal* (National Library of Portugal), in the British Library and in the *Biblioteca Municipal de Anadia* (Municipal Library of Anadia). The secondary sources were extracted from scientific journals and books/manuals, among other several research units.

The topics addressed by the paper fall within the scope of institutional history, because this area of the accounting history “investigates the past experience of institutions” (Faria, 2006: 202), proving to be very important the assessment and

analysis of the social and political environment (Previts, Parker & Coffman, 1990b: 139). As Gomes and Rodrigues (2009: 226) refer, this type of investigation contributes to the expansion and interpretation of accounting organizations and accounting profession. The same authors also state that they are useful for future investigations that may be inspired by the institutions under debate (Gomes & Rodrigues, 2009).

The paper is divided into six sections, including this introduction. The second section explores the Portuguese companies that preceded the Pombaline period. The following section discusses the way in which *Pombal* acquired knowledge of the advantages of these commercialconsortia and elaborates a historical overview of the reasons that led to the establishment of monopoly companies in the reign of *D. José I*. The fourth section presents the essential elementsregarding the accounting of the Pombaline companies and the fifth emphasizes the corporate governance model of the three trading companies under analysis. The study ends with the conclusion and the enunciation of clues for future work.

2. Portuguese trading companies established before the Pombaline period (< 1750)

In the 17th and 18th centuries, several countries became noteworthy for founding monopoly companies, such as Holland, England and, after these, France (Azevedo, 1922: 34- 35; Marcos, 1997: 50). According to Marcos (1997: 45), the foundation of the *Companhia Holandesa das Índias Orientais* (Dutch Company of the East Indies, 1602), at the dawn of the 17th century, “constitutes a decisive landmark in the trajectory of companies by current actions”.

Watchful of the plentiful profits made by Dutch and English companies in trade with Russia and India, Portugal began to feel the incentive for the creation of a similar company (Macedo, 1979: 123). However, the first Portuguese company with a significant scope appearsin the reign (1640-1656) of king *D. João IV*: the *Companhia do Comércio do Brasil* (BrazilianCommerce Company), founded in 1649 (Macedo, 1979: 124).

Table 1 lists the companies formed in Portugal, from 1649 to 1750, identifying

their nature and establishing observations regarding their institution, operation and terminus.

Table 1 – Monopoly companies (firms) founded in Portugal, from 1649 to 1750.

#	Starting year	Settlement year	Designation	Nature of the firm	Comments	Sources
1	1649	1662	<i>Companhia do Comércio do Brasil</i> Brazilian Commerce Company	Commercial	Instituted on March 8, 1649. Its subscribed capital was 1,300,000 <i>cruzados</i> ¹ and its charter was signed by a Board of appointed deputies. These included few of the main shareholders. This company gave rise to a Board of Trade in 1662, having been extinguished in 1720 (in 1755, <i>Pombal</i> founded an institution with the same designation: Board of Trade). This company lasted 13 years (1649-1662) as a trading company to Brazil and 58 years (1662-1720) as an administrative institution that managed the fleets for Portuguese America from Lisbon.	Macedo (1979: 124-126); Marcos (1997, 151-174); Silva (2006: 161).
2	1676	1682	<i>Companhia de Cacheu, Rios e Comércio da Guiné</i> Portuguese Guinea Cacheu, Rivers and Commerce Company	Commercial	Established by the permit of May 19, 1676. It included exclusive navigation and slave traffic to/from Portuguese Guinea. The duration of this company was set at six years. It did not contain internal operating standards.	Marcos (1997: 175-178).
3	1682	1685	<i>Companhia do Estanco do Maranhão e Pará</i> Estanco do Maranhão and Pará Company	Commercial	Its corporate purpose was the monopoly of certain products and the exclusive introduction of slaves into the territory of <i>Maranhão</i> and <i>Pará</i> (colonial Brazil). Although it was set to run for 20 years, it only worked for the first three.	Marcos (1997: 179-180).
4	1690	1703	<i>Companhia de Cacheu e Cabo Verde</i> Cacheu and Cape Verde Company	Commercial	Approved by permit of January 3, 1690. Operated in the same geographical area as Guinea Cacheu, Rivers and Commerce Company; however, unlike the latter, it did not enjoy a monopoly of law. It did not contain internal operating standards.	Marcos (1997: 177-179).

¹ The *cruzado* (plural, *cruzados*) corresponded to an old Portuguese coin, of gold or silver, with the value of 400 réis. The Portuguese monetary unit was the real (the plural of real was réis).

#	Starting year	Settlement year	Designation	Nature of the firm	Comments	Sources
5	1693	1699	<i>Companhia da Índia</i> India Company	Commercial	Composed of a capital of 1,500,000 <i>cruzados</i> , which, if it were not realized in a period of three years, would be filled with real funds. The company was intended to last 12 years, which did not happen.	Marcos (1997: 181-187).
6	1710	1720	<i>Companhia de Macau</i> Macau Company	Commercial	Of little importance, it was created under the impulse of the Brotherhood of <i>Espírito Santo da Pedreira</i> (a Lisbon businessmen association), having been under its purview.	Marcos (1997: 189-190).
7	1723	1730	<i>Companhia do Corisco</i> Corisco Company	Commercial	Its by-laws were gradually published in <i>Gazeta de Lisboa</i> (Lisbon Gazette) in order to attract investors. This company was formed with foreign capital (French) and foreign personnel (French, also); it was a slave trade company. Corisco is an island that today belongs to Equatorial Guinea.	Macedo (1982: 59); Marcos (1997: 190-192).
8	1734	1750	<i>Companhia da Fábrica das Sedas</i> Silks Factory Company	Industrial	Established by deed of October 5, 1734. The granting of the privilege to the main founder, the French <i>Robert Godin</i> , covered the period of 20 years. This Lisbon company is of particular importance in Portugal, as it is the first joint-stock company and for being the first industrial company to use the double-entry bookkeeping method ² , in 1745. This industrial company went bankrupt in 1750 and, in 1757, passed into the hands of the crown, having been nationalized and started to be managed and administered by the Board of Trade from 1757.	Carvalho, Cochicho, Rodrigues e Paixão (2016: 2-3); Carvalho, Rodrigues e Craig (2007); Gonçalves (2017: 38); Marcos (1997: 197-200).
9	1741	1757	<i>Companhia de Comércio para a China</i> China Trade Company	Commercial	Established by the license of June 3, 1741. This company contemplated its capital divided into shares. Established in close connection with the Silks Factory Company (founded in 1734), the China Trade Company had the monopoly of the silk trade coming from Macau to the Silks Factory Company as raw materials for manufacturing in Lisbon.	Marcos (1997: 200-202).

² Henriques and Oliveira (2018) argue that double-entry bookkeeping was instituted in Portugal for the first time in 1722 (in the tobacco business). Thus, they anticipate the date of double-entry bookkeeping in Portugal from 1745 to 1722.

With the exception of the Silks Factory Company, the literature is still unable to accurately identify the accounting methods used by the aforementioned companies, as well as their internal governance rules, partly because it was not possible to find the surviving files of these companies, but also due to the fact that many of them registered a very short-lived existence with very scarce foundational documents from the point of view of their informative analysis. However, everything indicates that the accounting method used has been single-entry bookkeeping, given that no empirical evidence was found in Portugal of the existence of double-entry bookkeeping until 1745.

3. Portuguese trading companies established in the reign (1750-1777) of *D. José I*: synthesis and context

The one who would become the right-hand man of the reformist monarch *D. José I* began his political career in London (1738-1744; six months also in 1745), as an extraordinary envoy (post equivalent to that of ambassador) of *D. João V* (Gonçalves, 2019: 118). Characterized as “a self-taught man, very literate and very knowledgeable about matters of public and private administration” (Gonçalves & Ribeiro, 2015: 174-175), it would be in that English city that *Pombal* took notice of the advantages of the mercantilist current that prevailed throughout Europe. In this way,

Pombal aspired to use mercantilist techniques - monopoly companies, regulation, taxes and subsidies - to facilitate the accumulation of individual capital by Portuguese merchants. This assistance to Portuguese capitalists had wider objectives and consequences, as it was part of a scheme to strengthen the country's negotiating power inside and outside the Atlantic trading system (Maxwell, 2015: 91).

During his stay in London, *Pombal* established his personal library, which included several French and English works dealing with a variety of economic subjects (Barreto, 1986: XXXV), namely, “finance, customs, arts and manufactures, [manuals] that make it possible to understand the formation of his economic thinking” (Serrão, 1987: 39). As Barreto (1986: XXXV) states, “these books demonstrated, at least, the importance that *Sebastião de Carvalho*

[*Pombal*] already attributed to the knowledge of economic issues in the formation of the 'man of State' or 'cabinet minister', that he, since that time, aspired to become". Barreto (1986: 171- 177) presents a list of 96 of the 565 titles that made up the London collection of *Pombal*, a list that suggests that he was one of the first people in Portugal to have written knowledge of accounting books that explained double-entry bookkeeping (Gonçalves, Lira & Marques, 2013:154). In this particular, Oliveira (2013: 67) says that "undoubtedly, the Marquis of *Pombal* knew how to analyze accounts prepared by double-entry bookkeeping and to draw conclusions about them in order to ask the right questions".

In a letter sent from London to *Cardeal da Mota* (main advisor to King D. João V), *Pombal* suggested the creation of a *Companhia Oriental da Índia* (Eastern India Portuguese Company) (see *Pombal*, 1742: § 4). He also reports that his interest in monopolies led him to attend conferences on the subject in which he had "great professors of the art of commerce" (*Pombal*, 1742: § 37). In addition, John Cleland, an experienced employee of the English East India Company, was willing to help him implement his idea (Rodrigues & Craig, 2004: 330; 2005: 23). Although Cleland came to be at *Cardeal da Mota*'s house in Lisbon to discuss this company's project, it did not progress due to the illness of *D. João V* (Rodrigues & Craig, 2004:338-339; 2005: 28). The Portuguese aristocrats did not welcome the institution of commercial companies, which is why *Pombal* was sent to his second diplomatic mission, this time in the city of Vienna (1745-1749) (Macedo, 1979: 127). *Pombal* was thus withdrawn involuntarily from the circle of power in Portugal.

One year after the return of *Pombal* to Lisbon from his legation in Austria, *D. José I* was enthroned king of Portugal (in 1750), as a result of the death of his father, *D. João V*. It is in this context that *Pombal* assumes a prominent position that allowed him to interfere in the destinies of the kingdom, when he occupied the post of Minister of War and Foreign Affairs, representing "clearly the intention to break with the pre-existing situation" (Monteiro, 2006: 55). Later, on May 5, 1756 (*Torre do Tombo National Archives, Ministry of the Kingdom, Decrees, Pack 2, Document 33*), *Pombal* was appointed as Chief Minister (as Minister of the Internal Kingdom Affairs), the most important of the Portuguese monarchy.

One of *Pombal*'s measures as a ruler was the creation of monopoly trading

companies whose objective was to contribute to the nationalization of Portuguese trade. In this order of ideas, the first monopolistic company under the responsibility of Marquis of *Pombal*, CGGPM, emerged in 1755. For its foundation contributed *Francisco Xavier de Mendonça Furtado*, *Pombal's* brother, who in 1751 was appointed by *D. José I* governor of *Pará* and *Maranhão* (Serrão, 1996: 20, 48), two regions in colonial Brazil. *Francisco Xavier* held this post in order to expel the Jesuits from this region, given the importance they had acquired over the Indians by granting them comforts that they had not known until then (Correia, 1930: 104).

Francisco Xavier believed in the advantages of using African labour to the detriment of the indigenous and began to imagine ways to introduce it into the field for which he was responsible (Monteiro, 2006: 73). Thus, according to Marcos (1997: 385), the Brazilian governor sent a letter to his brother dated January 18, 1754 in which he suggested the establishment of a General Trade Company for the introduction of black slaves in that area. According to the same author, an anonymous manuscript arrived in Portugal with an initial version of the company's by-laws; however, the final version of the CGGPM's by-laws was written by *Pombal* and an important Lisbon merchant, *José Francisco da Cruz* (Marcos, 1997: 382-383, 386-392).

Table 2 shows the six companies established in the Pombaline period in order to identify when and how they were established and, in addition, describes the founding legislation associated with each of them.

Table 2 – Companies established in the reign of *D. José I* (1750-1777).

#	Starting year	Settlement year	Designation	Nature of the firm	Comments	Sources
1	1753	1760	<i>Companhia de Comércio da Ásia</i> Asian Trade Company	Commercial	It was not a company in its entirety. Through several decrees, <i>Feliciano Velho Oldemberg</i> was allowed to send several ships to the East. In this sense, the number of trips and the destination was previously established. This also included its social capital divided by shares, with the sharing of profits and the final settlement being the	Marcos (1997: 262-266); Miranda (2007).

#	Starting year	Settlement year	Designation	Nature of the firm	Comments	Sources
					responsibility of its director. It is important to underline that his institution was not created by <i>Pombal</i> .	
2	1755	1778	<i>Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão (CGGPM)</i> Grão-Pará and Maranhão General Trading Company	Commercial	Established by charter of June 5, 1755, to which <i>Francisco Xavier de Mendonça</i> , brother of Marquis of <i>Pombal</i> , contributed a lot. Its private by-laws date from February 16, 1760. The monopoly ended in 1778, but the firm continued to function as a private freight company.	Macedo (1979: 128-129); Serrão (1987: 130-131); Particular by-laws of CGGPM.
3	1756	Present day (with the name <i>Real Companhia Velha</i>)	<i>Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (CGAVAD)</i> Agriculture of Alto Douro Vineyards General Trading Company	Commercial	Established by royal license of September 10, at the request of northern businessmen in order to protect the production and marketing of <i>Porto</i> wine. The private by-laws were promulgated on February 10, 1761. Among its proponents, the figure of <i>Pombal</i> stands out.	Serrão (1987: 132-134); Particular by-laws of CGAVAD.
4	1757	1835	<i>Real Fábrica das Sedas</i> Royal Silks Factory	Industrial	The Silks Factory Company gave way to the Royal Silks Factory, through the process of nationalization of this organism. Its by-laws and its economic directory were approved on August 6, 1757.	Public and Particular by-laws of Royal Silks Factory.
5	1759	1780	<i>Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba (CGPP)</i> Pernambuco and Paraíba General Trading Company	Commercial	Due to the request of several merchants, this company arises to trade with <i>Pernambuco</i> and <i>Paraíba</i> , through the charter of August 13, 1759. The private by-laws of this company date from January 7, 1760. <i>Pombal</i> was one of its proponents. Extinguished in 1780 as a monopoly firm, it continued its activity in free trade.	Serrão, (1987: 131-132); Particular by-laws of CGPP.
6	1766	1768	<i>Companhia de Comércio dos Mujaos e dos Macuas</i> Mujaos and Macuas Trade Company also known as	Commercial	Unlike the three general companies, access to this company's share capital was restricted to residents of certain geographic areas, such as Mozambique. The by-laws of this company did not contemplate the transfer of shares, except for two circumstances: the abandonment of residence	Marcos (1997: 266-273).

#	Starting year	Settlement year	Designation	Nature of the firm	Comments	Sources
			<i>Companhia de Moçambique</i> Mozambique Company		in Mozambique and the death of its holder.	
7	1773	1835	<i>Companhia Geral das Reais Pescarias do Reino do Algarve</i> General Company of the Royal Fisheries of the Kingdom of the Algarve	Commercial	To combat the degraded state of fishing in the <i>Algarve</i> , <i>Pombal</i> established this company by a charter of January 15, 1773, which is also a joint-stock company, like the other companies established in the Pombaline period. This company did not have a supplier like the general Pombaline companies, but four directors. Extinguished in 1835 as a monopoly society, it continued its activity in free trade for more than 100 years.	Gonçalves (2017: 41, 97).

The main Pombaline companies (CGGPM, CGAVAD and CGPP) had two documents that governed their operation: the general or public by-laws and the private by-laws or economic directory. The private by-laws of these three firms were designed by Pombal (Oliveira, 2013).

Marcos (1997: 379) states that general by-laws were of public knowledge, as they were printed. Differently, private by-laws were secret (Marcos, 1997: 379) and only known to the administrative and executing body of each company: the Board of Directors (Sousa, 2006: 76).

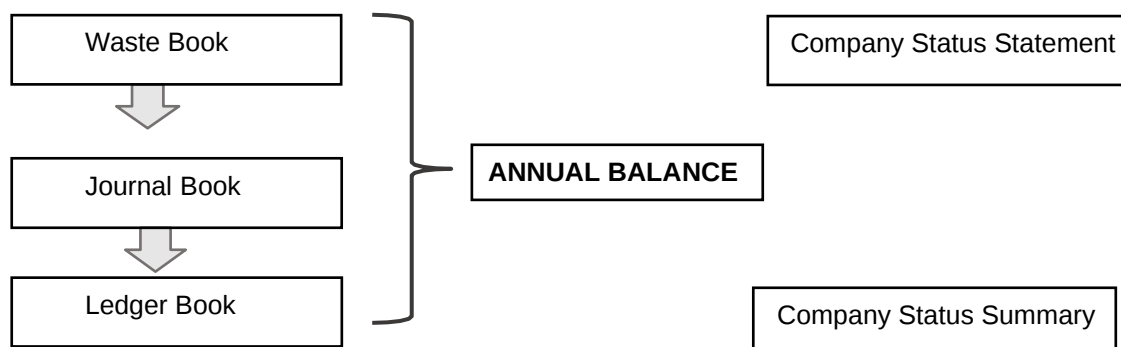
4. Elements for understanding the accounting of Pombaline companies

The companies that Pombal helped to create had several characteristics similar to each other: they were all born from royal will that confirmed them through a charter (they were chartered companies); they were joint-stock companies; subscriptions were open to the general public; and shares were freely transferable (Oliveira, 2013).

The guidelines for the accounting were set out in their private by-laws. For this reason, only the members of the Board of Directors and those directly related to the Accounting Department (private by-laws - § 59 of the CGCPM, § 59 of the CGAVAD and § 44 of the CGPP) were aware of them. Amongst the deputies of the Board, one was appointed as inspector of the Accounting Department, with the function of examining all records and accounts, and should visit the Accounting Department at least twice a week (private by-laws - §§ 22 of CGGPM and CGPP). Regarding this aspect, CGAVAD was more demanding, as it appointed two deputies to this function for a period of two months, and these elements must visit the accounting office every day (both in the morning and in the afternoon, taking the necessary time to resolve the business) (private by-laws - § 30 of the CGAVAD). The role of inspector of Accounting was extremely important in the corporate life of the companies, because a delay in the accounts would prevent the sharing of profits which, according to the aforementioned paragraphs, would corresponded to a loss of credit for the company and its Board.

The companies' accounting consisted of several accounting books, following the stipulated by Luca Pacioli (1446-7/1517) in his work *De Computis et Scripturis* (1494) (Oliveira, 2008: 105; Oliveira, 2013: 85). Thus, the referred system was composed of three main books: the waste book, the journal book and the ledger book. In addition to these, several auxiliary books suitable for the operation area of each of the companies were contemplated (private by-laws - § 30 of CGGPM, § 36 of CGAVAD and § 30 of CGPP). This process resulted in the company's annual balance sheet, the company's status statement and its summary, as shown in figure 1.

Figure 1 – The accounting system of Pombaline companies.



The connection between the journal book and the ledger book was established by indicating the number of folios. Each account posted in the journal included the folio number of the ledger book in which the same entry could be found. In its turn, in the ledger book, the left page recorded the *deve* (debit) and the right page the *há-de haver* (credit). Within the ledgerbook itself, the referral system was used by means of the folio number, that is, each entry of the ledger book was associated with the folio number where its counterpart was found. The provision provides that the bookkeeping method used by the Pombaline companies was double-entry bookkeeping (private by-laws - § 29 of CGGPM, § 44 of CGAVAD and § 29 of CGPP; see also Gonçalves, 2019: 118-120).

The use of this accounting method had several advantages. Firstly, it was possible to examine and know the state of each company's negotiations on a daily basis and, in addition, it facilitated the extraction of the states of the company's accounts that should be analysed every month at the Board of Directors (private by-laws - § 29 CGGPM, § 44 of CGAVAD and § 29 of CGPP). This method also facilitated monthly access to the summary of the debit and credit of the register box (the cash account) which should be countersigned by the president, the deputies and the safe deposit box, and should be kept in the same (private by-laws - § 26 of the CGGPM, § 41 of CGAVAD and § 26 of the CGPP). Finally, it also allowed access to the companies' annual balance sheet in a simple way.

The balance sheet corresponded to the product of the accounting system under discussion and fulfilled three essential functions. Firstly, it was based on this document that the rendering of accounts became effective when the composition of the Board of Directors was changed; second, through this it was possible to establish the amount of dividends to be distributed by the shareholders (private by-laws - § 28 of the CGGPM, § 43 of the CGAVAD and § 28 of the CGPP); and, finally, it allowed the calculation of the official share price of each company (Marcos, 1997: 740). In addition, the law of August 30, 1768 established severe fines for those who acquired shares below their nominal value (Correia, 1930: 164).

As in Portugal double-entry bookkeeping was little known at the time of the establishment of these companies, their first bookkeepers were of foreign origin: the one from CGGPM was *João Baptista Dourneau*, of French nationality

(Oliveira, 2009: 364); that of CGAVAD was the German *João Frederico de Hecquenbergh* (Sousa, 2006: 78; Oliveira, 2009:364); and that of CGPP was *Domingos Roche Macragh*, of Irish origin (Gonçalves, 2017: 106). Along this path, as Sousa (2006: 78) mentions, *João Frederico de Hecquenbergh* even

went to Lisbon in order to be instructed in the *Grão-Pará* and *Maranhão* General Trading Company regarding the method of recording the accounts of the previous Board and thus be able to provide shareholders with a statement of the Company's by-laws, a book then created for that purpose, and that was in the accountancy available to them.

The company status statement provided an extensive account of the debit and credit of each of the companies, showing the details of each of these items accompanied by their numerical translation, and also contained justifications for the amounts entered in the balance sheet (Marcos, 1997: 603). Consequently, it was in this accounting piece that “the sum of its capital, profits and difference between accounts payable and receivable when those were higher than these and “credit”, that is, the value of set of company assets that equated that greatness” (Oliveira, 2013: 82). From the provisions, it is concluded that it represented the “extended disclosure of the data contained in the balance sheet” (Marcos, 1997: 604).

From the status statement was prepared the status summary of the companies, which included the debit and credit without the concern of explanatory notes as is normal for a synthesis (Oliveira, 2013: 84). Marcos (1997: 604-606) states that this document was especially important for shareholders, as it was through it that the official price of each share was reached, which was calculated, according to Rodrigues, Ricardino and Martins (2009: 421), through the sum of capital and retained earnings divided by the number of shares. This calculation would be preponderant for two reasons: for the shareholders to decide whether or not to remain in the company, as they were given the chance to transfer their shares and, on the other hand, the companies' policies being equivalent to money (from 1766) (Marcos: 1997: 629-643),

5. The essentials about corporate governance rules of Pombaline chartered trading companies

According to the Organization for Economic Cooperation and Development (2015: 7), corporate governance aims to “help build an environment of trust, transparency and accountability necessary for fostering long-term investment, financial stability and business integrity, thereby supporting stronger growth and more inclusive societies”.

Interestingly, in this context, already in the 17th and 18th centuries nations were struggling with these themes, with the emergence of royal companies created, in the first instance, in Holland, England and France (Marcos, 1997: 49-50). As Marcos (1997: 52) shows, two historical models of corporate governance related to this type of companies have been developed: the British and the Continental, the latter with Dutch and French roots.

Table 3 confronts the two government models mentioned through the analysis of seven variables that characterized them.

Table 3 – British government model *versus* continental government model.

Variable	British model	Continental model
Institution of companies	They were the result of private initiative.	At this point, Holland followed the models of the British model. It was in France that the royal commitment to the establishment of companies emerged.
Company government	Sovereignty was based on the General Assembly of partners. It was the same way that the administrators were elected.	The government was a collegiate body. Each of its members had to have a minimal participation. Partners could not influence the fate of the company.
Who could be a shareholder	Merchants and aristocrats.	Anyone who wanted.
Right to vote	Each partner was entitled to one vote, regardless of their amount of interest, in this sense all partners were equal.	Not initially, but as time went by, this model became more democratic so that shareholders were given the opportunity to participate in the elections of the political body.
Accountability	Yes, all members were allowed to inspect the books.	Yes, but the directors tried to avoid it by defending the need for a duty of secrecy.
Profit sharing	Yes, all partners were entitled to periodic profit sharing.	Directors determined when they occurred.
State Dependency	Relative independence from the State.	When the Dutch East India Company was established, its administrators were appointed by the prince and swore an oath to him.

Source: Adapted from Marcos (1997: 49-83).

The theme of corporate governance is not recent. As stated by Rodrigues *et al.* (2009: 405), this “is a new term for an old concept”. As will be clear from the analysis of the general and particular by-laws of the three monopolistic commercial companies, these were strongly influenced by the continental model of government. It is clear that *Pombal* was inspired by what was stipulated in the Dutch and French companies (with respect to the latter, especially those instituted by *Jean-Baptiste Colbert*³).

The work continues with the analysis of the issues related to the corporate governance of the three general Pombaline companies.

5.1 The political body: composition and conditions of access

The political body of the companies was composed by a Board of Directors and, in the case of the CGPP, two directions were also integrated. The Board of Directors of the three companies contemplated the same composition, namely: president, vice-president, deputies, secretary and councillors, changing in the number of deputies and councillors (general by-laws - §§ 1, 3 of CGGPM and CGAVAD and §§ 1, 6 of the CGPP). The two CGPP directorates, one in *Porto* and the other in *Pernambuco*, were composed of an intendant, a vice-intendant (appointed from among the deputies) and six deputies (general by-laws - §§ 1, 6 of the CGPP). These directions were under the jurisdiction of the CGPP Board, which issued orders to both directions, and in cases of greater importance the boards should consult the Board (general by-laws - § 1 of the CGPP).

In order to incorporate the political body, as president, steward and deputy, candidates had to fulfil several conditions, namely: (1) being a natural or naturalized vassal of *D. José I*; (2) be a resident in the respective company's operating area; and (3) have at least 10,000 *cruzados* of interest in the company (general by-laws, §§ 2 of CGGPM and CGAVAD and § 3 of CGPP). These

³ Some of the provisions related to the governance of *Jean Baptiste-Colbert's* companies in line with the provisions of the by-laws of the Pombaline companies are: (1) the need to have a certain number of shares in order to have the right to vote in the elections of the Board and be able to be proposed for director; and (2) the election of directors must be held by the plurality of votes (Marcos, 1997: 104-108).

conditions were transversal to the three companies. CGGPM added the requirement to be a merchant and expanded the range of possible candidates to residents of the entire court.

5.2 The rights and duties of the political body

The president and deputies were paid based on the calculation of a percentage of commission on the companies' shipments, their fleets and sales, that is, they were paid according to a variable remuneration (general by-laws - § 25 of the CGGPM, § 18 of the CGAVAD and § 29 of the CGPP). According to Marcos (1997: 772-775), this type of remuneration was intended to guarantee the interest of the political body in pursuing the companies' objectives. It should be pointed that this orientation is also in accordance with the modern theory of the agency (Jensen & Meckling, 1976) in which the remuneration is one of the mechanisms that allows the alignment of the interests of the board of directors, as agents, with the shareholders, as principals.

The president and the deputies should attend the sessions of the company's Board, which were held twice a week, with the possibility, if the need so indicated, of extraordinary sessions (private by-laws - §§ 7 of CGGPM, CGAVAD and CGPP). The deputies were not allowed to miss the Board meetings, but if they did, there was the possibility of being warned by the president or the monarch (private by-laws - §§ 4, 6 of CGGPM, CGAVAD and CGPP). As for the president's absences, it was considered that his responsibilities for the smooth running of the company did not show reasons for warning; however, if there were any, the monarch should provide as he sees fit (private by-laws - §§ 5 of CGGPM, CGAVAD and CGPP).

In the private by-laws, the members of the Board of Directors of each company contained a code of conduct to be followed during the sessions, which included maintaining composure, decorum and order (private by-laws - §§ 9 of CGGPM, CGAVAD and CGPP). It was also not allowed to do business in the company to satisfy personal interests (private by-laws - §§ 31-33 CGGPM, §§ 46-47 from CGAVAD and §§ 31-32 from CGPP). Among their responsibilities also lay that of granting shareholders access to accounting books. As Rodrigues, *et al.* (2009: 421) refer, access to books was not a right of shareholders, but a duty of the

political body.

It should be remembered that, to belong to the political body, the members of the Board must fulfil certain conditions. In this sense, the private articles of association established that if any of these members transferred an amount of their fraction of the share capital that would put them in possession of less than 10 shares, in the fund of the Company, they could not continue to occupy their position in the government of the same (private by-laws - § 35 of the CGGPM, § 50 of the CGAVAD and § 34 of the CGPP), that is, it could not have a value lower than 400\$000 *réis* (four hundred thousand *réis*, see in this regard Gonçalves *et al.*, 2013: 173). As Olival (1999: 77) points out, this value was not as insignificant as that. As an example, the annual salary of a novice graduate bookkeeper in 1770 at the Royal Silks Factory was 100\$000 (one hundred thousand *réis*) (National Archives of *Torre do Tombo*, Royal Silks Factory and Associated Factories, Book 384, sheet 95r).⁴

5.3 The election of the political body and the length of its term

The first appointment to the positions of the Board was made by *D. José I* for a period of three years (general by-laws - §§ 3, 55 of the CGGPM, §§ 3, 53 of the CGAVD and §§ 6, 63 of the CGPP). At the end of the three-year term, the mandates were annual at CGGPM, biannual at CGAVAD and could not exceed two years at CGPP (general by-laws - §§ 3 of CGGPM and CGAVD and § 6 of CGPP). The members of the political body could be re-elected if they obtained two parts of the votes (general by-laws - § 5 of the CGGPM and § 6 of the CGPP) or two thirds of the votes (general by-laws - § 4 of the CGAVAD), at least.

The election of the president, deputies and councillors was carried out by the plurality of votes and the shareholders with the minimum value of 5,000 *cruzados* (5 shares) of interest in the company could exercise the right to vote, in the case of CGGPM and CGPP (general by-laws) - § 3 of the CGGPM and § 5 of the CGPP). In CGAVAD the amount needed to have access to vote was 3,000

⁴ The name of this bookkeeper was Henrique Francisco de Andrade (National Archives of *Torre do Tombo*, Royal Silks Factory and Associated Factories, Book 384, sheet 95r), an accounting student graduated from the Lisbon School of Commerce in 1770 (Gonçalves, 2017: 106).

cruzados (3 shares) (general by-laws - § 3 CGAVAD). Whoever did not reach the said amount could join with other shareholders until the amount indicated, in order to complete a vote (general by-laws - §§ 3, 48 of the CGGPM, § 3 of the CGAVAD and §§ 5, 53 CGPP). At the time of the election of the CGPP directors, each deputy resident in *Porto* and *Pernambuco* should propose two people for each position (of steward and deputy), the choice being made by the company's Board in Lisbon (general by-laws - § 5 of the CGPP).

The private by-laws of the companies expanded the provisions of the public by-laws regarding the theme of the elections, namely, regarding the publication of people qualified for election and the procedures to be adopted both on the day of the election and on the day of the inauguration (private by-laws - §§ 37-43 of the CGGPM, §§ 52-58 of the CGAVAD and §§ 38-42 of the CGPP). It should be noted that the supervision of the elections was under the responsibility of the ombudsman who ceased to function under the eyes of two magistrates, the conservative judge and the fiscal prosecutor of each company, which was also mandatory in the inauguration of the new social members (Marcos, 1997: 704, 713).

All companies had a conservative judge (general by-laws - §§ 7, 44 of the CGGPM, §§ 7, 42 of the CGAVAD and §§ 8-9, 49 of the CGPP), as well as a tax attorney (general by-laws - §§ 7 of CGGPM and CGAVAD and § 8 of CGPP). As for the first, the companies have their own court chaired by the conservative judge, appointed by the Board and confirmed by the monarch. CGPP had two courts in addition to Lisbon, one in *Porto* and the other in *Pernambuco*. Each of these courts had a conservative judge, and these judges were paid as if they worked for the Royal Armada. No member of the political body could be arrested while serving in office by order of a court, tug of war or minister of justice for a civil case or crime (unless caught in *flagrante delicto*) without an order from the conservative judge (general by-laws - § 46 CGGPM, § 43 of the CGAVAD and § 51 of the CGPP). As for the procurator fiscal, according to Rodrigues and Sangster (2012: 1150), he served as a tax attorney.

5.4 Share equity

The value of each share of the companies amounted to 400\$000 *réis* (one thousand *cruzados*) Both CGGPM and CGAVAD had a share capital of 1 million and 200 thousand *cruzados*, which corresponded to 1,200 shares (general by-laws - § 48 of CGGPM and §§ 10, 44 of CGAVAD). As for CGPP, its social fund represented the largest amount of the three companies under discussion with a value of 3 million and 400 thousand *cruzados*, that is, 3,400 shares (general by-laws - § 53 of the CGPP).

The share capital of the Pombaline companies was mostly composed of shares subscribed by private capital. An exception to the foregoing was *D. José I*. In 1757, through *Pedro António Virgolino*, crown jeweler, he acquired 80 shares of CGGPM, becoming its largest original shareholder (Dias, 1968: 49; Olival, 1999: 76). But this was not the monarch's only contribution. It also highlights the example of the delivery by the monarch to CGGPM of two warships, as shown in paragraph 14 of its general by-laws. Also, the main minister of *D. José I*, the Marquis of *Pombal* contributed to the social fund of the first Pombaline company (Olival, 1999: 77) through the acquisition of six shares, in 1757, which gave him the right to one vote in the Board elections (Gonçalves, 2013: 681). His wife, *Leonor de Daun*, similarly showed interest in this investment when she acquired 12 titles from this company (Marcos, 1997: 551-555). On the other hand, a friend of *Pombal*, *José Francisco da Cruz*, one of those responsible for drafting the CGGPM by-laws, was noted in the investment of these consortia, as previously mentioned. According to Gonçalves (2013: 680), *José Francisco da Cruz* was a shareholder in the three companies under analysis and, in addition, a founding partner of CGGPM and CGAVAD. In addition to his contribution as a partner, *Cruz* also held the position of president at the CGGPM Board in January 1760 (Marcos: 1997, 708-709).

One aspect that deserves to be highlighted is the possibility that two of these companies offered for the realization of capital: cash contributions. CGPP offered its investors the possibility of entering the social fund through the delivery of ships that were necessary for the pursuit of its commercial activity. In this way, excessive inflows in kind resulted in a lack of liquidity for the said company (Marcos, 1997: 451). Unlike CGPP, CGAVAD, which also provided the

opportunity for cash contributions, set a limit of 50%, the remainder of which would have to be paid in cash (general by-laws - § 10 of CGAVAD).

5.5 Mechanisms for attracting capital and the privileges granted to shareholders

The act of instituting companies presented a fundamental challenge for the pursuit of its activity: the constitution of share capital. In this way, several mechanisms were established to facilitate its implementation. One of the measures contemplated the granting of credit to those who, due to lack of capital, did not have the opportunity to invest. This was the case of CGAVAD, which established in its general by-laws a loan to needy farmers, which could not exceed 3% of annual interest (general by-laws - §11 of CGAVAD). Another innovative measure for the subscription of Pombaline shares was the advance of profits by CGGPM, since the first dividends would only be paid three years after the beginning of its commercial activity (Marcos, 1997: 474-476). The three companies also allowed the delivery of only half of the amount necessary to obtain the number of desired shares, with the remainder remaining to be satisfied in a later period (general by-laws - § 49 CGGPM, § 45 of CGAVAD and § 56 of CGPP). In order to encourage investment in CGGPM, investors who invested in it with a minimum amount of 10.000 *cruzados* were awarded the nobility forums (general by-laws - § 39 of CGGPM). Years later, the Board of Directors of the aforementioned company asked the monarch to extend the social privileges offered, so that the holders of at least 10 of the original shares came to be covered by the automatic dispensation of mechanics (Olival, 1999: 76).⁵ These measures would be extended to the three companies under analysis, showing that:

investment in the [s] Company [s] would, however, have added financial

⁵ In Portuguese Old Regime (< 1820) the highest social recognition given by the State was the *Habilitação da Ordem de Cristo* (Order of Christ Recognition). The process was very demanding, expensive, time consuming and, above all, the candidates would have to prove, using several eyewitnesses, that their ancestors did not perform manual professions (that is, mechanical professions), such as carpenters, shoemakers, masons, etc., which, at that time, were considered by society to be dishonourable and improper of the Order of Christ. This meant that, as a rule, only aristocrats were able to qualify for the Order of Christ. *Pombal*, with the automatic dispensation of *mecânicas* (mechanics, that is, the process of checking the professional background of the candidates' ancestors) for shareholders holding 10 shares, enabled the social recognition of many businessmen who, without this condition, would never be able to obtain the Order of Christ, given that they were descended from parents and grandparents of very precarious social conditions.

advantages, in addition to ample social and legal privileges, such as the private forum in civil cases and crimes, also enshrined in the [...] permit of 10 February 1757 - the same that ensured the dispensation of mechanics to those who invested at least 10 shares of the founders, that is, at least 4 *contos de réis* (4:000\$000) (Olival, 1999: 77).

As the same author says, “when the *Pernambuco* Company was established, the entire social attraction device around the mechanics dispensation was already properly assembled” (Olival, 1999: 79). Proof of this is found in paragraph 43 of the general by-laws of the CGPP, which already contemplated the automatic mechanical dispensation to the purchasers of at least 10 original shares. This reason would certainly have encouraged the legislator to set the CGPP amount in the highest of the three Pombaline companies, as previously mentioned.

5.6 The rights and duties of shareholders

Under the conditions already discussed, shareholders were entitled to be elected to the political body of the companies, as well as to participate in their elections (general by-laws - §§2, 3 of CGGPM and CGAVAD and §§ 3, 5 of CGPP). In addition, they had the right to transfer and donate their shares (whether alive or by death) and to sell them for whatever amount they wished, subject to royal approval (general by-laws - §§ 50-51 of the CGGPM, §§ 46 -47 from CGAVAD and §§ 57-58 from CGPP). They could also receive the return of their shares and interests if the company changed its commercial government or did not grant the privileges provided in its general by-laws (general by-laws - § 51 of the CGGPM, § 47 of the CGAVAD and § 58 of the CGPP). As is clear, they also had the right to receive dividends. Only CGPP shareholders were given the opportunity to interfere in the company's governance, either orally or in writing, with the aim of adding or amending certain provisions that would contribute to a better governance and usefulness of the company (general by-laws - § 59 of the CGPP).

In return, investors could not withdraw money from their shares from the company during the period for which their privilege was in effect, which in the three cases under discussion was 20 years with the possibility of being extended for 10 years (general by-laws - § 51 CGGPM, § 47 of the CGAVAD and § 58 of the CGPP).

5.7 The distribution of dividends

At this point, CGGPM and CGAVAD were in agreement. They established that the company's interests were divided for the first time in July of the third year, which would occur after the departure of the company's first fleet. Thereafter the distribution was annual based on the *pro rata* calculation (general by-laws - § 52 of the CGGPM and § 48 of the CGAVAD). For its part, CGPP established the payment of an interest of 5% per year until the first profit sharing, which would take place three years after the first fleet left, with the amount of interest paid being deducted from the interest to be paid to the partners. Thereafter, interests were paid every two years in the same way (general by-laws - § 60 of the CGPP).

The distribution of dividends was decided on the company's Board orally, in the presence of the conservative judge and the tax attorney. For distributions over 300 thousand *réis*, a royal consultation was required (general by-laws - §§ 7 of CGGPM and CGAVAD and § 10 of CGPP).

5.8 Accountability and auditing

The companies produced a balance sheet annually, as required by public by-laws, as it is necessary for the transfer of the table and for the sharing of profits (private by-laws - § 28 of the CGGPM, § 43 of the CGAVAD and § 28 of the CGPP). Note that the elections at CGAVAD and CGPP were biannual, despite that, their by-laws stipulated annual balance sheets. Let's see how accountability was processed. When the term ends, outgoing deputies should do report to the future members (general by-laws, §§ 4 of the CGGPM and CGPP). In the CGAVAD, it was up to the new elected to approve or disapprove the accounts of their predecessors (general by-laws - § 4 of the CGAVAD).

Regarding the audit, the examination of the accounts was the responsibility of a deputy of the Board, at CGCPM and CGPP (private by-laws - §§ 22 of CGGPM and CGPP). In CGAVAD, this function was held by two deputies during the two-month period (private by-laws, §§ 30 of CGAVAD).

As it was believed that transparency was the enemy of business, there were no general shareholders' meetings.

6. Conclusion

The Pombaline companies were part of the economic work prepared by the most important Minister of *D. José I, Pombal*, who aimed to match Portugal with the other European powers. It is believed that he was successful in the task that was proposed, and proof of this is the fact that one of the companies he established has survived until today, CGAVAD (with the name *Real Companhia Velha*) (Sousa & Pereira, 2008: 56-57).

In order to support the discussed companies, the crown interfered in their corporate life through the discreet investment of *D. José I*, the granting of privileges and monopolies and the offering of high-value goods in the initial stage of his institution.

It can be concluded that the accounting in the analysed companies followed the same patterns, that is, all Pombaline companies used double entry bookkeeping and included three accounting books, the waste book, the journal book and the ledger book, which resulted in the balance sheet, the company status statement and the respective summary. Through this summary, it was possible for the shareholder to decide whether to remain in the company or to sell its shares. In addition, it allowed the use of shares as payment currency.

As for corporate governance, Pombaline companies adopted the model of continental government. They had their social capital divided into shares. At this point, some nuances differentiated the three companies, namely: regarding the composition of the Board of Directors, CGPP being the one with the most complex composition when contemplating two accessory directions; as for the conditions to integrate the political body, all companies had admission requirements, however, CGGPM demanded an additional condition, that of being a merchant and widening the range of possible candidates to residents of the entire court; as for the amount of share capital, CGPP had the highest amount; as for cash contributions, CGGPM was the only one that prohibited this hypothesis from its shareholders, however, CGAVAD safeguarded itself by establishing the maximum limit of these contributions at 50%, whereas CGPP identified liquidity problems for not having set a limit to this type of contributions to the company social fund.

In order to attract investors, the companies established several mechanisms, such as the realization of part of the shares subscribed at a later time, the advance of profits to shareholders and the granting of loans to those who, due to the lack of capital, were unable to invest. The partners were surrounded by pleasant rights only by being asked in return not to withdraw their funds from the company for as long as it was in operation.

This article agrees with the idea that “the desire to document changes in accounting and to explain such changes, identifying their causes, has been, for many decades, one of the main motivations for research in accounting history” (Gomes & Rodrigues, 2009: 212). In addition, it intended to contribute to the satisfaction of the challenge launched by Rodrigues and Sangster (2012: 1159): to explore the Pombaline companies in order to identify their similarities and dissimilarities. In addition, the study intended to contribute to the dissemination of knowledge about Pombaline companies because, interestingly, these entities separated from today by two centuries contained provisions similar to those found today in publicly traded companies in Portugal.

In closing, it is suggested to continue the elaboration of comparative studies that regard the Pombaline institutions. As an example, it would be interesting, in the future, to integrate the Royal Silks Factory in this study in order to explore the similarities and differences between this institution reformulated by *Pombal* and the companies established by him.

Primary handwritten sources

Arquivo Histórico do Tribunal de Contas [Historical Archives of the Court of Accounts] – Lisbon, Portugal. **Alvará Real de 6 de agosto de 1757** – *Regimento para o governo interior e secretíssimo da Real Fábrica das Sedas e seus armazéns de dentro e de fora*. Cartórios avulsos, box 83, sheets 1r-10v.

Arquivo Nacional da Torre do Tombo [Portuguese National Archives of Torre do Tombo] – Lisbon, Portugal. **Alvará Real de 6 de agosto de 1757**. *Estatutos da Real Fábrica das Sedas, estabelecida no subúrbio do Rato*. Royal Silks Factory and Associated Factories, Book 384, sheets 1r-5v.

Arquivo Nacional da Torre do Tombo [Portuguese National Archives of Torre do Tombo] – Lisbon, Portugal. **Alvará Real de 16 de fevereiro de 1760**. *Estatutos particulares ou diretório económico para o governo interior da Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão*. Feitos Findos, Conservatória da Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão, box 67.

Arquivo Nacional da Torre do Tombo [Portuguese National Archives of Torre do Tombo]

– Lisbon, Portugal. *Nomeação de Sebastião José de Carvalho e Melo como Secretário de Estado dos Negócios do Reino*. Ministry of the Kingdom, Decrees, Pack 2, Document33.

Arquivo Nacional da Torre do Tombo [Portuguese National Archives of Torre do Tombo] – Lisbon, Portugal. Royal Silks Factory and Associated Factories, Book 384, sheet 95r [September, 19 – 1770].

Biblioteca Nacional de Portugal [National Library of Portugal] – Lisbon, Portugal. Coleção Pombalina (PBA), Códice 657, fólios 61-92 (Letter to Cardeal da Mota as of February 19, 1742 – 63 paragraphs).

Biblioteca Britânica [British Library] – London, United Kingdom. **Alvará Real de 7 de janeiro de 1760** – *Estatutos particulares ou Directório Económico para o Governo Interior da Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba ordenado por Sua Majestade*. 710.k.3.(8.).

Primary printed sources

Alvará Real de 7 de junho de 1755 – *Estatutos da Companhia Geral do Grão-Pará e Maranhão* (data da aprovação régia dos Estatutos). In Coleção de Legislação Portuguesa desde a última compilação das Ordenações redigida pelo Desembargador António Delgado da Silva. Legislação de 1750 a 1762. Lisboa: Tipografia Maigrense. Ano 1830(pp. 376-391).

Alvará Real de 10 de novembro de 1756 – *Estatutos da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro* (data da aprovação régia dos Estatutos). In Coleção de Legislação Portuguesa desde a última compilação das Ordenações redigida pelo Desembargador António Delgado da Silva. Legislação de 1750 a 1762. Lisboa: Tipografia Maigrense. Ano 1830 (pp. 426-442).

Alvará Real de 13 de agosto de 1759 – *Estatutos da Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba* (data da aprovação régia dos Estatutos). In Coleção de Legislação Portuguesa desde a última compilação das Ordenações redigida pelo Desembargador António Delgado da Silva. Legislação de 1750 a 1762. Lisboa: Tipografia Maigrense. Ano 1830(pp. 695-713).

Alvará Real de 10 fevereiro de 1761 – *Biblioteca Nacional de Portugal* [National Library of Portugal] – Lisbon, Portugal. *Estatutos particulares ou Directório Económico para o Governo Interior da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro*. Porto, 1824, reimp. na Typ. da Viuva Alvarez Ribeiro e Filhos.

References

Azevedo, J. L. (1922). *O Marquês de Pombal e a sua Época* (2.^a ed.) Lisboa: Seara Nova.

Barreto, J. (1986). *Sebastião José de Carvalho e Melo – Escritos Económicos de Londres (1741-1742). Seleção, Leitura, Introdução e Notas de José Barreto*. Lisboa: Biblioteca Nacional.

Carvalho, J. M., Cochicho, J. A. C., Rodrigues, M. J. B., & Paixão, J. C. (2016). Alguns aspectos da contabilidade de manufacturas portuguesas no século XVIII: o caso da

Companhia da Fábrica das Sedas – 2.^a administração (1745-1747). *Boletim do Centro de Estudos de História da Contabilidade* 66, 1-12.

Carvalho, J. M., Rodrigues, L. L., & Craig, R. (2007). Early cost accounting practises and

- private ownership: the Silk Factory Company of Portugal, 1745-1747. *Accounting Historians Journal* 34(1), 57-89.
- Correia, F. A. (1930). *História Económica de Portugal* (vol. II). Lisboa: Tipografia da Empresa Nacional de Publicidade.
- Dias, M. N. (1968). Os accionistas e o capital social da Companhia do Grão-Pará e Maranhão (os dois momentos: o da fundação (1755-1758) e o da véspera da extinção (1776)). *Cahiers du Monde Hispanique et Luso-Brésilien (Caravelle)* 1(1), 29-52.
- Faria, A. (2006). Relevância, conteúdo e metodologia da investigação histórica em contabilidade. *Revista de Contabilidade e Comércio* 237, 185-224.
- Gomes, D., & Rodrigues, L. L. (2009). Investigação em história da contabilidade. In Major, M.J., & Vieira, R. (orgs.) (2009). *Contabilidade e Controlo de Gestão – Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 209-239). Lisboa: Escolar Editora.
- Gonçalves, M. (2013). Emergência e desenvolvimento da contabilidade por partidas dobradas. Traços gerais de um homem de negócios da praça de Lisboa: José Francisco da Cruz, tesoureiro-geral do Erário Régio português, 1761. *Revista Portuguesa de Contabilidade* 3(12), 669-696.
- Gonçalves, M. (2017). *Pequena História de uma Escola de Contabilidade – a Aula do Comércio de Lisboa. Contributo para a História da Profissão de Contabilista e da Difusão das Partidas Dobradas em Portugal*. Lisboa: Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade (APOTEC).
- Gonçalves, M. (2019). Contabilidade por partidas dobradas: história, importância e pedagogia (com especial referência à sua institucionalização em Portugal, 1755-1777). *De Computis – Revista Española de Historia de la Contabilidad* 16(2), 69-142.
- Gonçalves, M., Lira, M., & Marques, C. (2013). Finanças públicas e contabilidade por partidas dobradas: uma visita guiada pela literatura sobre as três figuras cimeiras do Erário Régio Português, 1761. *Revista Universo Contábil* 9(2), 142-173.
- Gonçalves, M. & Ribeiro, S. F. (2015). Portugal, 1759-1772: a mão visível? Instituição do sistema educativo estatal, com especial referência a Pombal e ao ensino da Contabilidade. *Revista Universo Contábil* 11(3), 169-189.
- Henriques, A. C. & Oliveira, J. M. (2018). O livro de razão dos contratadores do tabaco (1722-1724). *População e Sociedade* 20, 15-30.
- Jensen, M.C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and capital structure. *Journal of Financial Economics* 3(4), 305-360.
- Macedo, J. B. (1979). Companhias Comerciais. In Serrão, J. (dir.) (1979). *Dicionário de História de Portugal* (pp. 122-130) (vol. II). Porto: Livraria Figueirinhas.
- Macedo, J. B. (1982). *A Situação Económica no Tempo de Pombal* (2.^a ed.). Lisboa: Moraes Editores.
- Marcos, R. (1997). *As Companhias Pombalinas – Contributo para a História das Sociedades por Acções em Portugal*. Coimbra: Almedina.
- Maxwell, K. (2015). *O Marquês de Pombal – Ascensão e Queda*. Trad. do inglês por Saul Barata. Lisboa: Editora Manuscrito.
- Miranda, T. C. P. R. (2007). A “Companhia de Comércio da Ásia” de Feliciano Velho Oldemberg (1753-1760). In Araújo, A. C., Cardoso, J. L., Monteiro, N. G., Rossa, W., & Serrão, J. V. (orgs.). *O Terramoto de 1755 – Impactos Históricos* (pp. 199-224). Lisboa: Livros Horizonte.

- Monteiro, N. G. (2006). *D. José*. Lisboa: Círculo de Leitores.
- Olival, F. (1999). O Brasil, as companhias pombalinas e a nobilitação no terceiro quartel do Setecentos. *Anais da Universidade de Évora* 8/9, 73-97.
- Oliveira, I. G. (2008). A contabilidade da Real Companhia Velha no século XVIII. In Sousa, F.(ed.). *A Companhia e as Relações Económicas de Portugal com o Brasil, a Inglaterra e a Rússia* (pp. 99-121). Porto: Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade(CEPESE).
- Oliveira, I. G. (2009). A Contabilidade da Real Companhia Velha no período pombalino (1756-1777). *Jornal de Contabilidade* 392, 361-374.
- Oliveira, J. M. P. S. (2013). *A Contabilidade e o Equilíbrio de Interesses – o Caso da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (1756-1826)*. Porto: Universidade do Porto; Faculdade de Economia. Porto: Universidade do Porto; Faculdade de Economia. Tese de Doutoramento em Ciências Empresariais, área de Contabilidade.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (2015). *G20/OECD Principles of Corporate Governance*. Paris: OECD Publishing.
- Pombal (1742). *See primary handwritten sources* – Letter to Cardeal da Mota as of February 19.
- Previts, G., Parker, L. & Coffman, E. (1990). An accounting historiography: subject matter and methodology. *Abacus* 26 (2), 136-58.
- Raupp, F. M. & Beuren, I. M. (2006). Metodologia da pesquisa aplicável às Ciências Sociais. In Beuren, I. M. (org.), Longaray, A. A., Raupp, F. M., Sousa, M. A. B., Colauto, R. D., & Porton, R. A. B. (2006). *Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade – Teoria e Prática* (3.^a ed.) (pp. 76-97). São Paulo: Editora Atlas.
- Rodrigues, L. L. & Craig, R. (2004). English mercantilist influences on the foundation of the Portuguese School of Commerce. *Atlantic Economic Journal* 32(4), 329-345.
- Rodrigues, L. L. & Craig, R. (2005). Influências mercantilistas inglesas na criação da Aula do Comércio em 1759. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas* 62, 22-33.
- Rodrigues, L. L., Gomes, D. & Craig, R. (2004). Portuguese School of Commerce, 1759-1844: a reflection of the 'Enlightenment'. *Accounting History* 9(3), 53-71.
- Rodrigues, L. L., Ricardino, Á., & Martins, S. T. A. (2009). "Corporate governance regulations": a new term for an ancient concern? The case of Grão Pará and Maranhão General Trading Company in Portugal (1754). *Accounting History* 14(4), 405-435.
- Rodrigues, L. L., & Sangster, A. (2012). 'Public-private partnerships': the Portuguese General Company of Pernambuco and Paraíba. *Business History* 54(7), 1142-1165.
- Serrão, J. V. (1987). *O Marquês de Pombal – o Homem, o Diplomata e o Estadista* (2.^a ed.). Lisboa: Câmara Municipal de Lisboa.
- Serrão, J. V. (1996). *História de Portugal – O Despotismo Iluminado (1750-1807)* (5.^a ed.) (vol.VI). Lisboa: Editorial Verbo.
- Silva, M. B. N. (2006). *D. João V*. Lisboa: Círculo de Leitores.
- Silverman, D. (2001). *Interpreting Qualitative Data* (2nd ed.). London: Sage Publications.
- Sousa, F. & Pereira, C. (2008). *O Brasil, o Douro e a Real Companhia Velha (1756-1834)*.

Porto: Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade (CEPESE).

Sousa, F. (2006). *A Real Companhia Velha*. Porto: Centro de Estudos da População, Economiae Sociedade (CEPESE).

Vieira, R., Major, M. J. & Robalo, R. (2009). Investigação qualitativa em Contabilidade. In Major, M. J. & Vieira, R. (eds.) (2009). *Contabilidade e Controlo de Gestão – Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 131-163). Lisboa: Escolar Editora.

The Perception of Certified Accountants about the Government Initiatives of Tax Education in Portugal

Maria de Lurdes Silva. School of Management, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Liliana Ivone Pereira. School of Management, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Liliana Matos Pereira. School of Technical Short Cycles, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Ana Catarina Silva. School of Management, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Abstract

Objective: The objective of this work is to assess the perception of Certified Accountants about the initiatives/programs existing in Portugal for the promotion of citizenship and tax education, as well as the perception of these professionals about the contribution of these fiscal education initiatives promoted by the Portuguese government to the promotion of citizenship and tax education.

Methodology: We adopted a quantitative methodology with a sample consisting of 470 Certified Accountants in a universe of 68,642 in 2019. Descriptive and inferential statistical procedures were applied. To assess the correlations between variables, we applied Spearman's correlations.

Originality: This study is innovative in that it collects the opinion of professionals with a strong connection to taxpayers on tax education initiatives carried out by the Portuguese State. These initiatives have been very dispersed and there are no studies on the impact they had/have on taxpayers.

Results: The results reveal that Certified Accountants attribute a great importance to the initiative of the creation of the “Taxpayer’s Defender”, while the initiative “raffle of the luck invoice” is what the Certified Accountants consider as less appropriate. We also conclude that these professionals have the perception of association of their role with all the initiatives promoted by the government.

Practical implications: Considering that there are no similar studies in our country, our investigation may constitute a starting point for government entities to be able to make an assessment of measures already implemented and a reflection on necessary measures in the field of tax education and tax citizenship in our country.

Limitations: Despite the importance of these professionals for the study of the importance of tax education in our country, the overload of daily obligations they have to fulfill hinders their availability to answer questionnaires, which is a limitation to our study. Another limitation is the fact that the initiatives that have been carried out in Portugal are loose and implemented at very different time, not integrating into a tax education program, which makes it more difficult to assess their impact.

Keywords: Initiatives; Tax education; Fiscal Citizenship; Certified Accountants

1. Introdução

A educação fiscal apresenta-se como uma nova prática educativa cujo objetivo consiste em transmitir ideias, valores e atitudes favoráveis à responsabilidade fiscal e contrárias às condutas fraudulentas. Por isso, trata-se de uma prática de extrema importância para todos os cidadãos, pois ajudará a compreender a realidade fiscal, nomeadamente no que toca à função social dos impostos. É neste contexto que a educação fiscal surge como processo educativo para a construção e para o exercício da cidadania tornando-se “a ponte que liga a

administração tributária e os cidadãos e é uma ferramenta essencial para transformar a cultura tributária” (OECD/FIIAPP, 2015).

O objetivo deste trabalho é o de aferir da percepção dos Contabilistas Certificados sobre as iniciativas/programas existentes em Portugal para a promoção da cidadania e educação fiscal, assim como a percepção destes profissionais sobre o contributo dessas iniciativas de educação fiscal promovidas pelo governo português para a promoção da cidadania e educação fiscal. De entre os atores de educação e cidadania fiscal, os Contabilistas Certificados, são interlocutores privilegiados na relação entre os contribuintes e a Autoridade Tributária e Aduaneira. Daí a importância deste estudo por ouvir a sua opinião relativamente a medidas, umas mais antigas, outras mais recentes, que visam implementar uma política de cidadania e educação fiscal no nosso país.

Este trabalho inicia-se com uma revisão da literatura aos princípios de educação fiscal e exposição e detalhe de várias iniciativas de educação e cidadania fiscal que estão, ou estiveram, em vigor em Portugal. De seguida é apresentado o estudo empírico onde é apresentada a metodologia aplicada e a discussão dos resultados obtidos.

O trabalho termina com as principais conclusões, assim como as limitações sentidas e as propostas para trabalhos futuros.

2. Revisão de literatura

Faremos neste ponto uma breve abordagem aos princípios de educação fiscal e às iniciativas promovidas pelo governo português para a promoção da educação e cidadania fiscal.

2.1 Princípios de educação fiscal

A educação fiscal inclui-se na problemática da educação para a cidadania democrática e dos direitos humanos, constituindo um dos instrumentos que as administrações fiscais de quase todo o mundo fornecem à sociedade em geral, e em particular, aos professores, pais e alunos, com o propósito de envolver os mesmos num processo de transformação social, que leve à criação de uma

maior consciência fiscal e, consequentemente, a uma diminuição da fraude e da evasão fiscais (Soares, 2011).

Segundo Martins (2019) a educação fiscal permitirá aos cidadãos compreender que a evasão e a fraude fiscais podem implicar que as estruturas e os serviços do Estado se degradem, o que prejudicará fortemente os mesmos. Para Soares (2011), a educação fiscal tem como fundamento a consciencialização da sociedade acerca da estrutura e funcionamento das Administrações Públicas, assim como da função socioeconómica dos impostos, tornando-se fundamental a sensibilização dos poderes públicos portugueses para a implementação desta prática educativa, uma vez que o desenvolvimento de uma sociedade em todos os seus domínios (económico, financeiro, científico, tecnológico, jurídico, cultural, político, etc.) requer o aperfeiçoamento dos sistemas educativos e fiscal.

A educação fiscal pode desempenhar um papel fundamental ao ser entendida como uma nova prática educativa, cujo objetivo é o desenvolvimento de valores, atitudes e competências essenciais ao exercício de direitos e deveres na relação entre o Estado e o cidadão, provocando mudanças culturais nessa relação e contribuindo para uma sociedade mais empenhada, mais participativa e mais justa (Soares, 2011). Como reforça Zuazu (2012, p. 52), a educação fiscal “no pretende crear expertos tributarios, sino que se tienen como “objetivo” transmitir una serie de ideas, valores y actitudes favorables a la responsabilidad fiscal y contrarias a las conductas defraudadoras. En definitiva, crear una “conciencia fiscal responsable y solidaria” entre sus contribuyentes.”

Para Pereira e Fernandes (2016) a educação fiscal não consiste na transmissão de conhecimentos técnicos acerca dos impostos tratando antes de um processo que pretende fazer com que os cidadãos compreendam os impostos que pagam e o porquê de os pagarem.

Delgado (2013) identifica os seguintes objetivos do processo de educação fiscal: identificar os distintos bens e serviços públicos; dar a conhecer o valor económico e a repercussão social dos bens e serviços públicos; identificar as distintas fontes – principalmente, as tributárias – de financiamento dos bens e serviços públicos; fazer interiorizar as atitudes de respeito pelo que é público, ou seja, financiado por todos e utilizado em benefício comum; assimilar a responsabilidade fiscal como um dos valores em que se organiza a convivência

social numa cultura democrática, identificando o cumprimento das obrigações tributárias como um dever cívico; fazer compreender que a tributação, na sua dupla vertente de receitas e gastos públicos, deve atender aos valores de equidade, justiça e solidariedade nas sociedades democráticas.

2.2 Iniciativas de Educação Fiscal

Na sociedade portuguesa predomina uma baixa consciência do dever ético e moral de pagar impostos, sendo essencial desenvolver uma forte sensibilização de modo a promover a implementação de projetos/programas de educação fiscal que possam levar a processos de mudança de valores, atitudes e cultura fiscal (Soares, 2011). Os programas de educação fiscal constituem, assim, uma estratégia que visa o aumento das receitas fiscais, com conteúdos sobre as razões do pagamento dos impostos, a importância de todos os cidadãos contribuírem e a sua ligação com a despesa pública, sendo o objetivo, incutir nos cidadãos uma cultura de cumprimento do imposto. O sucesso de tais programas implica o envolvimento de vários parceiros a nível nacional e internacional, sendo fundamental a associação a este tipo de programas dos Ministérios das Finanças, Educação, e porventura da Cultura, assim como entidades privilegiadas relacionadas, como a Ordem dos Contabilistas Certificados (Palma & Pita, 2016). Estes programas são essenciais na medida em que permitem que as responsabilidades com o cumprimento das normas fiscais passem a fazer parte do conjunto de valores de todos os cidadãos, independentemente da sua idade (Pereira, 2016).

2.2.1. Iniciativas de Educação Fiscal: Perspetiva internacional

Com maior ou menor carga tributária, a verdade é que os impostos existem em todo o mundo e, como tal, existe para a generalidade dos países a preocupação em assegurar o maior nível de receita através dos impostos pagos pelos cidadãos. Nesse sentido, muitos são os países que ao longo dos tempos têm desenvolvido esforços no sentido de concretizar programas e estratégias de educação fiscal para que o fenómeno dos impostos e a sua importância para a vivência em sociedade seja bem acolhido por todos os cidadãos.

Apresentamos de seguida, uma revisão às principais iniciativas de educação fiscal criadas em alguns países, realçando as mais relevantes.

Quadro 1- Resumo dos programas de educação fiscal de cada país

País	Entidade responsável	Descrição do projeto
Estados Unidos da América	Administração Tributária	“Understanding Taxes” criado em 1954. Destinado a estudantes entre os 14 e os 18 anos, que estejam no ensino secundário.
Canadá	Administração Tributária	Programa de educação fiscal com cerca de 30 anos. Destinado a jovens entre os 16 e os 18 anos, que estejam no ensino secundário.
Suécia	Administração Tributária	Destinado aos jovens entre os 14 e os 20 anos. Baseado em material audiovisual.
Dinamarca, Noruega, Finlândia	Administração Tributária	Programas direcionados para os jovens do ensino secundário. Realização de palestras e cursos.
França	Ministério das Finanças e Ministério da Educação	Web site do Ministério das finanças oferece informações aos jovens. Os materiais didáticos presentes no Web site são elaborados pelo Ministério da Educação.
Itália	Administração Tributária e Administração Educativa	Programa denominado “ <i>Fisco e Scuola</i> ”. Público-alvo e metodologia variam consoante a região do país.
Espanha	Ministério das Finanças e Ministério da Economia	Programas dirigidos a crianças e adolescentes. Edição de livros educativos. Visitas guiadas à Administração Tributária. Criação de um website com materiais didáticos.
Reino Unido	Ministério das Finanças	Primeiro programa é denominado “ <i>The Red Box</i> ” e é mais tarde substituído pelo “ <i>The Big Blue Office</i> ”. Destinado a crianças entre os 5 e os 11 anos. Consiste numa página web com jogos didáticos e desenhos animados. Para os docentes existe a “ <i>Tax Matters</i> ” uma página web que serve de suporte para os docentes que lecionam a estudantes do ensino secundário com idades entre os 11 e os 19 anos.
Brasil	Ministério da Educação e da Cultura	Programa Nacional de Educação Fiscal. Website “O Leãozinho” com material lúdico e didático, público-alvo mais jovem, nomeadamente crianças.
Austrália	Administração Tributária	Programa com informações básicas sobre o sistema fiscal, assim como a função social dos impostos. Destinado a jovens dos 14 aos 18 anos.
Nova Zelândia	Administração Fiscal e o Ministério da Juventude	O programa consiste na transmissão de informação fiscal útil para o cumprimento das obrigações fiscais. Destinado a jovens dos 13 aos 25 anos.
Cabo Verde	Ministério das Finanças e do Planeamento.	Programa Nacional de Cidadania Fiscal. Disciplina com o tema “Interdisciplinaridade e a construção de cidadania” em todos os cursos de licenciatura.

País	Entidade responsável	Descrição do projeto
Moçambique	Autoridade Tributária	Campanha “ <i>Together We Make Mozambique</i> ” com o objetivo de informar a população sobre a importância dos impostos.
Angola	Ministério das Finanças e da Educação	Palestras, <i>workshops</i> , visitas em escolas e feiras, jogos interativos, campanhas informativas através dos meios de comunicação social. Vídeo informativo “Justinho e a Mala fantástica” direcionado a um público jovem. Livro para crianças “A Joanelha e os Impostos”.

Fonte: Adaptado de Lobo, Paramio, García-Verdugo, Muño e García, (2005); Gherbovetchi, Bogalho e Alcobia (2019); Lopes (2008); Delgado (2013); Palma e Pita (2016).

A Autoridade Tributária e Aduaneira assume um papel importante na criação e execução dos programas de educação fiscal dos vários países. Esta deve atuar de forma autónoma ou em parceria com outros organismos e instituições. De um modo geral, na maioria dos países os projetos são constituídos por materiais e iniciativas direcionadas para os jovens e posteriormente para os professores, sendo o objetivo de todas as administrações tributárias a preparação das gerações futuras para o momento do cumprimento das obrigações fiscais, iniciando essa preparação nas crianças em idade escolar e nos estudantes universitários. De todos os países apresentados destacam-se o Canadá, os Estados Unidos e o Reino Unido com programas bem estruturados e enraizados no sistema educativo uma vez que os seus programas já se encontram a ser desenvolvidos há muito tempo. Por outro lado, países como Angola, Cabo Verde e Moçambique, apesar do seu nível de desenvolvimento, já deram passos muito importantes no que toca à criação de programas de educação fiscal. Apesar da importância destes programas, sentimos que falta o seu acompanhamento pois não encontramos literatura nem estudos que, após algum tempo, façam a análise da eficácia destes programas até no sentido de serem introduzidas melhorias, se necessárias. Seria, pois, de grande utilidade, que as instituições que, em cada um dos países referidos, têm implementado estes programas, desenvolvessem, com alguma periodicidade, a avaliação da sua eficácia.

2.2.2 Iniciativas no âmbito da Educação Fiscal em Portugal

A preocupação governativa em Portugal com a educação fiscal e os seus objetivos não tem tido grande expressão e, como tal, não são muitas as iniciativas que consigamos identificar como forma de concretizar uma estratégia de educação fiscal.

Com o objetivo de aumentar a consciência cívico-fiscal dos cidadãos, em 2007, a então Direcção-Geral das Contribuições e Impostos criou um grupo de trabalho de educação fiscal, com o objetivo de desenvolver conteúdos nesta área (Palma, 2015). Nesse sentido, realizou-se uma exposição temática sob a coordenação do Dr. João Paulo Paiva Boléo, que percorreu diversos pontos e escolas do país. Foram também produzidos materiais gráficos de apoio e complemento ao projeto, tais como um jogo de tabuleiro com a designação “Tax Bem! – o jogo da educação fiscal”, que tinha como objetivo sensibilizar os mais jovens sobre questões da fiscalidade e para a importância social e fiscal do cumprimento das obrigações fiscais. Foi ainda elaborado um livro original de banda desenhada designado “Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap” e um livro destinado a um público mais infantil intitulado “Era uma vez no Planeta do respeito por todos” (Palma, 2015). No mesmo ano, a Autoridade Tributária e Aduaneira desenvolveu uma campanha publicitária realizada através de anúncios nos canais de televisão generalistas, na rádio, na imprensa escrita e novas tecnologias intitulada por “Peça a Fatura”. Esta campanha visava a sensibilização dos cidadãos para o cumprimento das suas obrigações fiscais, incentivando-os a pedir fatura aquando da aquisição de todos os bens e serviços e previa um enorme impacto no aumento da receita fiscal e no aumento dos preços, uma vez que obrigou os estabelecimentos, que até então fugiam à faturação, a uma atualização dos seus valores.

Atualmente, no Portal das Finanças existe uma página⁶ referente à cidadania fiscal a qual faz menção aos seguintes projetos no âmbito da educação e cidadania fiscal: série de três livros para o ensino e a divulgação da Cidadania e Educação Fiscal “A Joanelha e os Impostos - Uma história de Educação Fiscal para crianças”; “A Joanelha e os impostos – Uma história de Educação Fiscal para adolescentes” e, “A Joana e os Impostos – Uma história de Educação Fiscal

⁶ <http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/Cidadania/Paginas/default.aspx>

na universidade”, das autoras Clotilde Celorico Palma, Ana Maria Rodrigues e Cidália Maria da Mota Lopes, respetivamente. Além dos livros “A Joaninha e os Impostos”, existe também um filme que trata os impostos, explicando o que são e qual a importância do seu pagamento. Aliado ao filme está um Quizz designado “A Joaninha e os Impostos” que aborda os temas presentes no filme, conta ainda com um folheto intitulado “O Jovem no Mercado de Trabalho” que permite aos jovens saber qual o enquadramento fiscal dos rendimentos obtidos na prática de um ato isolado, do trabalho por conta própria, por conta de outrem ou para o caso de ir trabalhar para o estrangeiro. Nessa mesma página é também mencionada uma iniciativa da Autoridade Tributária e Aduaneira designada por “AT em Contacto” cujo objetivo é apoiar e preparar os jovens para a entrada no mercado de trabalho. Para isso, a Autoridade Tributária e Aduaneira desenvolve ações de sensibilização (workshops) em estabelecimentos de ensino, assim como, marca presença em diversas feiras de emprego.

Encontramos ainda referência e ligação ao Portal *TaxEdu*⁷, um projeto piloto da União Europeia, conduzido pelo Parlamento Europeu e pela Comissão Europeia (Direção-Geral da Fiscalidade e da União Aduaneira) que conta com a participação das autoridades tributárias nacionais dos vários Estados-membros. Este portal visa atingir três grupos etários: as crianças, os adolescentes e os jovens adultos. Os objetivos deste portal são os de contribuir para a educação fiscal dos jovens cidadãos europeus; reduzir a evasão e a fraude fiscal na Europa, através de melhor informação e educação nesta área e, fornecer informações aos cidadãos europeus sobre os serviços e os recursos disponibilizados pelos impostos (educação, assistência médica, etc.). As informações neste portal são transmitidas por meio de jogos, material de aprendizagem eletrónica (*e-learning*) e vídeos de microaprendizagem para que os jovens europeus aprendam sobre os impostos nas suas diferentes modalidades e sobre as questões que lhes estão associadas (fraude fiscal, evasão fiscal, etc.) de forma divertida e apelativa. Existe também um espaço designado canto dos professores que propõe recursos, dicas e truques sobre o ensino dos impostos e os seus benefícios na escola.

⁷ https://europa.eu/taxedu/home_pt-pt

Devemos ainda fazer referência ao sorteio “Fatura da Sorte” que é uma componente do Sistema e-Fatura e integra um conjunto de medidas criadas para o combate à fraude e à evasão fiscais. Trata-se de um projeto de cidadania fiscal que tem como objetivo o combate à economia informal, através da participação dos cidadãos, representando o seu papel um dos fatores de sucesso neste desafio. O sorteio “Fatura da Sorte” atribui prémios, de forma aleatória, às pessoas singulares enquanto consumidores finais, que efetuam aquisições de bens ou serviços em território nacional e exigem a emissão de fatura com o seu Número de Identificação Fiscal (NIF).

No que respeita a protocolos, a Autoridade Tributária e Aduaneira possui também um protocolo de cooperação no Projeto de Investigação educação e cidadania fiscal. Este projeto tem como objetivo promover a educação para a cidadania fiscal, através da sensibilização das crianças, jovens e adultos para a importância da educação fiscal, assim como a promoção de medidas com vista a sensibilizar os contribuintes para o valor da cidadania fiscal. Neste âmbito, a Autoridade Tributária e Aduaneira participou em dois congressos, que decorreram em Angola e em Cabo Verde, sendo respetivamente o IV e V Congressos Internacionais sobre Cidadania e Educação Fiscal na Lusofonia.

Recentemente, no âmbito do Projeto Cidadania Fiscal 2.0, foram celebrados pela Autoridade Tributária e Aduaneira, os seguintes protocolos de cooperação: i) Com a Direção-Geral de Educação (DGE), para promoção da cidadania fiscal através da preparação e disponibilização de conteúdos pedagógicos e realização de ações de formação de professores; ii) Com a Direção-Geral do Ensino Superior (DGES) para promoção da cidadania fiscal numa abordagem educativa, em parceria com um conjunto de Instituições do Ensino Superior, através da dinamização de ações sobre cidadania fiscal (seminários ou *workshops* e campanhas informativas); iii) Com o Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa e o Centro de Investigação em Direito Económico, Financeiro e Fiscal, da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, tendo em vista a participação em conferências e obras, divulgação de filmes, livros e jogos, bem como a inclusão de conteúdos sobre cidadania e educação fiscal em programas de unidades curriculares; iv) Com a OCC, tendo por objetivo desenvolver a colaboração, numa abordagem educativa, para

realização de iniciativas inseridas no Projeto educação e cidadania Fiscal, nomeadamente, através da divulgação de filmes, livros e jogos, os quais poderão ser utilizados no âmbito dos protocolos celebrados com a DGE e com a DGES.

A preocupação mais recente do governo com a educação fiscal encontra-se também expressa no Relatório de Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras, de 2018, onde se encontram identificadas algumas medidas a desenvolver na área da cidadania fiscal, nomeadamente a promoção da educação para a cidadania fiscal, através da sensibilização das crianças, jovens e jovens adultos da importância da educação fiscal e a promoção de medidas tendentes a sensibilizar os contribuintes em geral para o valor da cidadania fiscal, visando a perceção dos impostos como algo essencial e positivo para a sociedade. Por fim, no Relatório do Grupo para o Estudo da Política Fiscal – Competitividade, Eficiência e Justiça do Sistema Fiscal é referido que uma política de luta contra a fraude e a evasão fiscais deverá prever o aprofundamento de ações de educação fiscal, através da sua inserção nos programas escolares.

Em síntese, verifica-se que, apesar do longo caminho que ainda há a percorrer, tem existido nos últimos anos por parte da Autoridade Tributária e Aduaneira um esforço maior e mais concreto em relação à importância da educação fiscal e do seu contributo para a criação de uma consciência fiscal coletiva no sentido do cumprimento voluntário das obrigações fiscais por parte dos cidadãos. Consideramos que o facto de ter passado a existir um local específico no portal da Autoridade Tributária e Aduaneira referente à cidadania fiscal, que até então não existia, evidencia a mudança de atitude face à sua importância à criação de uma estratégia de atuação que passe pela implementação de estratégias de educação fiscal. Através das estratégias referidas anteriormente, a Autoridade Tributária e Aduaneira dirige-se a determinados públicos-alvo, de forma a alcançar o cumprimento voluntário das obrigações fiscais o que, a longo prazo, poderá ter efeitos na mudança de atitude dos portugueses face aos impostos.

3. Estudo Empírico

Neste ponto apresentaremos os resultados do estudo empírico realizado sobre a perceção dos Contabilistas Certificados sobre as iniciativas de educação fiscal e também sobre a importância do seu papel no desenvolvimento e promoção de educação e cidadania fiscal.

3.1 Metodologia

De entre os atores de educação e cidadania fiscal, os Contabilistas Certificados, enquanto interlocutores privilegiados na relação entre os contribuintes e a Autoridade Tributária e Aduaneira, poderão dar um contributo muito eficaz para o desenvolvimento da cidadania fiscal dos contribuintes (Franco, 2019), apresentando, na sociedade, uma posição facilitadora do desenvolvimento da contribuição espontânea e consciente dos cidadãos e no exercício da responsabilidade social (Baialardi, Rosa & Petri, 2015).

O estudo que levamos a cabo tem como principal questão de investigação: qual a perceção dos Contabilistas Certificados sobre o contributo das iniciativas/programas de educação fiscal existentes em Portugal para a educação e cidadania fiscal?

Para respondermos a esta questão definimos como objetivos o de aferir da perceção que os Contabilistas Certificados em Portugal têm sobre as iniciativas existentes para a promoção da cidadania e educação fiscal e também avaliar a perceção que têm sobre a importância do seu papel na consciência e compromisso fiscal dos seus clientes/entidade patronal.

A população alvo de estudo é de cerca de 68.642 Contabilistas Certificados em exercício de funções em Portugal em 2019 (OCC, Relatório e Contas, 2020). A amostra que se obteve é constituída por 470 respostas válidas, ou seja, cerca de 0,69% da população, o que para 95% de confiança se traduz num erro amostral máximo de 4.5%.

Por forma a caracterizar a amostra em análise e, para responder às questões de investigação, foram aplicados procedimentos estatísticos descritivos e inferenciais. Em particular, foram obtidas as distribuições de frequências absoluta e relativas e medidas estatísticas sumárias como a média e desvio

padrão. Para avaliar as correlações entre variáveis aplicaram-se Correlações de Spearman, já pelo menos uma das variáveis em cada análise era de natureza ordinal.

As análises estatísticas foram desenvolvidas com recurso ao Microsoft Excel e ao IBM SPSS Statistics versão 24.0.

3.2 Resultados e discussão

Do total das respostas validadas, verificou-se que 45% dos inquiridos têm idade compreendida entre os 41 e os 50 anos; 27% entre os 31 e 40 anos; 14% entre os 51 e 60 anos; 9% entre os 20 e 30 anos e 5% têm mais de 60 anos.

Relativamente ao género, verificou-se que 70% dos inquiridos são do género feminino e 30% do género masculino.

No que diz respeito ao número de anos de experiência profissional, verificamos que 37% dos inquiridos possuem uma experiência profissional entre 11 e 20 anos; 25% entre 21 e 30 anos; 16% entre 5 e 10 anos; 13% exercem a atividade há mais de 30 anos e 9% há menos de 5 anos.

Apresentamos de seguida os resultados referentes à perspetiva que os Contabilistas Certificados têm acerca de um conjunto de iniciativas criadas no âmbito da educação fiscal em Portugal.

As afirmações estão definidas de acordo com o grau de adequação de cada iniciativa (muito adequada, adequada, pouco adequada, sem opinião) e apresentam-se na tabela 1.

Tabela 1 - Grau de adequação de iniciativas no âmbito da educação fiscal em Portugal

	Muito adequada		Adequada		Pouco adequada		Sem opinião	
	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%
1.Exposição temática sobre os impostos nas escolas de todo o país.	169	36,0%	189	40,2%	87	18,5%	25	5,3%
2.Jogo de tabuleiro “Tax Bem! – o jogo da educação fiscal”.	89	18,9%	208	44,3%	56	11,9%	117	24,9%
3.Livro de banda desenhada designado “Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap”.	61	13,0%	189	40,2%	88	18,7%	132	28,1%
4.Livro destinado a um público mais infantil intitulado “Era uma vez no Planeta do respeito por todos”.	104	22,1%	202	43,0%	51	10,9%	113	24,0%
	100	21,3%	185	39,4%	74	15,7%	111	23,6%

	Muito adequada		Adequada		Pouco adequada		Sem opinião	
	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%
5.Coleção de livros “a Joanelha e os impostos”.								
6.Página de internet da Autoridade Tributária e Aduaneira sobre Cidadania Fiscal.	186	39,6%	206	43,8%	60	12,8%	18	3,8%
7.Folheto intitulado “O Jovem no Mercado de Trabalho”.	141	30,0%	187	39,8%	45	9,6%	97	20,6%
8.Informação sobre a aplicação das receitas fiscais disponibilizada em gráfico aquando da submissão das declarações de IRS.	202	43,0%	169	36,0%	79	16,8%	20	4,3%
9.Sorteio “Fatura da Sorte”.	48	10,2%	162	34,5%	212	45,1%	48	10,2%
10.Projeto Cidadania Fiscal 2.0 e os protocolos de colaboração educativa celebrados pela Autoridade Tributária com a Direção-Geral de Educação, a Direção-Geral do Ensino Superior (DGES) e a Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC).	181	38,5%	194	41,3%	37	7,9%	58	12,3%
11.O Orçamento Cidadão - permitindo aos cidadãos compreender acerca da cobrança dos impostos, da sua afetação, assim como terem conhecimento das prioridades orçamentais.	197	41,9%	178	37,9%	48	10,2%	47	10,0%
12.Contas Públicas para o Cidadão – apresentar de forma simplificada os principais resultados orçamentais e números relevantes derivados da execução do Orçamento do Estado.	204	43,4%	179	38,1%	50	10,6%	37	7,9%
13.Ferramentas gráficas no sítio da DGO - informação <i>online</i> sobre o processo orçamental e o Orçamento do Estado, numa linguagem acessível para a generalidade dos cidadãos.	178	37,9%	193	41,1%	56	11,9%	43	9,1%
14.Portal da Transparência Municipal - permite aos munícipes obter informação sobre a gestão pública no seu município, assim como da atividade financeira municipal.	200	42,6%	181	38,5%	43	9,1%	46	9,8%
15.Orçamentos participativos.	185	39,4%	191	40,6%	53	11,3%	41	8,7%
16.Defensor do Contribuinte.	220	46,8%	165	35,1%	42	8,9%	43	9,1%
Média		32,8%		39,6%		14,4%		13,2 %

Fonte: Elaboração própria

Dos resultados obtidos podemos concluir que relativamente às primeiras quatro iniciativas referidas: *Exposição temática sobre os impostos nas escolas de todo o país; Jogo de tabuleiro “Tax Bem! – o jogo da educação fiscal”;* Livro de banda

desenhada designado “*Os pesadelos fiscais de Porfirio Zap*”; Livro destinado a um público mais infantil intitulado “*Era uma vez no Planeta do respeito por todos*”, aproximadamente 40% dos Contabilistas Certificados classificaram como adequada. Estas são iniciativas antigas, que foram criadas em 2007 e já não se encontram em vigor. Atentando nas características da nossa amostra, na qual 45% dos inquiridos possuem mais de 41 anos e também cerca de 62% exerce a atividade há mais de 11 anos, pode deduzir-se que muitos dos inquiridos já tenham ouvido falar destas iniciativas e, eventualmente, possam ter tido contacto com algumas delas. Por outro lado, denota-se, nomeadamente nas iniciativas referentes aos livros e ao jogo de tabuleiro, percentagens acima dos 24% na classificação: “sem opinião”, o que pode dever-se a um eventual desconhecimento de tais iniciativas. Este resultado poderá traduzir a parte da amostra correspondente aos inquiridos mais novos e com menos anos de experiência profissional que podem nunca ter ouvido falar de tais iniciativas uma vez que já são antigas.

No que toca à coleção de livros “*A Joanhinha e os impostos*” apesar de se tratar de uma iniciativa relativamente recente, parece-nos ser uma iniciativa pouco valorizada pelos Contabilistas Certificados, uma vez que foi classificada apenas como adequada por 39,4% dos inquiridos e teve ainda uma percentagem de 23,6% que não tinha qualquer opinião, o que pode indicar um desconhecimento da medida.

A afirmação referente à *página de Internet da Autoridade Tributária e Aduaneira sobre Cidadania Fiscal*, a mesma obteve uma taxa de respostas de aproximadamente 44% como sendo uma iniciativa adequada. Esta é uma iniciativa recente, revelando que apenas 3,8% não têm qualquer opinião sobre esta iniciativa.

É também nesta página da Autoridade Tributária e Aduaneira que podemos encontrar a iniciativa *Folheto intitulado “O Jovem no Mercado de Trabalho”*. Cerca de 39,8% dos Contabilistas Certificados inquiridos consideraram esta iniciativa adequada, tendo 20,6% dos Contabilistas Certificados manifestado não ter opinião acerca da mesma.

O sorteio “*Fatura da Sorte*” foi a única iniciativa na qual a maioria dos inquiridos, cerca de 45%, classificou como sendo pouco adequada. Esta iniciativa não é

muito antiga, porém desde o início da sua criação tem gerado alguma polémica na medida em que, para se habilitarem ao sorteio, os contribuintes têm que pedir fatura com o seu número de identificação fiscal nas compras de bens e serviços que realizam. Este facto criou controvérsia porque há contribuintes que consideram que se trata de uma forma de o Estado controlar as suas despesas pessoais. Do nosso ponto de vista, e tendo em conta as respostas obtidas nesta afirmação, provavelmente os Contabilistas Certificados também partilham da ideia de que o Estado poderá com isto controlar despesas pessoais, ou então, não consideram como vantajoso esse esforço.

A criação desta iniciativa fez com que tivesse de ser criado o portal E-Fatura, maioritariamente “alimentado” pelos Contabilistas Certificados, onde procedem à validação das faturas dos seus clientes, realizam consultas periódicas e inserem listagens de faturas não introduzidas automaticamente pelo sistema. Isto fez com que o trabalho dos Contabilistas Certificados ficasse sobrecarregado e, por isso, poderá haver uma ideia por parte destes profissionais de desvalorização por parte dos seus clientes deste trabalho, o que os leva a apresentar este tipo de respostas.

No que respeita ao *Projeto Cidadania Fiscal 2.0* e aos protocolos celebrado entre a Autoridade Tributária e Aduaneira e a Direção-Geral de Educação, Direção-Geral do Ensino Superior (DGES) e a OCC, aproximadamente 42% dos Contabilistas Certificados consideraram estas iniciativas adequadas e ainda uma percentagem de quase 39% classificou-a como muito adequada. Tendo em conta o grau de importância que estas iniciativas representam, seria expectável a obtenção de um número maior de respostas no que toca ao grau de adequação destas iniciativas.

A iniciativa *O Orçamento Cidadão - permitindo aos cidadãos compreender acerca da cobrança dos impostos*, da sua afetação, assim como terem conhecimento das prioridades orçamentais, concentrou a maioria das respostas, cerca de 41,9%, como sendo uma iniciativa muito adequada. Esta iniciativa contribui de forma significativa para aumentar a proximidade do Estado aos cidadãos e sobretudo para aumentar a transparência da gestão pública das receitas arrecadadas através dos impostos, o que a nosso ver justifica o grau de adequação atribuído a esta iniciativa.

Encontra-se também em concordância com esta a iniciativa: *Informação sobre a aplicação das receitas fiscais disponibilizada em gráfico aquando da submissão das declarações de IRS* tendo sido classificada por 43% dos Contabilistas Certificados como muito adequada.

Os resultados obtidos para estas iniciativas revelam que para os Contabilistas Certificados é importante o Estado tomar medidas que permitam aos cidadãos compreender o porquê de pagarem impostos e saberem onde estes vão ser efetivamente aplicados. Só assim o cidadão criará confiança no Estado, pois o cidadão necessita de sentir que os impostos que paga serão usados em prol do benefício de toda a sociedade, o que contribuirá para o aumento do cumprimento voluntário das obrigações fiscais.

A iniciativa referente aos *orçamentos participativos* que permite aos cidadãos deliberar, debater e influenciar a afetação das receitas públicas, foi considerada adequada por cerca de 41% dos Contabilistas Certificados que participaram neste estudo. Este resultado pode revelar a pouca iniciativa de participação cívica e de cidadania desta classe profissional, a qual revela como sendo fundamental a aproximação do Estado aos cidadãos. No entanto, estes profissionais revelam ter um papel importante na promoção de uma maior consciência fiscal por parte dos cidadãos.

No que concerne a medidas relacionadas com o Orçamento do Estado, cerca de 44% dos Contabilistas Certificados classificaram como muito adequada a iniciativa *Contas Públicas para o Cidadão – apresentar de forma simplificada os principais resultados orçamentais e números relevantes derivados da execução do Orçamento do Estado* e 41,1% dos Contabilistas Certificados inquiridos classificaram como adequada a iniciativa *Ferramentas gráficas no sítio da DGO - informação online sobre o processo orçamental e o Orçamento do Estado, numa linguagem acessível para a generalidade dos cidadãos*. A iniciativa *Portal da Transparência Municipal - permite aos munícipes obter informação sobre a gestão pública no seu município, assim como da atividade financeira municipal* foi também classificada por aproximadamente 43% dos Contabilistas Certificados inquiridos como muito adequada.

Note-se que apesar de o *Orçamento Cidadão* e o documento “*Contas Públicas para o Cidadão*” já não estarem em vigor e o Portal da Transparência Municipal

carecer de atualização, todas estas iniciativas obtiveram a maioria das respostas na classificação muito adequada, o que consideramos muito positivo, tendo em conta a antiguidade e a falta de continuação de tais iniciativas. Os resultados obtidos podem também indicar que, eventualmente, os Contabilistas Certificados acreditam que estas iniciativas constituíram boas ideias, contudo duraram pouco tempo e talvez considerem que seria altura de as recuperar.

De todas as iniciativas apresentadas, aquela que obteve uma maior percentagem no grau de adequação: “muito adequada” foi o *Defensor do Contribuinte*, com uma percentagem de aproximadamente 47%, e ainda cerca de 35% dos Contabilistas Certificados considerou esta medida adequada. Trata-se de uma medida muito recente e já possui um elevado reconhecimento por parte dos Contabilistas Certificados, o que pode indicar que os Contabilistas Certificados consideram esta iniciativa uma ideia bastante acertada e que deve continuar. Esta iniciativa pretende ser o rosto da Autoridade Tributária e Aduaneira constituindo uma figura que estabelece o contacto entre os contribuintes e a Autoridade Tributária e Aduaneira procurando resolver conflitos existentes entre ambos e garantindo ao mesmo tempo a satisfação das necessidades dos contribuintes e do Estado.

Por fim, podemos verificar que em média, 13,2% dos Contabilistas Certificados não tiveram opinião em relação a todas as iniciativas apresentadas, tendo as iniciativas: *Jogo de tabuleiro “Tax Bem! – o jogo da educação fiscal”*; *Livro de banda desenhada designado “Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap”* ; *Livro destinado a um público mais infantil intitulado “Era uma vez no Planeta do respeito por todos”*; *Coleção de livros “a Joanhinha e os impostos”* e o *Folheto intitulado “O Jovem no Mercado de Trabalho»*, apresentado um número de respostas sem opinião muito superior a esta média. Excetuando-se o *livro da Joanhinha e os impostos* e o *folheto informativo para os jovens no mercado de trabalho*, todas as restantes iniciativas são antigas, o que pode levar a que os Contabilistas Certificados mais novos e com menos anos de experiência profissional não as conheçam ou nunca tenham ouvido falar nelas.

Do exposto podemos constatar que, de um modo geral, a maioria das iniciativas apresentadas foram consideradas adequadas por uma grande percentagem dos Contabilistas Certificados. Verificamos que existem iniciativas no âmbito da

educação fiscal que já são antigas e que, talvez por isso, tendo em conta as características da nossa amostra, não são conhecidas de grande parte dos inquiridos.

O estudo revela, no entanto, e ainda assim, que algumas iniciativas sobre a educação fiscal, que já não se encontram em vigor ou estão desatualizadas, são conhecidas do grupo de inquiridos, os quais as consideram iniciativas bastante relevantes. Isto pode significar que na opinião destes profissionais tais iniciativas deveriam ter continuidade. Existem também iniciativas que, embora sejam recentes, são pouco conhecidas pelos profissionais inquiridos. Observa-se, ainda, que para os Contabilistas Certificados é acima de tudo importante o Estado tomar medidas que permitam aos cidadãos compreenderem o porquê de pagarem os impostos e saberem onde estes vão ser efetivamente aplicados. Havendo esta transparência por parte do Estado será mais fácil para que os cidadãos contribuam de forma voluntária para o cumprimento das obrigações fiscais.

Nota-se ainda que os Contabilistas Certificados valorizaram, de forma significativa, a medida recente de criação de um *Defensor do Contribuinte*, o que nos leva a crer que na visão destes profissionais são importantes todas as medidas que permitem um contacto mais próximo entre a Autoridade Tributária e Aduaneira e os cidadãos, permitindo a resolução de conflitos existentes entre ambos e permitindo ao mesmo tempo a satisfação das necessidades do contribuinte e do Estado. Este esforço por parte do Estado de aproximação aos cidadãos é muito positivo e favorável ao nível do cumprimento fiscal. São este tipo de iniciativas que estes profissionais valorizam, ao invés de iniciativas como o sorteio *Fatura da Sorte*, que foi bastante desvalorizado pelos profissionais inquiridos.

Procuramos ainda associar cada uma das iniciativas com a percepção que os Contabilistas Certificados têm sobre a educação e cidadania fiscal e também com o papel destes profissionais na promoção da educação e cidadania fiscal.

Os resultados são apresentados na tabela 2.

Tabela 2 – Correlações de Spearman entre as iniciativas, a educação fiscal e o papel dos Contabilistas Certificados na educação e cidadania fiscal

Iniciativa	Educação e Cidadania Fiscal	Papel dos Contabilistas Certificados na educação e cidadania fiscal
1. Exposição temática sobre os impostos nas escolas de todo o país.	R=35.3% p<0.001	R=22.1% p<0.001
2. Jogo de tabuleiro “Tax Bem! – o jogo da educação fiscal”.	R=26.0% p<0.001	R=14.1% p=0.008
3. Livro de banda desenhada designado “Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap”.	R=30.5% p<0.001	R=18.7% p=0.001
4. Livro destinado a um público mais infantil intitulado “Era uma vez no Planeta do respeito por todos”.	R=23.9% p<0.001	R=23.4% p<0.001
5. Coleção de livros “a Joaquina e os impostos”.	R=25.9% p<0.001	R=16.8% p=0.001
6. Página de internet da Autoridade Tributária e Aduaneira sobre Educação Fiscal.	R=26.5% p<0.001	R=27.5% p<0.001
7. Folheto intitulado “O Jovem no Mercado de Trabalho”.	R=25.1% p<0.001	R=22.9% p<0.001
8. Informação sobre a aplicação das receitas fiscais disponibilizada em gráfico aquando da submissão das declarações de IRS.	R=22.2% p<0.001	R=23.1% p<0.001
9. Sorteio “Fatura da Sorte”.	R=14.8% p=0.004	R=16.2% p=0.001
10. Projeto Cidadania Fiscal 2.0 e os protocolos de colaboração educativa celebrados pela Autoridade Tributária com a Direção-Geral de Educação, a Direção-Geral do Ensino Superior (DGES) e a Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC).	R=26.6% p<0.001	R=26.3% p<0.001
11. O Orçamento Cidadão - permitindo aos cidadãos compreender acerca da cobrança dos impostos, da sua afetação, assim como terem conhecimento das prioridades orçamentais.	R=24.2% p<0.001	R=28.3% p<0.001
12. Contas Públicas para o Cidadão – apresentar de forma simplificada os principais resultados orçamentais e números relevantes derivados da execução do Orçamento do Estado.	R=22.0% p<0.001	R=28.2% p<0.001
13. Ferramentas gráficas no sítio da DGO - informação <i>online</i> sobre o processo orçamental e o Orçamento do Estado, numa linguagem acessível para a generalidade dos cidadãos.	R=19.5% p<0.001	R=27.8% p<0.001
14. Portal da Transparência Municipal - permite aos munícipes obter informação sobre a gestão pública no seu município, assim como da atividade financeira municipal.	R=19.2% p<0.001	R=24.2% p<0.001
15. Orçamentos participativos.	R=17.2% p=0.001	R=24.5% p<0.001
16. Defensor do Contribuinte.	R=10.4% p=0.045	R=19.6% p<0.001

Fonte: Elaboração própria

Os resultados permitem-nos aferir que a perceção dos Contabilistas Certificados sobre a educação e cidadania fiscal está correlacionada positiva e significativamente com todas as iniciativas. Verifica-se ainda que quanto maior é

a percepção sobre a educação e cidadania fiscal maior é a avaliação da adequação das iniciativas, nomeadamente: com as *exposições temáticas nas escolas do país* ($R_s=35.3\%$); com o *livro “Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap”* ($R_s=30.5\%$); com o *Projeto Cidadania Fiscal 2.0 e os protocolos de colaboração educativa celebrados pela AT com a DGE, a DGES e a OCC* ($R_s=26.6\%$); com o *sítio da Autoridade Tributária e Aduaneira dedicada à educação fiscal* ($R_s=26.5\%$); com o *jogo de tabuleiro “Tax Bem!”* ($R_s=26.0\%$); com a coleção *“A Joanhinha e os impostos”* ($R_s=25.9\%$); com o folheto *“O jovem no mercado de trabalho”* ($R_s=25.1\%$); com o *Orçamento Cidadão* ($R_s=24.2\%$); com o *livro “Era uma vez no Planeta do respeito por todos”* ($R_s=23.9\%$); com a *informação disponibilizada, em gráfico, no momento da submissão das declarações de IRS* ($R_s=22.2\%$); com as *Contas Públicas para o Cidadão* ($R_s=22.0\%$); com as *ferramentas gráficas no sítio da DGO* ($R_s=19.5\%$); com o *Portal da Transparência Municipal* ($R_s=19.2\%$); com os *orçamentos participativos* ($R_s=17.2\%$); com a *Fatura da Sorte* ($R_s=14.8\%$) e, com o *defensor do contribuinte* ($R_s=10.4\%$).

Os dados permitem-nos concluir que a percepção dos Contabilistas Certificados sobre o seu papel na educação e cidadania fiscal está correlacionada positiva e significativamente com todas as iniciativas e quanto maior é a essa percepção maior é a avaliação da adequação das iniciativas, nomeadamente: com o *Orçamento Cidadão* ($R_s=28.3\%$); com as *Contas Públicas para o Cidadão* ($R_s=28.2\%$); com as *ferramentas gráficas no sítio da DGO* ($R_s=27.8\%$); com o *sítio da Autoridade Tributária e Aduaneira dedicada à educação fiscal* ($R_s=27.5\%$); com o *Projeto Cidadania Fiscal 2.0 e os protocolos de colaboração educativa celebrados pela Autoridade Tributária e Aduaneira com a DGE, a DGES e a OCC* ($R_s=26.3\%$); com os *orçamentos participativos* ($R_s=24.5\%$); com o *Portal da Transparência Municipal* ($R_s=24.2\%$); com o *livro “Era uma vez no Planeta do respeito por todos”* ($R_s=23.4\%$); com a *informação disponibilizada, em gráfico, no momento da submissão das declarações de IRS* ($R_s=23.1\%$); com o folheto *“O jovem no mercado de trabalho”* ($R_s=22.9\%$); com as *exposições temáticas nas escolas do país* ($R_s=22.1\%$); com o *defensor do contribuinte* ($R_s=19.6\%$); com o *livro “Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap”* ($R_s=18.7\%$); com

a coleção “*A Joanhinha e os impostos*” ($R_s=16.8\%$); com a *Fatura da Sorte* ($R_s=16.2\%$) e, com o jogo de tabuleiro “*Tax Bem!*” ($R_s=14.1\%$).

Efetuuou-se, ainda, uma análise de correlação das iniciativas com a idade dos inquiridos, revelando-se uma associação negativa e significativa com a “*fatura da sorte*” ($R_s = -21.3\%$; $p < 0.001$). Este resultado permite-nos concluir que quanto mais velhos são os Contabilistas Certificados menor é a avaliação relativa à adequação desta iniciativa.

Quanto à associação entre as iniciativas e a experiência profissional dos inquiridos, os resultados revelam que a experiência profissional correlaciona-se negativa e significativamente com as iniciativas “*Coleção livros: A Joanhinha e os impostos*” ($R_s = -12.8\%$; $p = 0.015$) e com a “*fatura da Sorte*” ($R_s = -16.0\%$; $p = 0.001$), revelando que quanto mais experiência profissional têm os Contabilistas Certificados menor é a avaliação relativa à adequação destas duas iniciativas.

5. Conclusões

A investigação desenvolvida revela que as diferentes iniciativas desenvolvidas no âmbito da educação fiscal em Portugal são consideradas, por parte dos Contabilistas Certificados, como muito importantes no desenvolvimento da consciência fiscal dos cidadãos. No mesmo sentido, os resultados obtidos revelam que os Contabilistas Certificados consideram que o seu papel e as iniciativas desenvolvidas no âmbito da educação fiscal em Portugal são igualmente importantes e adequados no desenvolvimento de cultura fiscal nos cidadãos. Desta forma, a implementação deste tipo de programas que permitam que os cidadãos entendam a importância da política fiscal apresenta-se como uma prática educativa essencial.

Por outro lado e, em particular, com duas das iniciativas desenvolvidas – “*Fatura da Sorte*” e coleção de livros “*A Joanhinha e os impostos*” são consideradas menos adequadas pelos Contabilistas Certificados com mais anos de experiência profissional e/ou idade, o que deve fazer ponderar uma alteração ou atualização destas ações.

A análise inferencial permite concluir que a percepção dos Contabilistas Certificados sobre a educação e cidadania fiscal está associado a todas as iniciativas promovidas pela tutela, sendo as *exposições temáticas nas escolas do país* e o livro *“Os pesadelos fiscais de Porfírio Zap”* as que se associam em maior grau. A análise à correlação entre a percepção dos Contabilistas Certificados sobre o seu papel na educação e cidadania fiscal e as iniciativas revela-se significativa, revelando que quanto maior a percepção que estes profissionais têm do seu papel como promotores da educação e cidadania fiscal mais valorizam iniciativas que permitam concretizar essa atuação. Os resultados obtidos permitem-nos ainda concluir que a percepção dos Contabilistas Certificados sobre o seu papel na educação e cidadania fiscal tem uma correlação mais significativa em relação às iniciativas o *Orçamento Cidadão*, as *Contas Públicas para o Cidadão*, as *ferramentas gráficas no sítio da DGO* e, o *sítio da Autoridade Tributária e Aduaneira dedicada à educação fiscal*.

Este estudo teve como limitações a população a que dirige na medida em que os Contabilistas Certificados têm uma sobrecarga de trabalho muito grande, aumentada durante o período da pandemia, pelo que revelam pouca disponibilidade para responder a questionários. Acresce, também, como limitação, o facto de estarmos a avaliar iniciativas avulsas, que foram implementadas em momentos temporais muito distintos. Considerando que temos um público de diferentes idades, torna-se mais difícil reunir a opinião de todos acerca de todas as medidas, aparecendo em muitas delas o resultado “sem opinião”. Por isso, seria importante elaborar um plano integrado e estruturado de educação fiscal. Consideramos, ainda assim, que obtivemos uma amostra bastante interessante e, como tal, este estudo revela-se inovador pelo facto de recolher a opinião de profissionais com uma forte ligação aos contribuintes sobre iniciativas de educação fiscal realizadas pelo Estado Português. Estas iniciativas têm sido muito dispersas e não existem estudos sobre o impacto que tiveram/têm junto dos contribuintes pelo que o nosso estudo é um ponto de partida para essa avaliação e reflexão.

Referências Bibliográficas

- Baialardi, C. F., Rosa, P. A., & Petri, S. M. (2015). O contador como colaborador da conscientização tributária. *Revista Ambiente Contábil*, 7(1), 18-34.
- Delgado, M.L. (2013). *La educación fiscal como instrumento de lucha contra el fraude y la evasión fiscal* (Santos, A.C.dos.; Lopes, C.M. da M. (Coord.). Fiscalidade outros olhares. Porto: Vila Económica Editorial.
- Franco, P. (2019). *O papel do contabilista certificado na cidadania e educação fiscal* (Palma, C.C. (Coord.). Políticas de Cidadania e Educação Fiscal na Lusofonia. Coimbra: Almedina.
- Gherbovetchi, A., Bogalho, J., Alcobia, P. (2019). *Programas de Educação Fiscal pelo Mundo* (Palma, C.C. (Coord.). Políticas de Cidadania e Educação Fiscal na Lusofonia. Coimbra: Almedina.
- Lobo, M.L.D., Paramio, M.F., García-Verdugo, A. M., Muñío, C.R., & García, M.L.V. (2005). La educación fiscal en España. *Documentos - Instituto de Estudios Fiscales*, 29.
- Lopes, C. (2008). *Quanto Custa Pagar Impostos em Portugal? Os custos de cumprimento da tributação do rendimento*. Coimbra: Almedina.
- Martins, J. A. (2019). *Cidadania e Educação Fiscal: a ação da Administração Tributária* (Palma, C.C. (Coord.). Políticas de Cidadania e Educação Fiscal na Lusofonia. Coimbra: Almedina.
- OCC (2020). *História – A profissão e a instituição*. Obtido em: <https://www.occ.pt/pt/a-ordem/historial/> (Acedido em 12 novembro 2019).
- OECD/FIIAPP (2015). *Building Tax Culture, Compliance and Citizenship: A Global Source Book on Taxpayer Education*. OECD Publishing, Paris. Obtido em <https://doi.org/10.1787/9789264205154-en> (Acedido em 5 janeiro 2020).
- Palma, C. C., & Pita, M. (2016). Para uma Política de Educação e Cidadania Fiscal – Os casos do Brasil, de Espanha e de Portugal. *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, VIII (2), 29-48.
- Palma, C.C. (2015). Para uma política de educação e cidadania fiscal em Portugal. *Revista Contabilista*, 187, 44-48.
- Pereira, L. I. da S. (2016). A educação fiscal, os jovens e as novas tecnologias: algumas reflexões. *Revista Contabilista*, 200, 40-43.
- Pereira, L.I. da S., & Fernandes, M.J. (2016). Algumas reflexões em torno do processo de educação fiscal. *Revista da AECA*, 115, 18-22.
- Soares, D. D. (2011). *Educação Fiscal em Portugal, que futuro?* (Sousa, L. de.; Soares, D. (Org.). Transparência, Justiça e Liberdade - Em memória de Saldanha Sanches. Lisboa: Rui Costa Pinto Edições.
- Zuazu, M.G.R. (2012). Elementos principales de la cultura fiscal en América Latina. *Documentos de trabajo* 42/2012, Madrid.
-

Session 3

Chair: Ana Paula Silva

Green Tax Measures in Companies' Reports: the Case Study of Portugal

Susana Aldeia. *ISAG – European Business School and Research Center in Business Sciences and Tourism (CICET-FCVC), Portugal.*

Abstract

Purpose: This paper seeks to understand what kind of green tax measures, the legislator predicts to Portuguese companies, and if Portuguese companies report the use of green tax measures in their reports.

Design/ methodology/ approach: The research analyses the most relevant corporate tax legislation, to identify legal dispositions that can influence taxpayer's behaviour in sustainability decisions. Furthermore, the research uses the content analysis method to conclude if PSI-20 companies disclosure tax information, in particular, reference the use of green tax norms in the sustainability reports of the fiscal year of 2018.

Findings: The results show that Portuguese Green Taxation Law introduces several taxation measures for companies, environmentally friendly, through the benefiting or encumbering of the tax burden. In the Corporate Income Tax Law, the influence results of instruments such as the autonomous taxation of the expenses, the depreciation, the provisions and the local corporate tax. In the Value Added Tax, the possibility of electric tourism vehicles' VAT deduction. Although the measures, in general, companies do not provide revelation in sustainability reports about the use of it. Moreover, companies do not give other tax information in the same report.

Research limitations/implications: The study is restricted to available information on the Internet site of the companies analysed and only studies the Portugal case.

Practical implications: Understand the relevance that Portuguese companies gives to reporting the employment of environmental tax measures.

Originality/value: It highlights the Portuguese experience in trying to reconcile taxation and environmental dimensions.

Keywords: green taxation law, sustainability report, Portugal, European Union, environmental measures.

The Portuguese Arbitral Court Decisions about Property, Plant and Equipment's expenses

Susana Aldeia. *ISAG – European Business School and Research Center in Business Sciences and Tourism (CICET-FCVC), Portugal.*

Abstract

Purpose: The paper's primary goal is to understand the litigation level between the Portuguese corporations and Tax Authority in the property, plant and equipment's expenses domain.

Design/ methodology/ approach: It analyses several Portuguese data sources, particularly the Constitutional Law, the Accounting Standards and the Corporate Income Tax Law. Beyond that, it applies the case law-based research methodology to select and aggregate the arbitral court decisions.

Findings: The results show that depreciation is the expense that causes more litigation, particularly in the rate or useful life matter. Since the Centre for Administrative Arbitration develops activity, the electricity production's

corporations are the sector that recurs more to the arbitral court decision, specifically concerning the assignment of depreciation rate of wind turbines. The divergence was relevant in the period between 2009 and 2014 because of the lack of legal provision, the law contains indeterminate concepts, and tax legislator confers a high degree of technical discretion to the tax authority. These facts lead to a more complex legal tax jurisdiction, less competitiveness, and not friendly to foreign investment.

Research limitations/ implications: The research analyses court decisions of the Portuguese arbitral court, and it does not include sentences of other Portuguese courts as this is the case for the Supreme Administrative Court, Northern Central Administrative Court and Southern Central Administrative Court.

Originality/value: It helps economic operators and academics to understand the Tax authority position relating to tax recognition of spending in the property, plant and equipment case.

Keywords: Property; Plant and equipment; tax expenses; arbitral court decisions; corporate income tax; Portugal.

Tax Planning as a Value Creation Tool: an Empirical Study for Companies Listed on Euronext Lisbon

Cátia Gaspar. *School of Technology and Management, Polytechnic of Leiria, Portugal.*

Cristina Sá. *CARME – Centre of Applied Research in Management and Economics, School of Technology and Management, Polytechnic of Leiria, Portugal.*

Helena Alves. *School of Technology and Management, Polytechnic of Leiria, Portugal.*

Abstract

Objective: This work proposes to analyze the impact of the use of tax planning mechanisms in the creation of company value, for a sample of companies listed on Euronext Lisbon. Tax planning is a legal way for companies to achieve a reduction in taxes, having gained relevance in companies. But does the implementation of tax planning strategies contribute to the effective creation of value for the company?

Methodology: A linear regression model was developed to analyze the effect of implementing tax planning strategies on company value. Firm value was defined as a mathematical function of six economic effects, considering six independent variables representing each of the effects.

Results: The value of companies listed on Euronext Lisbon is positively influenced by organizational performance and growth opportunities. The level of debt influences the company's value, but in a negative way. No relationship was established between the effects of company size, tax planning and the dividend distribution policy on company value.

Contributions: The estimated models show that, in terms of company valuation, the effect of investing in tax planning mechanisms is not visible.

Originality/value: This work contributes to companies understanding the advantageous of invest in tax planning mechanisms, from the point of view of company valuation. This perception is a relevant matter for scientific research

since tax planning it can be a very expensive activity and the cost-benefit ratio is not rewarding.

Keywords: Tax planning, company valuation, strategies.

1. Introdução

O planeamento fiscal constitui uma forma legal das empresas minimizarem os impostos a pagar e, conseqüentemente, aumentarem o seu rendimento líquido após impostos (Pereira, 2018) e é uma atividade que tem ganho relevância nas empresas. Mas será que a implementação de estratégias de planeamento fiscal cria efetivamente valor para a empresa?

De acordo com Bhagiawan e Mukhlisin (2020) um dos objetivos a ser alcançado pela empresa é aumentar os resultados após impostos para que o valor da empresa aumente. Segundo Vu e Le (2021) o planeamento fiscal é eficaz quando os benefícios são maiores do que os custos. Como resultado, o valor da empresa aumenta.

Khaoula e Moez (2019) reuniram evidências sobre a avaliação acionista das práticas de planeamento fiscal das empresas europeias. Minnick e Noga (2010) referiram que o planeamento fiscal envolve uma incerteza significativa e por isso pode não beneficiar imediatamente o desempenho da empresa, mas pode eventualmente constituir um investimento de longo prazo.

Os estudos empíricos sobre esta temática apresentam resultados contraditórios, o que constitui um forte motivo para o aprofundamento do estudo do tema. Assidi, Aliani e Omri (2016), Lestari e Wardhani (2015), Desai e Dharmapala (2009), Hafkenscheid e Janssen (2009) verificaram uma relação positiva entre o valor da empresa e o planeamento fiscal. No entanto Chen, Hu, Wang, e Tang (2014), Santana (2014) e Wahab e Holland (2012) verificaram a existência de uma relação negativa. Adicionalmente, Kiesewetter e Manthey (2017) não conseguiram estabelecer uma relação entre o valor da empresa e o planeamento fiscal. Esta divergência de resultados poderá estar associada ao facto dos estudos se aplicarem a amostras de países diferentes, de aplicarem modelos que incorporam variáveis distintas e de incidirem em momentos temporais divergentes.

O objetivo geral do presente estudo é investigar se a utilização de instrumentos de planeamento fiscal contribui para o aumento do valor da empresa, considerando uma amostra de empresas portuguesas cotadas em bolsa. Internacionalmente este trabalho é um contributo para uma melhor compreensão do possível efeito das práticas de planeamento fiscal na valorização das empresas pelo mercado.

No ponto 2 é apresentada a revisão da literatura sobre a temática, no ponto 3 a metodologia de avaliação, no ponto 4 a apresentação e análise dos resultados. Terminamos com as conclusões finais, as limitações do estudo e sugestões de investigação futura.

2. Revisão de literatura

2.1 O Planeamento fiscal e o valor da empresa

O planeamento fiscal e evasão fiscal são conceitos distintos, sobre os quais nos debruçamos. Não existe a destriça clara entre os conceitos de planeamento e de evasão fiscal e vários autores enfatizam que qualquer um destes conceitos não implica que as empresas se envolvam em algo impróprio, ilegal ou antiético. A verdade é que existem inúmeras disposições na lei que permitem e/ou encorajam as empresas a reduzirem os seus impostos, existindo ainda múltiplas áreas em que a lei não é clara, permitindo aos contribuintes a opção pelo comportamento que lhe for mais favorável.

Hanlon e Heitzman (2010) definem a evasão fiscal de uma forma genérica, não fazendo a distinção entre evasão tecnicamente legal e a ilegal por duas razões. Primeiro, a maior parte dos comportamentos em questão envolvem transações que são tecnicamente legais e segundo, a legalidade da evasão fiscal, é muitas vezes determinada apenas após o facto ter ocorrido. Os autores referem ainda que a agressividade da transação depende, por vezes, dos juízos de valor que cada pessoa faz.

De acordo com Pereira (2018) o planeamento fiscal consiste em minimizar os impostos a pagar, traduzindo-se no aumento do rendimento depois de impostos, por uma via totalmente legítima, pretendida até pelo legislador ou deixada por este como opção ao contribuinte. Enquanto a evasão fiscal se traduz na prática

de atos ou negócios que a lei qualifica como não sendo conformes com a substância da realidade económica que lhes está subjacente, ou seja, existe uma poupança fiscal que o legislador tinha intenção de cobrir mas que não se encontra expressamente prevista na lei. Por sua vez, o autor refere que a diminuição dos impostos a pagar pode ainda concretizar-se através da fraude fiscal que compreende os atos ou negócios ilícitos, infringindo frontalmente a lei, quer por ação, quer por omissão, não se pagando por via dela, no todo ou em parte, um imposto cujo facto gerador se verificou ou obtendo-se uma vantagem patrimonial indevida.

Para uma melhor compreensão dos conceitos, identificamos três grupos de modalidades de planeamento fiscal (Pereira, 2018), as exclusões tributárias, os benefícios fiscais e as alternativas fiscais, focando-se o autor, nestes dois últimos. São então considerados benefícios fiscais, as medidas de carácter excecional em que a sua tipologia pode ser feita de acordo com o seu carácter comum a todos os impostos (isenções; reduções de taxa; deduções à matéria coletável e deduções à coleta) ou específicos de alguns deles (depreciações e amortizações aceleradas e regimes especiais de dedução de prejuízos fiscais). Alguns exemplos são as majorações à criação de emprego, as majorações aplicadas a donativos, as majorações de quotizações empresariais e as deduções à coleta relacionadas com os investimentos realizados pelas empresas. Já as alternativas fiscais prendem-se com a visualização das alternativas com efeitos no montante, tempo e modo de pagamento dos impostos que sejam devidos, incluindo-se nestas, por exemplo, a opção entre contabilidade organizada ou regime simplificado; entre a utilização de quotas máximas ou mínimas / anuais ou por duodécimos aquando as amortizações/depreciações influenciando, o momento da tributação e a escolha da localização da tributação.

Quanto à fraude fiscal, pode ter lugar por ocultação ou alteração de factos ou valores que devam constar na contabilidade ou nas declarações fiscais, a fim da administração fiscal fiscalize, determine, avalie ou controle a matéria coletável e/ou por celebração de negócio simulado, quer quanto ao valor, quer quanto à natureza, quer por interposição, omissão ou substituição de pessoas (Pereira, 2018).

Berzkalne e Zelgalve (2014) referem que a maximização do valor da empresa é um dos principais objetivos comum a todas as empresas. No entanto, o cálculo do valor da empresa não se afigura como fácil, uma vez que, referindo também o estudo de Kiss (2016), o valor a atribuir a cada empresa depende fortemente do ambiente económico onde a mesma se insere, do tipo de empresa, do avaliador, dos objetivos da avaliação e ainda da metodologia usada para medir e definir o valor da empresa.

De acordo com Razali *et. al* (2018) as empresas com menos atividade de planeamento fiscal podem sinalizar aos investidores que a empresa é mais transparente na publicação das suas informações financeiras.

No presente estudo vamos ao encontro da conclusão de Abreu (2016) no qual o valor da empresa é uma função matemática de seis efeitos económicos, nomeadamente, o operacional, o investimento, o mercado, o financeiro, os impostos e os dividendos, derivados de estratégias corporativas adotadas pela empresa. O modelo estatístico desenvolvido é composto por seis variáveis independentes, exatamente representativas destes efeitos económicos.

A influência do planeamento fiscal no valor da empresa tem sido sistematicamente objeto de estudo, no entanto, as conclusões não são unânimes entre si, facto que, só por si, justifica a necessidade de desenvolvimento do tema. As discordâncias podem residir no facto de as amostras serem de países diferentes, de aplicarem modelos que incorporaram variáveis distintas e de incidirem em momentos temporais divergentes. Outra razão, apontada por Desai e Dharmapala (2009) e Santana (2014) é a não segmentação da amostra, visto que nos seus estudos a divisão entre empresas mais agressivas e menos agressivas, influencia a relação existente entre o planeamento fiscal e o valor da empresa. Deste modo, Chen *et al.* (2014) referem que o efeito do planeamento fiscal depende de uma variedade de fatores, incluindo o ambiente específico do negócio e o contexto institucional.

No estudo de Chen *et al.* (2014), os autores concluíram que o comportamento do planeamento fiscal reduz o valor da empresa, acrescentando que os investidores reagem negativamente ao planeamento fiscal, uma vez que pode ocultar o comportamento da gestão de resultados eventualmente realizada pelos gestores. No entanto, contrariamente ao que acontece no estudo de Wahab e

Holland (2012), estes autores concluíram que a relação negativa pode ser atenuada pela transparência da informação, ou seja, a divulgação de informação transparente combinada com as práticas de planeamento fiscal pode aumentar o valor da empresa, enquanto o valor da empresa pode diminuir se o planeamento fiscal for aplicado em empresas não transparentes. Assim, os autores referem que a relação negativa entre o planeamento fiscal e o valor da empresa é atenuada em empresas bem governadas. Estas conclusões são fundamentadas numa amostra de empresas cotadas na China no período entre 2001 e 2009 justificando-se no facto das empresas chinesas apresentarem graves problemas de agência devido aos imperfeitos mecanismos de governo das sociedades.

A relação negativa entre o planeamento fiscal e o valor da empresa é evidenciada ainda na investigação de Santana (2014) para um determinado conjunto de empresas. No total, foram incluídas 310 empresas negociadas no mercado de capitais brasileiro nos anos de 2007 a 2012, para as quais a relação entre o planeamento fiscal e o valor da empresa divergia consoante a medida usada para o planeamento fiscal. Assim, no decorrer do estudo, o autor dividiu a sua amostra em dois grupos, empresas historicamente mais agressivas no seu planeamento fiscal e empresas historicamente menos agressivas, no pressuposto de que o mercado pode reagir em graus diferentes na valorização que faz do planeamento fiscal, dependendo do nível usual da agressividade da empresa. Ao dividir a amostra, o autor conseguiu uma melhoria nos resultados obtidos, mas apenas para as empresas historicamente mais agressivas quanto ao planeamento fiscal, que indicam a existência de uma relação negativa entre o planeamento fiscal e o valor da empresa. Isto significa que o planeamento fiscal reduz o valor para o acionista, caso a empresa tenha, em prática, um histórico de agressividade fiscal. Assim, o planeamento fiscal nem sempre acrescenta valor à empresa, dependendo da segmentação das empresas efetuada referindo o autor que este fenómeno vai de encontro com a investigação dos autores Desai e Dharmapala (2009), os quais também só obtiveram resultados significativos após segmentarem a amostra inicialmente considerada.

Conforme exposto concluímos sobre a existência de estudos empíricos que concluem que a utilização de instrumentos de planeamento fiscal contribui para

o aumento do valor da empresa e estudos empíricos que concluem em sentido oposto, ou seja, que o planeamento fiscal diminui o valor da empresa. Divergente de ambos os resultados, o estudo de Kiesewetter e Manthey (2017) não encontrou evidência entre o planeamento fiscal e o valor da empresa e por esse motivo acreditam que o planeamento fiscal não é compensatório e que as empresas devem reconsiderar as suas atividades de planeamento fiscal. Este estudo incidiu no período de 2005 a 2014, numa amostra de empresas pertencentes a 20 países europeus e tinha como objetivo principal perceber como o governo das sociedades e a responsabilidade social corporativa afetam a relação entre a criação de valor e o planeamento fiscal. Neste âmbito, importa ainda destacar a relação positiva entre a criação de valor e a taxa efetiva de imposto, obtida apenas nas empresas com baixas características sociais e ambientais. Os autores justificam esta relação pelo facto das empresas que não são responsáveis nos seus assuntos sociais e ambientais, também não o serem nas suas questões fiscais e por esse motivo, o menor planeamento fiscal está associado a uma maior taxa efetiva de imposto e a uma criação de valor para a empresa, ou seja, naquelas empresas existe a criação de valor quando o planeamento fiscal diminui. Também de acordo com o estudo de Handayani (2020), as atividades relacionadas com o planeamento fiscal realizadas pela empresa não afetam o valor da empresa.

2.2 Medidas de Planeamento Fiscal e Valor da Empresa

A medida de planeamento fiscal mais usual nos estudos empíricos é a diferença entre o resultado contabilístico e o resultado tributável, no entanto, não é a única métrica utilizada. A literatura sobre o planeamento fiscal apresenta um conjunto diversificado de instrumento de medição do conceito, apresentado cada um deles, vantagens e limitações, conforme sintetizado na Tabela 1.

Tabela 1 - Medidas de planeamento fiscal

Medida	Cálculo	Vantagens	Desvantagens / Limitações	Autores
Taxa efetiva de imposto (TEI)	Divisão do total de impostos pelo resultado antes de impostos (RAI)	- Fácil obtenção	- Também é usada para medir a evasão fiscal; - O montante apresentado na demonstração de resultados diverge muitas vezes, do efetivamente pago ao estado; - Inclui impostos diferidos; - Baseada apenas em 1 ano.	Assidi et al. (2016); Ayers et al. (2009); Dyreg et al. (2008); Kiesewetter & Manthey (2017); S. Chen et al. (2010).
Taxa de imposto efetivamente paga	Divisão do total de impostos pagos, ao longo de um período, pela soma do RAI, ao longo do mesmo período	- Medida alternativa à evasão fiscal; - Não inclui os impostos diferidos; - Permite a compensação das situações cujo desfecho é incerto; - Reflete as diferenças, permanentes e temporárias, entre a contabilidade e a fiscalidade.	- Tem um numerador baseado numa medida de pagamento e um denominador baseado nos princípios contabilísticos geralmente aceites.	Ayers et al. (2009); Blouin (2014); S. Chen et al. (2010); Dyreg et al. (2008).
Diferença entre o resultado contabilístico e o resultado tributável	Diferença entre o RAI e o resultado tributável	- Reflete as diferenças temporárias e as permanentes existentes entre o RAI e o resultado tributável.	- Reflete apenas a economia de impostos que incidem sobre o lucro, ignorando as economias resultantes de outras formas; - Não faz a distinção entre as atividades operacionais reais e as transações resultantes do planeamento fiscal; - É influenciada pela gestão de resultados.	Desai & Dharmapala (2009); S. Chen et al. (2010); X. Chen et al. (2014); Santana (2014); Wilson (2009).
Diferença, em termos de resultado, entre a taxa de imposto legal (TIL) e a TEI	Multiplicação pelo RAI da subtração entre a TIL e a TEI	- É uma medida líquida e por isso pode evitar erros na medição do planeamento fiscal.	- Não consegue detetar o planeamento fiscal em rendimentos não sujeitos a impostos que também são excluídos do resultado contabilístico; - Inclui diferenças temporárias que não representam necessariamente planeamento fiscal.	Lestari & Wardhani (2015); Wahab & Holland (2012).
TEI reconciliada	Soma dos prejuízos fiscais com as diferenças permanentes, diferenças temporárias, diferenças entre a taxa legal do país em estudo e as taxas legais aplicáveis no exterior e os itens em reconciliação não incluídos nos anteriores	- Permite examinar as subcategorias das atividades do planeamento fiscal	- É de difícil obtenção visto que as divulgações da reconciliação da TEI não são uniformes nas empresas	Wahab & Holland (2012)

Na maioria dos estudos que abordam a influência do planeamento fiscal no valor da empresa, o valor da empresa é a variável dependente dos modelos utilizados, existindo duas medidas usualmente consideradas, o *Tobin's q* e o valor de mercado do capital da empresa. Adicionalmente, foi ainda utilizado o Retorno sobre os ativos (ROA) num dos estudos empíricos, conforme apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 - Medidas de valor da empresa

Medida	Cálculo	Autores
Tobin's q	Total do ativo mais o valor de mercado das ações ordinárias em circulação menos o total do capital próprio, tudo a dividir pelo total do ativo	Desai & Dharmapala (2009); Santana (2014).
	Total do ativo mais o valor de mercado das ações ordinárias em circulação menos o total do capital próprio menos os impostos diferidos, tudo a dividir pelo total do ativo	Lestari & Wardhani (2015); Wahab & Holland (2012).
	Valor de mercado das ações negociáveis mais 45% do valor de mercado das ações não negociáveis mais o valor contabilístico do passivo, tudo a dividir pelo total do ativo	X. Chen et al. (2014)
	Valor de mercado da empresa a dividir pelo total do ativo	Kiesewetter & Manthey (2017)
Valor de mercado	Cotação de fecho do ano fiscal a multiplicar pelo número de ações ordinárias em circulação	Desai & Dharmapala (2009)
	Cotação de fecho do terceiro mês após o encerramento do ano contabilístico a multiplicar pelo número de ações ordinárias em circulação	Lestari & Wardhani (2015); Wahab & Holland (2012).
Retorno sobre os ativos (ROA)	Resultado líquido do período a dividir pelo total do ativo	Assidi et al. (2016)

3. Metodologia de Investigação

As hipóteses de investigação que pretendemos estudar encontram-se associadas ao valor da empresa e conduziu à formulação de seis hipóteses de investigação.

Hipótese 1: O valor da empresa é influenciado positivamente pela sua performance organizacional.

Hipótese 2: O valor da empresa é influenciado positivamente pela sua dimensão.

Hipótese 3: O valor da empresa aumenta com o aumento das oportunidades de crescimento.

Hipótese 4: O valor da empresa aumenta com o aumento do endividamento.

Hipótese 5: A existência de mecanismos de planeamento fiscal está associada a um valor da empresa mais elevado.

Hipótese 6: O valor da empresa é influenciado positivamente pela sua política de distribuição de dividendos.

Neste estudo procuramos analisar o efeito da implementação de estratégias de planeamento fiscal no valor da empresa através do desenvolvimento de um modelo de regressão linear múltipla. O estudo é do tipo *cross section* uma vez que aborda a temática da influência do planeamento fiscal no valor da empresa, para uma amostra de empresas cotadas na *Euronext Lisbon*, no ano de 2015.

As fontes de informação usadas são, dados secundários do tipo documental, constituídos por informações financeiras e outras relacionadas referentes às empresas que constituem a amostra. Os dados utilizados foram recolhidos com recurso à base de dados SABI e aos relatórios e contas e relatórios do governo societário divulgados no *website* da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) ou quando não disponíveis, nos *websites* institucionais das próprias empresas, às cotações bolsistas divulgadas no *website* da bolsa de valores de Lisboa e a outras informações relevantes, nomeadamente sobre o pagamento de dividendos, também divulgados numa secção específica do *website* da CMVM.

A presente investigação incide numa amostra constituída por empresas cotadas na *Euronext Lisbon*, no final do ano de 2015, que totaliza 45 empresas. A escolha recai sobre empresas cotadas, uma vez que, tal como mencionado por Minnick e Noga (2010) são as grandes empresas que gerem os seus impostos de forma mais eficaz, sendo também estas empresas que podem despende avultados recursos no planeamento fiscal.

O tratamento de todos os dados foi realizado com recurso à versão 22 do software informático *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). O presente estudo incide numa amostra constituída por 45 empresas cotadas na *Euronext Lisbon*, no final do ano de 2015.

A variável dependente do modelo de regressão desenvolvido é o valor da empresa e é medida alternadamente por três das opções. As opções são medidas baseadas em valores de mercado e por este motivo, o ROA não constitui uma das nossas opções por se basear meramente em valores contabilísticos.

A opção 1, composta pelo *Tobin's q*, é obtida tendo por base a fórmula de cálculo usada por Desai e Dharmapala (2009) e Santana (2014), uma vez que é a que

vai de encontro à investigação de Chung e Pruitt (1994) sobre a aproximação ao modelo original de Tobin desenvolvido em 1969. Assim, nesta opção, o valor da empresa é obtido pelo total do ativo mais o valor de mercado das ações ordinárias em circulação menos o total do capital próprio, tudo a dividir pelo total do ativo.

As opções 2 e 3 são medidas pelo valor de mercado da empresa, ou seja, pela multiplicação da cotação de fecho pelo número de ações ordinárias em circulação, distinguindo-se, entre si, pela cotação de fecho utilizada. Na opção 2 utilizamos a cotação de fecho do ano fiscal e na opção 3 utilizamos a cotação de fecho do terceiro mês após o encerramento do ano contabilístico (Desai e Dharmapala, 2009; Lestari e Wardhani, 2015; Wahab e Holland, 2012). Em ambas as opções, o resultado obtido é também dividido pelo total do ativo. A fórmula matemática que operacionaliza estas variáveis encontra-se descrita na Tabela 3.

O conjunto das variáveis independentes deste estudo é composto pela variável planeamento fiscal, que constitui a variável central, existem outras variáveis independentes que estão relacionadas e que influenciam o valor da empresa. O conceito de valor da empresa pode ser definido como uma função matemática de seis efeitos económicos, o que permitiu a consideração de seis variáveis independentes representativas de cada um dos efeitos, ou seja, do efeito operacional, de investimento, de mercado, financeiro, de tributação e dividendos. Sintetizamos, na Tabela 3, cada uma das variáveis utilizadas no modelo, indicando a sua descrição e respetiva medida.

Tabela 3 - Variáveis

Variável	Descrição	Medida
VE	Valor da Empresa	Opção 1: (Ativo + Valor de mercado das ações em circulação - Capital próprio) / Ativo
		Opção 2: (Cotação ações da empresa 31.dez.2015 x Nº ações em circulação) / Ativo
		Opção 3: (Cotação ações da empresa 31.mar.2016 x Nº ações em circulação) / Ativo
PO	Performance Organizacional	EBIT / Ativo
DE	Dimensão da Empresa	ln do Ativo
PER	Oportunidades de crescimento	Cotação ações da empresa 31.dez.2015 / (RLP / Nº ações em circulação)
END	Endividamento	Financiamentos obtidos de médio e longo prazo / Ativo
PF	Planeamento Fiscal	Opção 1: IRC / RAI
		Opção 2: [RAI - (IRC / TIL)] / Ativo
		Opção 3: [(TIL - TEI) x RAI] / Ativo
PAYOUT	Política de distribuição de dividendos	Dividendos por ação / RLA

Para testarmos a influência do planeamento fiscal no valor da empresa recorreremos à elaboração de um modelo de regressão linear múltipla. Este modelo foi elaborado com base nos pressupostos de validação, que nos permitem estudar a existência ou não de uma relação linear entre as variáveis escolhidas. Assim, para validarmos o conjunto de hipóteses definidas, formulámos a seguinte regressão linear múltipla:

$$VE_i = \beta_0 + \beta_1 PO_i + \beta_2 DE_i + \beta_3 PER_i + \beta_4 END_i + \beta_5 PF_i + \beta_6 PAYOUT_i + \varepsilon_i$$

Em que:

VE_i = Valor da Empresa i;

β_0 = Ordenada na origem;

β_j ($j = 1, \dots, 6$) = Declives parciais, ou seja, variação do valor da empresa i por unidade de variação de cada variável independente;

PO_i = Performance Organizacional da empresa i;

DE_i = Dimensão da Empresa i;

PER_i = Oportunidades de crescimento da empresa i;

END_i = Endividamento da empresa i;

PF_i = Planeamento Fiscal da empresa i;

$PAYOUT_i$ = Política de distribuição de dividendos da empresa i;

ε_i = Erros ou resíduos do modelo.

Com base na regressão linear múltipla apresentada e tendo em conta as opções escolhidas para a medição do valor da empresa e do planeamento fiscal, foram estimados nove modelos diferentes, conforme esquematizado na tabela seguinte, a fim de verificarmos qual o modelo que melhor se ajusta aos dados, de acordo com a Tabela 4.

Tabela 4 - Esquema dos modelos de regressão linear estimados

	Valor da Empresa Opção 1	Valor da Empresa Opção 2	Valor da Empresa Opção 3
Planeamento Fiscal Opção 1	Modelo 1	Modelo 4	Modelo 7
Planeamento Fiscal Opção 2	Modelo 2	Modelo 5	Modelo 8
Planeamento Fiscal Opção 3	Modelo 3	Modelo 6	Modelo 9

4. Apresentação e análise dos resultados

No âmbito da estatística descritiva, vamos então caracterizar a amostra através da utilização de medidas de tendência central (média), medidas de dispersão (desvio-padrão) e medidas de tendência não-central (máximo e mínimo) que apresentamos na Tabela 5.

Tabela 5 - Estatística descritiva

	Modelos 1 a 3					Modelos 4 a 9				
	N	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	N	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Valor da Empresa - Opção 1	43	1,0726	0,3590	0,5762	2,1167					
Valor da Empresa - Opção 2						45	0,3703	0,3888	0,0150	1,4155
Valor da Empresa - Opção 3						45	0,3485	0,3893	0,0081	1,6969
Performance Organizacional	42	0,0439	0,0461	-0,1107	0,1408	44	0,0394	0,0511	-0,1115	0,1408
Dimensão da Empresa	43	20,8143	2,1308	17,0732	27,9239	45	20,6927	2,1736	16,8774	27,9239
Oportunidades de crescimento	31	11,0499	6,7589	0,2649	25,7616	31	11,0499	6,7589	0,2649	25,7616
Endividamento	43	0,2730	0,1973	0,0004	0,7918	45	0,2788	0,1948	0,0004	0,7918
Planeamento Fiscal - Opção 1	35	0,2340	0,1372	0,0012	0,6431	35	0,2340	0,1372	0,0012	0,6431
Planeamento Fiscal - Opção 2	40	-0,0090	0,0230	-0,0642	0,0417	41	-0,0108	0,0254	-0,0826	0,0417
Planeamento Fiscal - Opção 3	35	-0,0012	0,0043	-0,0120	0,0088	35	-0,0012	0,0043	-0,0120	0,0088
Política de distribuição de dividendos	43	0,4090	0,6134	0,0000	2,3961	43	0,2977	0,4294	0,0000	1,9010

A média em cada uma das variáveis independentes é semelhante entre os vários modelos estimados, exceto na política de distribuição de dividendos que apresenta uma média de 0,4090 nos modelos 1 a 3 e 0,2977 nos modelos 4 a 9. Esta situação deriva dos *outliers* extremos desconsiderados naquela variável e nos modelos 4 a 9, ou seja, apesar de a variável apresentar o mesmo número de observações em todos os modelos, as observações incluídas em cada um deles não respeitam às mesmas empresas, devido aos *outliers* extremos identificados em cada modelo. A respeito desta variável podemos ainda concluir que, em média, as empresas consideradas nos modelos 1 a 3 distribuem, aos acionistas, 40% dos seus resultados, enquanto as empresas consideradas nos modelos 4 a 9 distribuem aproximadamente 30%.

Da estatística descritiva obtida, importa também ressaltar que em média o mercado valoriza 11 vezes cada unidade monetária do resultado líquido das empresas incluídas na nossa amostra.

Importa ainda salientar que a TEI (planeamento fiscal medido pela opção 1), é, em média (23,4%) superior à taxa geral de imposto legalmente prevista em Portugal (21%), contrariamente ao que acontece nos estudos de Assidi et al. (2016) e Lestari e Wardhani (2015). Isto leva-nos a crer que em média as empresas da nossa amostra não praticam planeamento fiscal, uma vez que seria expectável que a aplicação de mecanismos de planeamento fiscal proporcionasse uma TEI inferior à taxa geral legalmente prevista, o que não acontece.

A média do planeamento fiscal medido pela opção 2 e pela opção 3 vai de encontro com a conclusão do parágrafo anterior, uma vez que é negativa em todos os modelos estimados (-0,0090 e -0,0108 na opção 2 para os modelos 1 a 3 e 4 a 9, respetivamente e -0,0012 na opção 3), o que significa que o resultado tributável é, em média, superior ao resultado contabilístico e que a TEI é superior à TIL, respetivamente, nas opções 2 e 3, sendo indicadores da inexistência da prática de planeamento fiscal.

Os coeficientes de regressão obtidos para cada uma das variáveis independentes que nos permitem escrever cada um dos modelos ajustados, encontram-se na tabela 6, seguinte. Incluímos também, na mesma tabela, os valores da estatística de teste para cada uma das hipóteses $H_0: \beta_j = 0$ vs. $H_1: \beta_j \neq 0$ ($j = 0, \dots, 6$), aos coeficientes de regressão e a conclusão, com base naquela estatística, se as variáveis independentes têm ou não influência na nossa variável dependente. A Tabela 6 apresenta os Coeficientes de regressão, p-values do teste t-Student e as conclusões respetivas.

Tabela 6 - Coeficientes de regressão, p-values do teste t-Student e conclusões

		Modelos								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Constante	Coeficiente	-0,287	-0,782	-0,788	0,114	-1,098	-1,101	-0,297	-1,211	-1,216
	P value	0,619	0,106	0,103	0,869	0,029	0,029	0,644	0,042	0,041
Performance Organizacional	Coeficiente	6,022	7,778	7,774	2,842	6,984	6,977	3,902	6,879	6,871
	P value	0,000	0,000	0,000	0,130	0,000	0,000	0,029	0,000	0,000
	Influência	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Dimensão da Empresa	Coeficiente	0,047	0,063	0,063	0,005	0,043	0,043	0,019	0,048	0,049
	P value	0,109	0,011	0,011	0,892	0,083	0,082	0,546	0,098	0,097
	Influência	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Oportunidades de crescimento	Coeficiente	0,012	0,014	0,014	0,020	0,025	0,025	0,023	0,026	0,026
	P value	0,135	0,034	0,032	0,027	0,000	0,000	0,007	0,001	0,001
	Influência	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Endividamento	Coeficiente	-0,441	-0,338	-0,340	-0,645	-0,649	-0,650	-0,742	-0,763	-0,765
	P value	0,179	0,208	0,205	0,110	0,019	0,019	0,051	0,021	0,021
	Influência	Não	Não	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Sim
Planeamento Fiscal	Coeficiente	0,116	-2,773	-13,462	-0,607	0,764	3,234	-0,530	0,942	4,008
	P value	0,782	0,167	0,156	0,197	0,684	0,717	0,222	0,674	0,706
	Influência	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Política de distribuição de dividendos	Coeficiente	0,030	0,017	0,017	0,365	0,222	0,221	0,369	0,277	0,275
	P value	0,737	0,819	0,822	0,091	0,131	0,134	0,067	0,117	0,119
	Influência	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não

Tendo então por base o teste *t-Student* concluímos que, em todos os modelos obtidos, o planeamento fiscal e a política de distribuição de dividendos não têm influência significativa no valor da empresa, uma vez que o *p-value* é superior ao nível de significância considerado (0,05) e por esse motivo não rejeitamos a Hipótese 0 descrita no parágrafo anterior. Concluímos ainda que a performance organizacional e as oportunidades de crescimento, afetam significativamente o valor da empresa em todos os modelos, exceto no modelo 4 e 1, respetivamente, em cada variável. A dimensão da empresa só tem influência, nos modelos 2 e 3 e o endividamento apresenta influência significativa nos modelos 5, 6, 8 e 9.

No entanto, conforme mencionado por Marôco (2014), o teste *t-Student* apresentado só é válido para cada uma das variáveis, uma de cada vez, ou seja, este teste não deve ser usado num teste formal à importância de cada variável no modelo, uma vez que os *p-value* respetivos podem ser afetados pelo número de variáveis nos modelos, pelas correlações entre elas e ainda pela dimensão da amostra. Assim, a alternativa apontada pelo autor é usar a correção de Bonferroni que é obtida pela divisão do nível de significância pelo número de variáveis independentes considerado [$\alpha / p = 0,05 / 6 = 0,008(3)$]. Considerando este nível de significância de 0,008(3) temos que só a performance

organizacional e as oportunidades de crescimento é que são significativas e só em alguns dos modelos estimados.

O coeficiente de determinação, usualmente representado por R^2 , é uma medida da dimensão do efeito das variáveis independentes sobre a variável dependente, medindo a proporção da variabilidade total que é explicada pelo modelo de regressão (Marôco, 2014). Neste âmbito, examinando os R^2 dos modelos obtidos, expostos na Tabela 7.

Tabela 7 - Coeficientes de determinação

	Modelos								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
R^2	0,610	0,734	0,735	0,628	0,836	0,836	0,721	0,803	0,802
R^2_a	0,508	0,665	0,666	0,521	0,789	0,789	0,641	0,746	0,746

R^2 = Coeficiente de determinação

R^2_a = Coeficiente de determinação ajustado

Na hipótese 1 pretendíamos testar se o valor da empresa é influenciado positivamente pela performance organizacional, o que de facto se verifica [$b = 6,984$ (modelo 5) e $6,977$ (modelo 6) e $p\text{-value} = 0,00$]. Isto significa que se o EBIT da empresa aumentar, prevê-se que o valor da empresa também aumente.

A hipótese 2 definida por o valor da empresa ser influenciado positivamente pela sua dimensão não é validada nos modelos 5 e 6, uma vez que a variável dimensão da empresa não é estatisticamente significativa, visto que o $p\text{-value}$ do teste efetuado é superior ao nível de significância considerado (0,05) conforme já referido no ponto 4.3.2 do presente relatório. Assim, não temos evidência estatística que nos permita concluir que os investimentos realizados pela empresa influenciam o seu valor, contrariamente ao concluído por Assidi et al. (2016) que encontram uma relação estatisticamente significativa e positiva entre o investimento e o valor da empresa.

Na hipótese 3 pretendíamos verificar se o valor da empresa aumenta com o aumento das oportunidades de crescimento, o que é possível validar [$b=0,025$ e $p\text{-value} = 0,000$]. Assim, concluímos que quanto mais o mercado valorizar a ação, ou seja, quanto maior o valor de mercado da ação comparativamente com o seu valor contabilístico, maior o valor da empresa.

Na hipótese 4 pretendíamos testar se o valor da empresa aumenta com o aumento do endividamento, uma vez que tal como referido anteriormente, o aumento do endividamento, aumenta os juros a pagar e consequentemente, salvo exceções, aumentam os gastos fiscais. O teste de hipóteses mostra a confirmação de uma relação significativa entre o valor da empresa e o endividamento mas em sentido negativo [$b = -0,649$ (modelo 5) e $-0,650$ (modelo 6) e $p\text{-value} = 0,019$], semelhante ao resultado obtido por Assidi et al. (2016). Assim, apesar dos juros poderem aumentar os gastos fiscais, existem outros fatores que fazem com o valor da empresa diminua quando o seu endividamento aumenta.

A hipótese 5 definida por a existência de mecanismos de planeamento fiscal estar associada a um valor da empresa mais elevado não é validada, uma vez que em todos os modelos, o $p\text{-value}$ do teste efetuado supera o nível de significância. Consequentemente não temos evidência suficiente que nos permita concluir que o valor da empresa é influenciado pelos mecanismos de planeamento fiscal, resultado semelhante ao encontrado por Kiesewetter e Manthey (2017).

Na hipótese 6 pretendíamos verificar se o valor da empresa é influenciado positivamente pela sua política de distribuição de dividendos, no entanto, também não é possível validarmos esta hipótese, visto que o $p\text{-value}$ também é superior ao nível de significância, em todos os modelos estimados. Assim, não temos evidência estatística que nos permita concluir que os dividendos distribuídos influenciam o valor da empresa.

Tendo em conta o exposto, sintetizamos, na Tabela 8, a relação esperada e o resultado obtido para cada uma das hipóteses de investigação:

Tabela 8 – Relação esperada e Resultado obtido em cada hipótese de investigação

	Relação esperada	Resultado obtido
H1: Valor da empresa vs performance organizacional	Positiva	Positiva
H2: Valor da empresa vs dimensão da empresa	Positiva	Não validada
H3: Valor da empresa vs oportunidades de crescimento	Positiva	Positiva
H4: Valor da empresa vs endividamento	Positiva	Negativa
H5: Valor da empresa vs planeamento fiscal	Positiva	Não validada
H6: Valor da empresa vs política de distribuição de dividendos	Positiva	Não validada

5. Conclusões

No presente estudo pretendeu-se verificar se o valor das empresas cotadas na *Euronext Lisbon* é influenciado pelos mecanismos de planeamento fiscal utilizados, com referência ao ano de 2015. Esta investigação contribui para que, simultaneamente, a comunidade científica e as empresas tenham a perceção sobre a influência de mecanismos de planeamento fiscal no valor da empresa. Na literatura, em geral, o planeamento fiscal não tem uma definição exata, mas é consensual que permite diminuir a carga fiscal suportada pelas empresas. Por outro lado, o valor da empresa também não é de fácil definição, mas, conforme vimos, pode ser definido como uma função matemática de seis efeitos económicos, nomeadamente, o operacional, o investimento, o mercado, o financeiro, os impostos e os dividendos. Assim, o modelo base de regressão linear desenvolvido é composto por seis variáveis independentes representativas de cada um dos efeitos económicos (performance organizacional, dimensão da empresa, PER, endividamento, planeamento fiscal e *payout*), que se espera que tivessem uma relação positiva com o valor da empresa e a variável planeamento fiscal. Os modelos de regressão linear estimados que melhor se ajustam aos dados recolhidos, permitem-nos concluir que o valor das empresas cotadas na *Euronext Lisbon* é influenciado de forma positiva pela performance organizacional e pelas oportunidades de crescimento, o que vai de encontro com o esperado nas hipóteses de investigação definidas. Contrariamente ao esperado, temos o relacionamento do nível de endividamento que influencia o valor da empresa, mas de forma negativa. Quanto às restantes variáveis, não foi possível aferir os efeitos da dimensão da empresa, do planeamento fiscal e da política de distribuição de dividendos no valor da empresa. Assim, os modelos estimados não permitem concluir que a implementação de estratégias de planeamento fiscal por parte das empresas influencia o valor da empresa. Este resultado pode estar relacionado com o facto da atividade de planeamento fiscal não ser relevante nas empresas que constituem a nossa amostra ou com a dimensão da amostra em estudo. Consequentemente, em termos de valorização da empresa, não podemos aferir da vantagem do investimento em mecanismos de planeamento fiscal.

A principal limitação deste estudo consiste no número reduzido de empresas cotadas na *Euronext Lisbon*, no ano de 2015, o que não nos permitiu segmentar a amostra. A limitação encontrada é sugestiva de futuras investigações, parecendo-nos interessante replicar este estudo a uma amostra de empresas não cotadas, que permita a sua segmentação. Seria também interessante replicar o estudo a outros horizontes temporais, trabalhando com um número maior de observações.

Referências

- Abreu, R. (2016). From Accounting to Firm Value. *Procedia Economics and Finance*, 39(November 2015), 685–692.
- Assidi, S., Aliani, K., & Omri, M. A. (2016). Tax optimization and the firm's value: Evidence from the Tunisian context. *Borsa Istanbul Review*, 16(3), 177–184. <http://doi.org/10.1016/j.bir.2016.04.002>
- Assidi, S., Aliani, K., & Omri, M. A. (2016). Tax optimization and the firm's value: Evidence from the Tunisian context. *Borsa Istanbul Review*, 16(3), 177–184. <http://doi.org/10.1016/j.bir.2016.04.002>
- Ayers, B. C., Jiang, J. X., & 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.
- Berzkalne, I., & Zelgalve, E. (2014). Intellectual Capital and Company Value. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 110, 887–896.
- Bhagiawan, G., & Mukhlisin, M. (2020). Effect of Corporate Governance on Tax Planning & Firm Value. *International Journal of Commerce and Finance*, 6(2), 72–80.
- Blouin, J. (2014). Defining and measuring tax planning aggressiveness. *National Tax Journal*, 67(4), 875–900.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Chen, X., Hu, N., Wang, X., & Tang, X. (2014). Tax avoidance and firm value: evidence from China. *Nankai Business Review International*, 5(1), 25–42. <http://doi.org/10.1108/NBRI-10-2013-0037>
- Chung, K. H., & Pruitt, S. W. (1994). A Simple Approximation of Tobin's q. *Financial Management*, 23(3), 70–74.
- Desai, M. a, & Dharmapala, D. (2009). Corporate Tax Avoidance and Firm Value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(August), 537–546. <http://doi.org/10.1162/rest.91.3.537>
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *Accounting Review*, 83(1), 61–82. <http://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>
- Hafkenscheid, R., & Janssen, C. (2009). Does Income Tax Planning Create Value ? *Tax Executive*, 61(5), 351–358.

- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178.
- Handayani, R. (2020). Effects of Tax Avoidance and Financial Performance on Firm Value. *International Journal of Management Studies and Social Science Research (IJMSSSR)*, 2(5), 159-168.
- Kiesewetter, D., & Manthey, J. (2017). Tax avoidance, value creation and CSR – a European perspective. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 17(5), 803–821.
- Khaoula, F., & Moez, D. (2019). The moderating effect of the board of directors on firm value and tax planning: Evidence from European listed firms. *Borsa Istanbul Review*, 19(4), 331-343.
- Kiss, A. (2016). Value Creation and Different Dimensions of Value in Corporate Practice. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series.*, 25(1), 651–660. Obtido de
- Lestari, N., & Wardhani, R. (2015). The effect of the tax planning to firm value with moderating board diversity. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5, 315–323.
- Marôco, J. (2014). *Análise Estatística com o SPSS Statistics* (6.^a Edição). ReportNumber - Análise e Gestão de Informação, Lda.
- Minnick, K., & Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of Corporate Finance*, 16, 703–718.
- Pereira, M. H. de F. (2018). *Fiscalidade*. (Almedina, Ed.) (6.^a). Lisboa.
- Razali, M. W. M., Ghazali, S. S., Lunyai, J., & Hwang, J. Y. T. (2018). Tax Planning and Firm Value: Evidence from Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Social Scienses*, 8 (11).
- Santana, S. L. L. (2014). *Planejamento tributário e valor da firma no mercado de capitais brasileiro*. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto.
- Wahab, N. S. A., & Holland, K. (2012). Tax planning, corporate governance and equity value. *British Accounting Review*, 44(2), 111–124. <http://doi.org/10.1016/j.bar.2012.03.005>
- Wilson, R. J. (2009). An examination of corporate tax shelter participants. *Accounting Review*, 84(3), 969–999.
- Vu, T. A. T., & Le, V. H. (2021). The Effect of Tax Planning on Firm Value: A Case Study in Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 8(2), 973-979.
-

The Tax Benefit of VAT Exemption for Medical Services in Hospitals, Clinics, and Similar Establishments: Brief Reflections

Paula Caiado. *Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.*

Ana Dinis. *CICF- Research Centre on Accounting and Taxation, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.*

Abstract

Objective: The provision of medical services is an activity of public interest that pursues the social purpose, constitutionally established⁸, of the right to health protection. With special concern today given the impact of the Covid-19 pandemic.

Despite the apparent clarity of the law, the application of the tax benefit of exemption in medical services over time has not been clear. The subject of tax benefits presents a certain complexity, being the tax exemption one of the most confusing and controversial. (Gomes, 1990).

For Palma (2020), exemptions in Value Added Tax (VAT) have a different logic from those designed in the context of other taxes. They translate into the non-assessment of the tax on the beneficiary's active operations and, not always, release him from paying the tax contained in his passive operations. It should, therefore, be noted that exemptions may take two types of configurations, complete exemptions, also known as full exemptions, and incomplete exemptions, also known as simple exemptions, that it is at the level of deduction of the tax borne where the difference lies (DGCI, 2006).

Therefore, this research aims to study the tax benefit of the VAT exemption on medical services in hospitals, clinics, and similar establishments⁹ and to study

⁸ Provided for in article 64 of the Constitution of the Portuguese Republic.

⁹ Provided for in Article 9, paragraph 2) of the VAT Code.

the impact of waiving the use of this benefit¹⁰ in an approach focused on the ceasing revenue of the tax.

Originality: There has been a gap in the demonstration of tax expenditures related to the tax benefit of the VAT exemption, in budgetary terms, particularly regarding its quantification and accounting, as has been reinforced by the Portuguese Court of Auditors (2020) in successive reports on the Portuguese General State Account. Therefore, the research on the subject is truly important, due to the uniqueness of the concept of provision of medical services in the tax system. The understanding and consolidation of the tax benefit of the exemption in its exceptionality, extra fiscal nature, scope, and waiver, and also, due to the involvement of the problem of lack of estimate of ceasing revenue and therefore the tax expenditure in the Portuguese State Budget, thus gaining the present research greater importance and originality.

Methodology: This study adopted as research methodology the Case Study of the Portuguese Conventional Health Sector (CHS). This choice was due to the fact that, since the 1990s, the CHS has dominated the provision of medical services in the production of Complementary Diagnostic and Therapeutic Means (CDTM)¹¹, in a perspective of continuity and a complementarity regime with the Portuguese National Health System (NHS), which has a national network of service providers of approximately 1,200 and represents an economic expenditure of approximately 500 million euros per year.

The CHS exemption is included in paragraph 2) of Article 9 of the VAT Code "The provision of medical and sanitary services and closely related operations carried out by hospital establishments, clinics and dispensaries and similar" and was identified in the most recent study on tax benefits in Portugal, as a Tax Benefit of the "exemption" type and with a relevant extra fiscal objective: health (Grupo de Trabalho para o Estudo dos Benefícios Fiscais¹², 2019), however, not quantified, as previously mentioned. Bearing this gap in mind, the fiscal expenditure of the CHS in Portugal was quantified using the outgoing revenue method, based on

¹⁰ Provided for in Article 12(1)(b) of the VAT Code.

¹¹ CDTM is the generic name that encompasses laboratory and imaging tests, sample collection by more or less invasive means, as well as various treatment acts carried out on an outpatient basis or in hospital.

¹² Working Group for the Study of the Portuguese Tax Benefits.

the comparison between the costs of the NHS in a context of taxation by rule, exemption, and rate reduction, as it is the one used in the fiscal expenditure report and is the basis of map XXI of the Portuguese State Budget Law¹³.

To calculate the tax expenditure associated with the tax benefit of the VAT exemption for this sector, data was collected through the NHS Transparency Portal^{14/15}, over a time range of seven years (2014 to 2020).

Results: From the analysis of the data obtained, it was possible to verify that the attribution of the tax benefit of VAT exemption to CHS medical services in Portugal, provided under a convention with the NHS, generates a tax expense and, therefore, an outgoing revenue of around 100 million euros annually. The provision of the same medical service to the user outside the scope of the NHS, where the service provider opts to waive the VAT exemption, generates a loss of revenue of between 22 and 29 million Euros per year.

Complementarily, in the study of the impact of waiving the tax benefit of VAT exemption, despite the option existing, it is concluded that, even in this case, the provision of medical services does not completely remove the social tax benefit that is at its origin [making healthcare more accessible], as the Portuguese State continues to provide a tax benefit through the tax differential. In other words, whenever a reduced rate is applied to the taxable amount, the tax liability concerning the rule taxation reduces, so that this implies a tax expense of an amount equal to the lost revenue resulting from this tax relief.

The influence of the tax benefit of the VAT exemption and the waiver of the exemption of this same benefit on tax expenditure is clear, and there is no doubt

¹³ The regime of the Portuguese Budgetary Framework Law, approved by Law no. 91/2001 of 20 August, which has since been repealed by Law no. 151/2015 of 11 September, with three amendments, the latest of 18 August 2020 (Law 41/2020), requires, in accordance with article 13(3)(h), that the draft State Budget Law be accompanied by information on tax benefits and estimated ceasing revenue, in its own maps, in the case of tax expenditure resulting from the granting of tax benefits, in the form of a "tax statement". In the case of tax expenditure resulting from the granting of tax benefits, in Map XXI of the State Budget Law, "MAP XXI - Tax Revenues Ceasing from Integrated Services", the proposal for the State Budget Law must be accompanied by information on tax benefits and estimated ceasing revenue in its own maps.

¹⁴ "The Transparency Portal represents a paradigm shift in the way health information is shared with the citizen... this portal brings together a set of dynamic, relevant and cross-cutting data from the various health entities... in a logic of "open data" it is intended to strengthen the commitment and engagement in the accuracy and transparency of information, disclosing data on access, quality and efficiency of the SNS". <https://www.sns.gov.pt/home/mapa-portal-sns-2/> Transparency presents a library of indicators, organised by categories, and keywords and allows data export in Excel format, in this case study the keyword used was CDTM.

¹⁵ <https://www.sns.gov.pt/transparencia/>

that both the tax benefit of the VAT exemption and the waiver of the VAT exemption on the provision of medical services in hospitals, clinics and similar establishments have a considerable impact on tax expenditure (of more than 1% of the total revenue lost to VAT).

Limitations: Due to the lack of real invoicing elements of the service providers involved in the study, hypothetical situations of waiver of the exemption were formulated, supported in the charges of the entity paying for those services, the NHS, as they constitute the provider's revenue, so the values calculated do not consider the deduction of tax contained in the acquisitions of goods or services, which directly contribute to the performance of the operations subject to tax.

We note, therefore, that the limitation of this study lies in the fact that the values of the impact on tax expenditure may differ from the real values, as, although the medical service providers declare to the Tax and Customs Authority, through their periodic VAT returns, the amounts of the taxable base, the tax assessed and deductible, as well as, in the Annual Income Declaration, the amount of the services provided subject to and/or exempt from this tax, there is no public data available for analysis. For this reason, we consider that this will continue to be a matter of interest in future studies of the health sector and in its relationship with taxation.

Keywords: Tax Benefit, VAT, Exemption, Ceased Revenue, Medical Services, Conventional Health Sector

References

- DGCI (2006). Manual do IVA (2ª ed.). Santa Maria da Feira: Rainho & Neves, Lda.
- DGS - Direção Geral da Saúde. (2021). DGS. Obtido de DGS: <https://www.dgs.pt/licenciamento-e-contratacao/areas-de-intervencao/sector-privado-lucrativo/convencionalizacao.aspx>
- Gomes, N. S. (1990). Teoria Geral dos Benefícios Fiscais. *Ciência e Técnica Fiscal*, 359, 1-153.
- Grupo de Trabalho para o Estudo dos Benefícios Fiscais . (2019). Os Benefícios Fiscais em Portugal. Autoridade Tributária e Aduaneira - Ministério das Finanças . Lisboa: Centro de Estudos Fiscais e Aduaneiros.
- Palma, C. C. (2020). Introdução ao Imposto Sobre o Valor Acrescentado (6ª Edição ed.). Coimbra: Almedina
- SNS Serviço Nacional de Saúde. (2021). Obtido de Serviço Nacional de Saúde: <https://www.sns.gov.pt>

Tribunal de Contas. (2020). Parecer sobre a Conta Geral do Estado de 2019. Lisboa.

Session 4

Chair: Susana Aldeia

Possible Improvement of Methodology for Estimation of the Illicit Tobacco Market

Māris Jurušs. *Riga Technical University, Latvia.*

Abstract

Objective: There is still a large illicit tobacco market in many countries, especially in Eastern Europe. There can be external and internal causes that affect illicit tobacco market: geographic factors, price differences, legislative gaps, low administrative capacity, etc. The aim of the research is to develop proposals for improvement of a methodology of estimation of illicit tobacco market. The framework of research is policy, administration and cooperation.

Methodology: The impact of illicit market can be measured as excise tax gap by using top-down methodology. However, the methodology for estimation of illicit tobacco market could be improved by reviewing health survey questionnaires and using outcome data for more detailed analysis.

Originality: The author proposes improving the scope and methodology of the health survey, so that it covers specific products as well as where those products are purchased.

Results: Data used from the survey about respondents smoking habits helps to estimate the total cigarettes smoked. In 2020, the legitimate consumption in Latvia was 2 billion cigarettes, suggesting that illicit consumption is about 200 million cigarettes as well as estimated losses of revenues were about 23 million EUR.

Practical implications: It would be advisable to introduce a regular and uniform methodology for estimation of the illicit tobacco market, using health surveys as a

basis. Further actions how to fight with the illicit market must be in place. Priorities should be set as well as appropriate actions by all parties involved.

Limitations: Estimation of the excise duty gap might be separated for each category of tobacco products. The results should be corrected for some specific factors as tobacco products legally purchased abroad or in duty free shops as well as by other deviations.

Keywords: illicit tobacco market, excise duty gap, top-down methodology, administration, cooperation

Introduction

There are significant losses from the illicit trade in goods such as cigarettes, as they are taxed with a very high excise duty burden leading to a high level of smuggling and illegal trade around the world. Smuggling is typically driven by geographical proximity to neighbouring countries where the prices of cigarettes are substantially lower, and where purchasing power, consumer tolerance, low administrative capacity and other factors drive illicit trade.

All cigarettes that are marketed illegally are produced somewhere, and any production requires equipment. By estimating the total volume of illegal markets in the European Union (EU), it is possible to determine how many illegal production sites are needed, as any manufacturing equipment has a certain capacity limit. Using this derived information, law enforcement authorities can then try to understand where production sites might be and take appropriate actions to stop illegal production. This requires international cooperation, because illegal cigarette production is organized by international criminal groups. Criminals take advantage of the fact that countries do not cooperate with each other and do not exchange information sufficiently.

In order to tackle the illicit tobacco trade, it is important to get exact data about the volume and specific details of the illicit market. Unfortunately, there are no common standards or methodologies to establish the size of an illicit tobacco market. However, the excise duty gap is regularly measured in many national tax and customs administrations, for example, in the United Kingdom (HM Revenue and Customs, 2020). It can be used as a standard measure to estimate the size of the

illicit market. This paper discusses the need for common methodologies and an agreed approach to estimation of the illegal tobacco market.

With regard to the illicit market, products other than conventional cigarettes, such as e-cigarettes, should also be considered. E-cigarettes and other new smoking products are expected to be among the fastest-growing illicit product categories in the coming years, so the question is whether these products will impact the illegal tobacco market. However, even if they reduce the consumption of conventional cigarettes, the sale of any nicotine product must be strictly controlled, including that of e-cigarettes. Therefore, the assessment of the illicit market should probe more deeply into the various product categories.

The aim of the current paper is to develop proposals for improvement of the methodology for estimating the size of an illicit tobacco market. The main tasks are to:

- analyse the existing methodologies and current practices in the estimation of the illicit tobacco market;
- review experts' recommendations and the good practices of countries in assessment of the illicit market;
- develop recommendations for complementing existing health surveys or other sources used for assessment of the illicit market.

Qualitative analysis of scientific research and regulations, and quantitative analysis of smoking prevalence, tax revenues and other relevant data were used.

Literature review

The determination of illicit market trends requires analysis of the entire market. This is influenced by both demand and supply. There are a number of factors that affect illegal markets and tax evasion. The main examples are tax burdens, tax penalties and others (Sinnasamy, Bidin & Ismail, 2015).

One of the most important taxes that most of the countries apply to tobacco products in order to increase their price and to reduce consumption is an excise duty, which also yields significant revenues. Unfortunately, in the presence of tax

evasion in many countries, it also creates a large margin between the price of 'tax paid' and 'unpaid' products (Miskam, Noor, Omar & Abd Aziz, 2013).

There are several methods of determining tax losses or so-called 'tax gaps'. For example, to estimate a tax gap you can use a top-down method based on reconciliation of potential and actual revenue (Reckon, 2009). This method uses data that is independent of tax administrations, but from the economy as a whole (HM Revenue and Customs, 2011). The top-down method can be used to measure the excise duty gap on cigarettes and therefore to set it as a key performance indicator for further activities to reduce illicit trade and duty non-compliance (Jurušs, Šmite-Rože & Gasūne, 2018).

Differences in tax rates in Eastern Europe are one of the factors facilitating illegal cross-border trade. For goods such as cigarettes, the difference in price is a very important factor. As a result, a country with higher taxes and prices can encounter substantial problems. The size of the illegal market may vary by geographical location, especially in national border areas, if a neighbouring country has lower taxes. For example, illegal cigarettes in Uruguay differ by geographical location. In addition, distribution is reinforced by the existence of distribution networks and weak border controls. One partial solution is tax harmonization between countries (Curti, Shang, Chaloupka & Fong, 2019).

Although estimates of illegal markets have been made, such as by project SUN (KPMG, 2014), they have been made with the support of the tobacco industry. It must be considered whether the tobacco industry manipulates such data to exaggerate the situation in the media and thereby gain support in their attempts to resist the introduction of standardized packaging or other health-focused measures. The data and claims of such studies should be treated with extreme caution (Rowell, Evans-Reeves & Gilmore, 2014). Although the SUN study is widely used as a source of data on illicit cigarette sales in Europe, the quality of data entry requires much more transparency, external verification and independent data use (Gilmore, Rowell, Gallus, Lugo, Joossens & Sims, 2014).

Quantifying the level of tax evasion on cigarettes is a challenge. The prevalence of illegal cigarettes and the extent of tax evasion vary between countries and at different times, although there is some correlation between average household

income and education levels and cigarette tax evasion (Guindon, Driezen, Chaloupka & Fong, 2014).

Empty pack survey data supported by the tobacco industry should also be treated with caution and further efforts are needed to improve the methodology of these studies. Although there are studies where empty pack survey data is accepted for lack of better alternatives – for example, on the size of the Italian illegal market – if new, independent and reliable data were more accessible, experts could integrate it into the methodology with limitations (Calderoni, 2014).

As suggested above, data and research supported by the tobacco industry may not be reliable, given that the industry stands to benefit from overstating the threat of the illicit market in countries (Stoklosa & Ross, 2014). Bulgarian experience, for example, confirms that the local tobacco industry was attempting to commission studies that exaggerate illegal trade in order to falsely convince Bulgarian politicians and public health experts that tax increases will increase cigarette smuggling (Skafida, Silver, Rechel & Gilmore, 2014). Even if governments are provided with industry estimates, they should require disclosure of all methodological information and data used to generate such estimates and seek advice from independent experts (Stoklosa & Ross, 2014).

The tobacco industry has an interest in control of any so-called ‘track-and-trace’ systems. In addition, the tobacco industry may use various ways – directly or through third parties – to maintain control. Governments should not use any technical solution that the tobacco industry uses or has used in the past, as it will not be compatible with the World Health Organization (WHO) Framework Convention on Tobacco Control (FCTC) Protocol to eliminate illicit trade in tobacco products (World Health Organization, 2013) and will not be suitable for reducing illegal trade in legal supply chains (Gilmore, Gallagher & Rowell, 2019).

The main focus of tobacco control strategies to date has been on market supply. But it is more effective to use mixed approaches and programmes to raise awareness of the illegal market, that is, to reduce both supply and demand. This includes setting up partnerships with consumer research agencies and social marketing campaigns. Partnerships can successfully raise awareness, increase the flow of information about the illegal market, and foster development of social marketing campaigns that prevent misleading reports about the relative risk of

confronting illicit tobacco to legal (McNeill, Iringe-Koko, Bains, Bauld, Siggens & Russell, 2014).

Governments have cooperated with the tobacco industry to reduce tax evasion, including through special agreements. The best known example is one between four major multinational tobacco companies and the European Union. However, there is no comprehensive assessment of the impact of such agreements and, given the associated lack of data and secrecy, there is no evidence of their effectiveness. Such agreements are generally flawed and tax recoveries are relatively minimal compared to the financial losses caused by the illicit cigarette trade (Joossens, Gilmore, Stoklosa & Ross, 2016).

A significant challenge remains the broad range of capacities among customs and enforcement services in countries and the various regions of the world. Technical assistance to low-income countries will be needed for effective implementation of the protocol at the global level (Joossens & Raw, 2012).

In the near future, it may be necessary to monitor the export and import of raw materials (such as cigarette paper filters) to control illegal production, including undeclared production and production of cheap white cigarettes (Joossens & Raw, 2012).

Globalization and diversity of the development of the illicit tobacco trade requires a coordinated international response and the WHO-FCTC protocol is essential. Illicit tobacco trafficking is a global problem that requires a global solution (Joossens & Raw, 2012).

Quantifying tax evasion related to cigarettes is a challenge. The prevalence of illegal cigarettes and the extent of tax evasion vary between countries and at different times. There is a correlation between household income and education levels and cigarette tax evasion (Guindon, Driezen, Chaloupka & Fong, 2014).

The existence of the illegal market and its major consequences are highlighted by various studies conducted by health organizations. Among these, make use of a comprehensive measure called 'identification of an illicit pack' to study the extent of illicit trade [20]. This study found that overall, the proportion of illicit packs was 6.5%. The highest prevalence of illicit packs was observed in Latvia (37.8%). Moreover, it is noted in the study that it may not be the price that is the sole

determining factor for the illicit market, but the supply of illicit tobacco. The level of education of smokers is also important, especially among those living in countries bordering Belarus, Republic of Moldova, Russia Federation or Ukraine.

It must be ensured that the best available, peer-reviewed research on the illegal tobacco market is readily accessible. To this end, a respected international agency such as WHO could be entrusted with the task of pooling existing academic research to provide policy-makers with easy access to reliable information about illicit trade and its interaction with modern tobacco control measures (Fooks, Peeters & Evans-Reeves, 2014).

Research on tobacco smuggling is particularly difficult because such activities are illegal. In addition, the lack of research on tobacco smuggling in developing countries is often particularly absent. While this lack of experience is a challenge for those wishing to provide such research, it adds to the importance of their contribution. Every study on tobacco smuggling, especially those designed for individual countries, gives everyone a better understanding of these phenomena. As national studies are disseminated and analysed, measurement techniques to better understand tobacco smuggling can be improved. Ultimately, such studies could improve tobacco control policies overall (Merriman, 2013).

Various methods to measure smuggling are available, but with different limitations. In some circumstances, several different methods can be used to cross-validate estimates. Some methodological constraints can be overcome by combining approaches. As one of the methods could be used comparison of the sale of tobacco with estimated consumption of tobacco by using household surveys (Merriman, 2013).

Methodology

The EU harmonizes tax requirements, but countries do not harmonize administration. Closer alignment of the fight against the illicit tobacco trade, including methodologies for its identification, would also be beneficial. In order to avoid the use of data commissioned or produced by the tobacco industry, a health-focused survey could be conducted. As a basis for such a survey, an influential

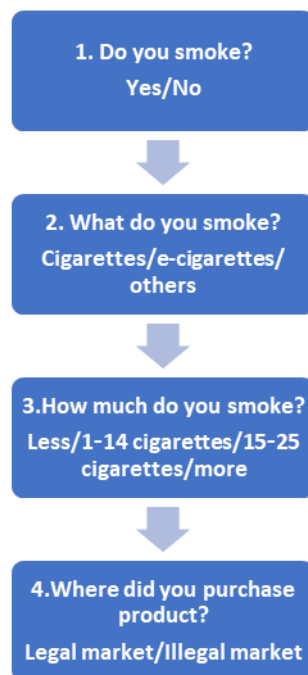
health organization (e.g. WHO) could lead the development and finalization of questions to be used, including those related to the illicit tobacco market.

One valuable source regularly used for research on tobacco control has been the European Health Interview Survey (EHIS). The main aim of the EHIS is to develop common methods and instruments for collecting information for health indicators (De Bruin, 1996). However, the EHIS lacks detailed information about where and how tobacco products were purchased. Moreover, it is not clear how regularly this survey is organized, as new data become available.

As a first step, the frequency and completeness of the EHIS should be assessed, to determine whether the results are beneficial for the analysis of the illicit market. There are no specific question in the EHIS as to whether tobacco products are legally or illegally purchased, what the reasons are that individuals purchased illegally, and exactly where and how tobacco products were purchased illegally. It would be useful to ask these questions as part of a health survey in a particular country or as the focus of a separate survey. Thus far, the primary focus of the EHIS has been the health aspects of smoking, not the tobacco market; however, it could also help to better illuminate the tobacco market and provide closer control of legal production.

Good practice has been established as part of the Survey of Health Behaviour among the Adult Population in Latvia (Pudule, Grīnberga, Velika, Gavare & Villeruša, 2013). This survey is more detailed and specific than the EHIS. However, it is limited to general smoking prevalence rather than the source of purchased products or categories of such products. Therefore, the author proposes improving the scope and methodology of the health survey, so that it covers specific products as well as where those products are purchased (see Figure 1).

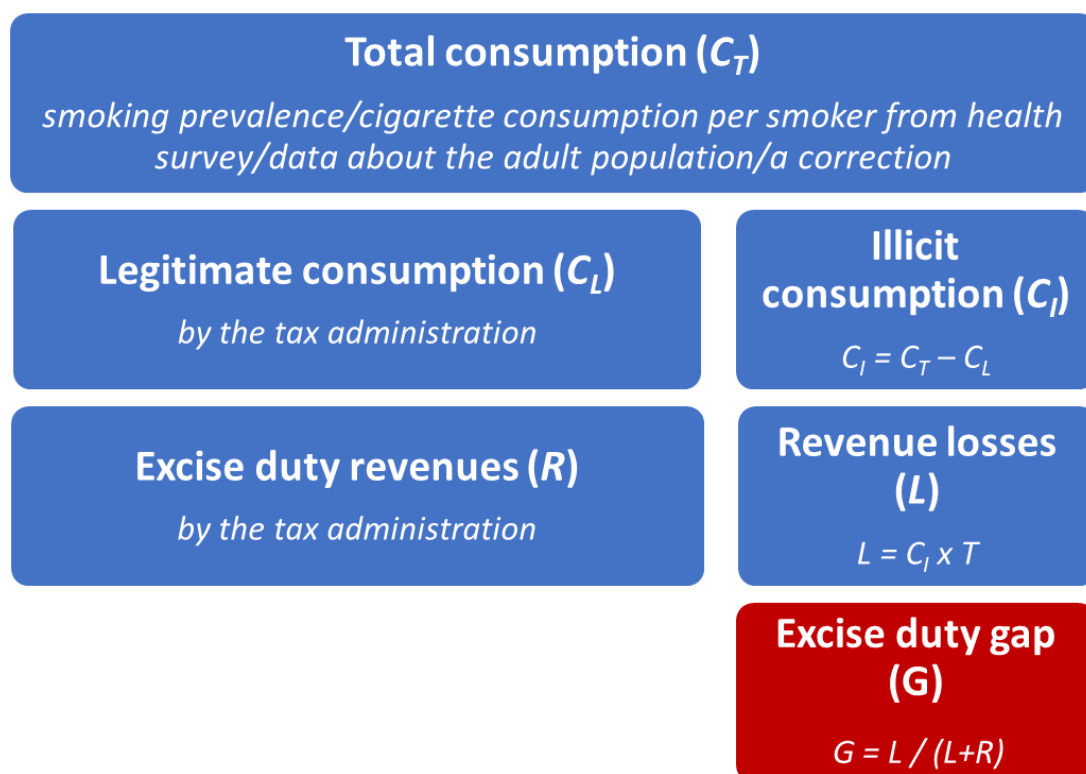
Figure 1 – Derivation of illegal tobacco market index



Based on derivation of the illegal market index, government losses and the related tax gap could be estimated by using top-down methodology. Top-down methodologies assume that the data source used to calculate tax differences covers the entire tax base. The advantage of this methodology is that it uses estimates based on data that is independent from official data (HM Revenue and Customs, 2011; Keen, 2013). An approach should be specified for estimation of the excise duty gap for each category of tobacco product. The outputs could be used for setting key performance indicator for further activities to reduce illicit trade and duty non-compliance.

A potential approach to estimation of the excise duty gap on tobacco products is outlined in Figure 2.

Figure 2 – Estimation of the excise duty gap on tobacco products



Estimation of the excise duty gap might be separated for each category of tobacco products. The results should be corrected for some specific factors as tobacco products legally purchased abroad or in duty free shops as well as by other deviations.

Results

For a case study to estimate the illicit market for cigarettes in Latvia the health survey methodology (described above) was used. Specifically, for estimation of the total amount of consumed cigarettes, the Survey of health behaviour among Latvian adult population (Pudule, Grīnberga, Velika, Gavare & Villeruša, 2013) was used, including combined sampling – a method for stratified random sampling and quotas. The sample was stratified by sex, age, place of residence, city, municipality, region and nationality. Data about the adult population was obtained from the Central Statistical Bureau (Central Statistical Bureau. 2018).

According to the survey the smoking prevalence is 38.3% among men, and 12% among women, and a total of 24.5% among all individuals over 15 years of age (Pudule, Grīnberga, Velika, Gavare & Villeruša, 2013).

Data used from the survey about respondents smoking habits helps to estimate the total cigarettes smoked: 2 billion units per year. In 2020, the legitimate consumption in Latvia was 1.80 billion cigarettes, suggesting that illicit consumption is about 200 million cigarettes as well as estimated losses of revenues were about 23 million EUR (see Table 1).

Table 1 – Annual cigarette consumption and estimated revenue losses

No	Step	Results
1	Total cigarette consumption	2.00 billion
2	Legitimate cigarettes consumption	1.80 billion
3	Illicit cigarette consumption	200 million
4	Revenues	€ 209 million
5	Revenue losses	€ 23 million

Source: By author, based on State Revenue Service data (State Revenue Service, 2018).

Discussion

Estimations of the illicit tobacco market can be used for further actions to tackle the situation. The illicit market in tobacco products is a major problem for many countries, and unfortunately for a number of years countries have failed to find effective methods (Cooper & Witt, 2012).

Tackling the illicit market is a high priority for the whole of the EU, and the European Commission regularly updates the action plans developed including a number of actions to implement including, for example, to help detect smuggling, provide installation of the latest generation of technical equipment at border checkpoints (e.g. scanners, automated identification tools and night vision equipment) (European Commission, 2015; European Commission, 2013).

One solution to improving the control of movement of tobacco is the development and implementation of a track-and-trace system (European Commission, 2014). Unfortunately, not all European countries are planning to implement the track-and-trace system yet. For example, there is no such requirement in Belarus. This means that there needs to be discussions about alternative ways to limit the illegal market. It is known that production in Belarus exceeds domestic consumption,

which means that legal production supported by government is in fact used for illegal exports to other countries. The solution could be to agree with such countries on more strict control and monitoring of their tobacco markets, and to impose a liability on manufacturers who supply bulk cigarettes outside licensed retail outlets. For example, if a large amount of non-domestic cargo is found, the manufacturer is made liable for such deviation.

Data about tobacco production, consumption, legal and illicit trade, as well as disaggregated data including prices and taxes can be obtained from Euromonitor International, which is one of the world's leading independent providers of strategic market research (Euromonitor International, 2019). Data are available for purchase. Data are also available from annual reports and from an online database, which are simultaneously updated. Although mostly directed at the tobacco industry and allied users (i.e. equity analysts), these data are also used by tobacco control researchers and advocates (Blecher, Liber, Ross & Birckmayer, 2015). However, it is not clear methodology for estimation of illicit trade by Euromonitor, therefore, the better use data from health survey. As the results can be estimated losses of revenues or excise duty gap (Jurušs, 2017).

The effectiveness of both control approaches and recovery measures should be considered. The penalties must be adequate to change the behaviour of the non-payers (Lazăr, 2013).

In addition to customs cooperation, modern technology and equipment use, dog handler services, and training programmes, the role performance and motivation programmes of employees are also important, as are additional incentives (Jurušs, 2017).

Despite being a relatively minor component, adjustments can also be made for the amounts permitted for purchase at duty-free shops or legally imported from other countries. Although legally purchased, amounts are not always within legal limits for the country of import, particularly if the import quotas are not taken in consideration. In general, therefore, more active policies regarding restrictions of duty-free shops could be considered in some circumstances. The purpose of duty-free shops is essentially to avoid paying taxes in the case of exports. It would be logical and normal that taxes would nevertheless be payable in the country of import, that is, the country of consumption. If, however, only a certain amount

(quota) can be imported as duty-free in the country of import (consumption), then the general logic of the duty-free situation is not fully practical.

In particular, illegal cigarettes are purchased by low-income individuals, as studies show that they are less law-abiding than households with a higher income (Alm & Borders, 2014). This is typically seen more in countries with a significantly lower standard of living. As the economic situation improves, this tendency could be reduced, but we may have to wait for a very long time for that to happen.

Tax and price harmonization have the potential to reduce illegal cross-border trade. Such solutions work for countries that are in a political union, such as EU countries. If neighbouring countries are not in the same union, due to political and divergent interests and management, harmonization can be rather cumbersome. For example, in the Latvian situation, much of the illicit tobacco market consists of illegal white imports from Belarus. As Belarus plans to accede to the World Trade Organization, harmonization of tax rates for tobacco products could be negotiated, and WHO could provide supporting evidence.

Tax evasion causes loss of revenue, underreporting, illegal markets, distortion of competition, insufficient budget for government spending and other consequences. It is more difficult to tackle the consequences than with causes. It also requires resources and need for different actions. A risk management process should be applied as the key tool in mitigation of consequences. Governments should find the right balance of investments between the causes and consequences of tax evasion (Jurušs, 2017).

Conclusions

It would be advisable to introduce a regular and uniform methodology for estimation of the illicit tobacco market, using health surveys as a basis. These should be developed such that both smoking prevalence and specific product categories and volumes can be estimated, as well as the size of the illicit market and possible sources of illegal manufacturing.

More cooperation, better exchange of information, more effective law enforcement and improved tax collection will be needed to effectively combat illicit tobacco trade

and production. Eliminating illegal production sites and more effective control of legal production should reduce illegal offers.

Acknowledgments:

The author is grateful to the World Health Organization for enabling and supporting this study.

This document was produced with the financial assistance by European Regional Development Fund (ERDF), Measure 1.1.1.5 'Support to international cooperation projects in research and innovation of RTU'. Project No. 1.1.1.5/18/I/008.

References

- Alm, J. and Borders, K., 2014. Estimating the "Tax Gap" at the State Level: The Case of Georgia's Personal Income Tax. *Public Budgeting & Finance*, 34(4), pp.61-79.
- Blecher, E., Liber, A., Ross, H. and Birckmayer, J., 2015. Euromonitor data on the illicit trade in cigarettes. *Tobacco Control*, 24(1), pp.100-101.
- Calderoni, F., 2014. A new method for estimating the illicit cigarette market at the subnational level and its application to Italy. *Global Crime*, 15(1-2), pp.51-76.
- Central Statistical Bureau, 2018. Number of population in Latvia.
- Cooper, A. and Witt, D., 2012. The linkage between tax burden and illicit trade of excisable products: the example of tobacco. *World Customs Journal*, 6(2), pp.41-58.
- Curti, D., Shang, C., Chaloupka, F.J. and Fong, G.T., 2019. Tobacco taxation, illegal cigarette supply and geography: findings from the ITC Uruguay Surveys. *Tobacco control*, 28(Suppl 1), pp.s53-s60.
- De Bruin, A., 1996. *Health Interview Surveys: Towards International Harmonization of Methods and Instruments*. WHO Regional Publications, European Series, No. 58. Office of Publications, WHO Regional Office for Europe, Scherfigsvej 8, DK-2100 Copenhagen 0, Denmark (39 Swiss francs)..
- Euromonitor International, 2019. Illicit trade in tobacco products.
- European Commission, 2013. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Stepping up the fight against cigarette smuggling and other forms of illicit trade in tobacco products – a comprehensive EU Strategy.
- European Commission, 2014. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the EU Strategy and Action Plan for customs risk management: Tackling risks, strengthening supply chain security and facilitating trade.
- European Commission, 2015. Analysis and feasibility assessment regarding EU systems for tracking and tracing of tobacco products and for security features.
- Fooks, G.J., Peeters, S. and Evans-Reeves, K., 2014. Illicit trade, tobacco industry-funded studies and policy influence in the EU and UK. *Tobacco Control*, 23(1),

pp.81-83.

- Gilmore, A.B., Gallagher, A.W. and Rowell, A., 2019. Tobacco industry's elaborate attempts to control a global track and trace system and fundamentally undermine the Illicit Trade Protocol. *Tobacco control*, 28(2), pp.127-140.
- Gilmore, A.B., Rowell, A., Gallus, S., Lugo, A., Joossens, L. and Sims, M., 2014. Towards a greater understanding of the illicit tobacco trade in Europe: a review of the PMI funded 'Project Star' report. *Tobacco control*, 23(e1), pp.e51-e61.
- Guindon, G.E., Driezen, P., Chaloupka, F.J. and Fong, G.T., 2014. Cigarette tax avoidance and evasion: findings from the International Tobacco Control Policy Evaluation (ITC) Project. *Tobacco control*, 23(suppl 1), pp.i13-i22.
- HM Revenue and Customs, 2011. The practicality of the top-down approach to estimating the direct tax-gap. London: UK: 2011.
- HM Revenue and Customs, 2020. Measuring tax gaps 2020 edition - methodological annex. London. *An Official Statistics release*, 9 July 2020.
- Joossens, L. and Raw, M., 2012. From cigarette smuggling to illicit tobacco trade. *Tobacco Control*, 21(2), pp.230-234.
- Joossens, L., Gilmore, A.B., Stoklosa, M. and Ross, H., 2016. Assessment of the European Union's illicit trade agreements with the four major transnational tobacco companies. *Tobacco control*, 25(3), pp.254-260.
- Joossens, L., Lugo, A., La Vecchia, C., Gilmore, A.B., Clancy, L. and Gallus, S., 2014. Illicit cigarettes and hand-rolled tobacco in 18 European countries: a cross-sectional survey. *Tobacco control*, 23(e1), pp.e17-e23.
- Jurušs, M., 2017. Criteria for defining tax evasion as tax terrorism. *Economics and Business*, 30(1), pp.102-112.
- Jurušs, M., Šmite-Rože, B. and Gasūne, L., 2018. Excise Duty Gap on Cigarettes. *Engineering Economics*, 29(4), pp.419-423.
- Keen, M.M., 2013. *The Anatomy of the VAT* (No. 13-111). International Monetary Fund.
- KPMG, 2014. Project sun. A study of the illicit cigarette market in the European Union. 2013 results.
- Lazăr, R.E., 2013. Tax evasion between legality and criminal offense. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 92, pp.462-466.
- McNeill, A., Iringe-Koko, B., Bains, M., Bauld, L., Siggers, G. and Russell, A., 2014. Countering the demand for, and supply of, illicit tobacco: an assessment of the 'North of England Tackling Illicit Tobacco for Better Health' Programme. *Tobacco control*, 23(e1), pp.e44-e50.
- Merriman, D., 2013. Economics of Tobacco Toolkit, Tool 7: Understand, Measure, and Combat Tobacco Smuggling.
- Miskam, M., Noor, R.M., Omar, N. and Abd Aziz, R., 2013. Determinants of tax evasion on imported vehicles. *Procedia Economics and Finance*, 7, pp.205-212.
- Pudule, I., Grīnberga, D., Velika, B., Gavare, I. and Villeruša, A., 2013. Health Behaviour among Latvian Adult Population. *Centre for Disease Prevention and Control of Latvia*.
- Reckon, L.L.P., 2009. Study to quantify and analyse the VAT gap in the EU-25 member states. *Report for DG Taxation and Customs Union, September*.
- Rowell, A., Evans-Reeves, K. and Gilmore, A.B., 2014. Tobacco industry manipulation of data on and press coverage of the illicit tobacco trade in the UK. *Tobacco*

control, 23(e1), pp.e35-e43.

Sinnasamy, P., Bidin, Z., & Ismail, S. S. S., 2015. A proposed model of non-compliance behaviour on excise duty: A moderating effects of tax agents. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 211, 299-305.

Skafida, V., Silver, K.E., Rechel, B.P. and Gilmore, A.B., 2014. Change in tobacco excise policy in Bulgaria: the role of tobacco industry lobbying and smuggling. *Tobacco control*, 23(e1), pp.e75-e84.

State Revenue Service, 2018. Statistics about taxes and excise goods trade.

Stoklosa, M. and Ross, H., 2014. Contrasting academic and tobacco industry estimates of illicit cigarette trade: evidence from Warsaw, Poland. *Tobacco control*, 23(e1), pp.e30-e34.

World Health Organization, 2013. Protocol to eliminate illicit trade in tobacco products.

Determinants of the Degree of Compliance with the Disclosure Requirements in the Transition to IFRS 16 – Leases: Study in Listed Companies in Portugal

Vânia Oliveira. Center of Research on Accounting and Taxation, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Kátia Lemos. Center of Research on Accounting and Taxation, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Sónia Monteiro. Center of Research on Accounting and Taxation, Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Portugal.

Abstract

Objective: In 2019, the International Financial Reporting Standards (IFRS) 16-Leases entered into force, which normalizes the accounting of leases, revoking the International Accounting Standard (IAS) 17. Thus, the general objective of this work is to assess the degree of compliance with the IFRS 16 disclosure requirements, in its first year of mandatory adoption, and identify its determinants.

The main change recommended by IFRS 16 concerns the classification and recognition of leases in the lessee's financial statements. From the lessee's point of view, all leases are now recognized in the Balance Sheet. Thus, there is no longer any need to classify leases as financial or operational. Thus, for

operational leases (also known as “off-balance sheet” leases) there is no longer the accounting treatment, provided for in IAS 17, of recognizing lease charges as expenses, except in cases where the contracts have a duration of less than 12 months, or the underlying asset has little value.

The recognition of leases in the lessee's balance sheet will imply the recognition of an asset referring to the right to use the leased asset, and the recognition of a liability, for the obligation to pay the lessor's charges. The initial measurement of the asset is made at the present value of the lease rent payments, discounted at the interest implicit in the lease (liabilities), plus the initial direct costs related to the lease. On subsequent measurement, the right to use the asset is subject to depreciation based on the estimated useful life under IAS 16 - Tangible Fixed Assets, and either the cost model or the revaluation model may be applied under the terms of that standard; IAS 36 - Impairment of assets, is also applied to the recognition of any impairment losses.

From the literature review on the recognition and disclosures related to locations, it is important to highlight some studies developed in the portuguese context: Lopes (2019), Santos (2019), Lima et al., (2020) and Oliveira (2020).

Taking as a sample companies listed on Euronext Lisbon, Santos (2019) sought to analyze whether companies complied with the disclosure requirements of IAS 17 and to identify which factors influenced this level of compliance. The author collected the reports and accounts for the years 2015 to 2017, from which he collected data to build the index of compliance with disclosure requirements. This index was integrated into a multiple linear regression model as a dependent variable and the independent variables were the size of the company, the type of the auditor, the leverage, the profitability and the sector of activity. The results of the study pointed to an average index value of 65.04%. The author also concluded that the variables Size of the company, Type of auditor and Profitability are the variables that were statistically significant, with the first two positively influencing the rate of compliance with disclosure requirements while the last one negatively influences it.

The study by Lima et al. (2020) sought to analyze the impact that the adoption of IFRS 16 would have on the financial statements and respective financial indicators, as well as how listed companies in Portugal expected the transition to

the new standard to be made. The reports and accounts for the year 2018 were analyzed, simulating the expected changes, based on the information disclosed by the companies. In this sense, our work seeks to continue the study by Lima et al. (2020), analyzing the reports and accounts of the first year of mandatory application of the standard, to verify the effective impacts of the new standard on its transition, assessing whether the disclosure requirements required by IFRS 16 are being met and what are the factors that explain this degree of compliance.

Lopes (2019) addresses compliance with the requirements of IFRS 16, even though he measured compliance before the standard came into effect. To this end, the author created an index of compliance with the disclosure requirements of IAS 17 and IFRS 16 in two Portuguese companies in the road transport sector, of different sizes. She started by analyzing the Reports and Accounts (R&C) for the years 2015, 2016 and 2017, from which she took the data to calculate the rate of compliance with the disclosure requirements according to IAS 17 (for operational and financial leases) . She performed the same analysis, but considering the disclosure requirements of IFRS 16, in order to identify which requirements were required by this standard and which were already being met by companies. The author noted that in the largest company (Luís Simões, SGPS, SA), the global disclosure result, considering IAS 17, was 70.7%, decreasing to 52.9% when considering IFRS 16. In the company of smaller size (Transportes Pascoal, SA) the values are significantly lower (45.5% and 29.4%, respectively), which leads the author to conclude that "companies with a greater degree of internationalization and larger dimension feel more obliged to disclose information, with a view to improving stakeholder satisfaction" (Lopes, 2019: 88).

The work by Oliveira (2020), in turn, already seeks to analyze the level of mandatory disclosure of IFRS 16, in the first year of adoption of this standard, focusing its analysis only on PSI 20 companies. To carry out this research, the author resorted to the analysis of the 2018 and 2019 Reports and Accounts, respectively, to withdraw the predicted and actual values disclosed by 18 Portuguese companies that are part of the PSI-20. First, the author calculated the deviations between what was predicted in 2018 and the values disclosed in 2019 and then built and applied two disclosure indexes (weighted and unweighted) to the companies in the sample. By calculating the deviations, Oliveira (2020) found

that there were deviations between -0.16% and 5.14%. With regard to the average rate of compliance with the requirements of IFRS 16, the author had a percentage of 12 when calculated using the weighted index formula and 59 when using the unweighted index. The author also concluded that 22% of the sample had a disclosure rate of less than 50%.

Methodology and sample: Our study is based on a sample of 32 companies that were listed on Euronext Lisbon in September 2020. As a methodology, a content analysis of 2019 reports and accounts was carried out, in order to collect information for the construction of a disclosure index, comprising a total of 17 disclosure requirements contained in IFRS 16, corresponding to those regulated in §53 items a) to j) (10 items), §55 (1 item), §58 (1 item), §59 a) ad) (4 items) and §60 (1 item) of the standard. This disclosure index makes it possible to measure the degree of compliance with the disclosures provided for in IFRS 16, and to assess whether companies actually comply with what is required. For the construction of the index, we first followed the dichotomous method created by Cooke (1992) and classified it with “0” when the requirements were not disclosed and with “1” when disclosed. Subsequently, as done by Ali (2021), Lopes (2019), Santos (2019), Correia (2015), Santos et al. (2014) and Alanezi et al. (2012), we adapted this method by adding the classification “NA” (Not Applicable) for use in requirements that companies are not required to apply.

To identify the variables that influence the degree of compliance with IFRS 16, a multiple regression model was developed that considers the disclosure index as a dependent variable. As independent variables, variables that characterize the entities studied will be considered, such as, for example, the size of the company, type of auditor, sector of activity, profitability and indebtedness.

In general, the literature points to size as a variable that positively influences the degree of compliance with the IASB's international accounting standards (Alfaraih, 2009; Santos et al., 2014; Ali, 2021). Similarly, there is empirical evidence that companies audited by an entity that belongs to the Big Four significantly and positively influence compliance with the disclosure requirements required by international standards (Santos et al., 2014; Tsalavoutas, 2011). As for the indebtedness and profitability variables, although there are studies with controversial results, Alfaraih (2009) and Cunha (2009) found that the most

profitable companies are those with the highest disclosure rates; identical results were obtained regarding indebtedness (Ali, 2021; Santos et al (2014). Thus, for these four variables we predict a positive relationship with the IFRS16 disclosure index. As for the sector of activity, although the literature points to the existence of an influence of the type of sector of activity on the degree of disclosure, the significance varies from sector to sector depending on the standards under analysis. Thus, we predict that there is a significant relationship between the compliance rate and the sector of activity, although we cannot predict which sectors are most significant.

Originality: The choice of the topic of transition to IFRS 16 and the determinant factors of its degree of compliance is a topic of significant interest to the academic community, since the accounting of leases is changed and, consequently, the information to be included in the financial statements. Our work intends to expand the study by Oliveira (2020), extending it to all listed companies that are required to apply IFRS 16, as of 2019.

Results: Descriptive statistics allowed us to observe that the average rate of compliance with IFRS 16 requirements in Portugal is approximately 0.66. This average value meets the average indices of 0.64 and 0.59 obtained, respectively, by Ali (2021) and Oliveira (2020), referring to compliance with the disclosure requirements, also of IFRS 16. Comparing our results with other studies that assess compliance in the first year of adopting an accounting standard, we can see that our result is in line with the work of Correia (2015), Alfaraih (2009) and Cunha (2009), since the average index was respectively, 0.51, 0.726 and 0.52. With regard to the results of the regression model, the only variable that presents itself statistically significantly, for a significance level of 5%, is the type of audit entity. Thus, we only validated the hypothesis of relating this variable with the rate of compliance with the requirements of IFRS 16. We conclude, therefore, that companies with accounts audited by a Big Four entity exhibit a higher level of disclosure than those that are audited by companies that don't belong to the Big Four. Our result is in line with much of the literature, namely Ali (2021), Santos et al (2014) and Tsalavoutas (2011), since these authors also found that this variable was positively and significantly related to the disclosure index of other international standards.

Limitations: The limitation of our work is related to the limitations inherent to the adoption of content analysis as a research methodology, as it involves some subjectivity and involves value judgments regarding some information.

Keywords: IFRS 16 Leases, Disclosure index, degree of compliance, transition, determinant factors

Acknowledgments: This work is financed with national funds by the FCT (Foundation for Science and Technology), under the UIDB/04043/2020 funding.

References

- Alanezi, F.; Alfaraih, M.; Alrashaid, E.; Albolushi, S. (2012). Dual/joint auditors and the level of compliance with international financial reporting standards (IFRS-required disclosure). *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 28(2) pp. 109-129.
- Alfaraih, M. (2009). Compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the value relevance of accounting information in Emerging Stock Markets: evidence from Kuwait, PhD thesis, Queensland University of Technology, Brisbane.
- Ali, S. (2021). Compliance with IFRS 16 Mandatory Presentation and Disclosure Requirements and Company Characteristics: Evidence from an Emerging Market. *Scientific Journal for Financial and Commercial Studies and Researches (SJFCSR)*, 2(1) Part1, pp.182-227.
- Cooke, T. (1992). The Impact of Size, Stock Market Listing and Industry Type on Disclosure in the Annual Reports of Japanese Listed Corporations. *Accounting and Business Research*, 22(87), pp. 229-237.
- Correia, M. (2015). Impacto da IFRS 3 na divulgação das Concentrações de Atividades Empresariais Análise dos grupos não financeiros cotados no PSI 20. Dissertação de Mestrado, Mestrado em Contabilidade e Finanças, FEUC, Coimbra.
- Cunha, P. (2009). O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16: Estudo das empresas cotadas em Espanha. Dissertação de Mestrado, Mestrado em Contabilidade, ISCTE-IUL, Lisboa.
- Lima, J.; Lemos, K.; Monteiro, S.; Ribeiro, V. (2020), The expected impact of IFRS 16 leases: evidence from companies listed on the Portuguese stock exchange, Proceedings of the International Conference of Applied Business and Management (ICABM2020) 25th - 26th of June 2020 | ISAG-EBS, Porto, Portugal, ISBN: 978-989-54164-2-4 | ISSN: 2184-7428
- Lopes, C. F. (2019). Cumprimento dos requisitos de divulgação das locações: o impacto da IFRS 16. Dissertação de Mestrado, Mestrado Contabilidade e Finanças, Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Oliveira, A. (2020). IFRS 16: A divulgação no primeiro ano de aplicação nas empresas do PSI20. Dissertação de Mestrado, Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão, FEUP, Porto.

- Santos, E. S., Ponte, V. M. R., & Mapurunga, P.V.R. (2014). Mandatory IFRS Adoption in Brazil (2010): Index of Compliance with Disclosure Requirements and Explanatory Factors of Firms Reporting. *Revista de Contabilidade & Finanças – USP*, São Paulo, 25 (65), 161-176.
- Santos, J. C. (2019). Cumprimento dos requisitos de divulgação da IAS 17 – locações. Dissertação de Mestrado, Mestrado Contabilidade e Finanças, Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Tsalavoutas, I. (2011). Transition to IFRS and compliance with mandatory disclosure requirements: What is the signal? *Advances in Accounting*, 27(2), 390–405

Tourist Taxation in Mature Destinations: an Analysis of the Tourism Companies' Willingness to Pay

José Luis Durán-Román. *University of Jaén, Spain.*

Francisco José Rey-Carmona. *University of Córdoba, Spain.*

Juan Ignacio Pulido-Fernández. *University of Jaén, Spain.*

Julia Núñez-Tabales. *University of Córdoba, Spain.*

Abstract

Objective: Achieve effectiveness in the formulation and implementation of policies aimed at restructuring the model of tourism in a mature destination, based on sustainable management and innovation, as key market elements to improve experience within the destination (Navarro, 2013). This will largely depend on understanding the perception of the agents involved in terms of their willingness to pay (WTP) (Edwards, 2009) additional taxes linked specifically to tourism.

The objective of this work is to ascertain the willingness of tourist companies in a mature destination such as Andalusia to pay specific taxes to finance policies aimed at making the destination more competitive and sustainable. In order to achieve this objective, firstly, we will identify which variables influence willingness to pay within the supply side of tourism. Secondly, we intend to improve

understanding of tourism supply in mature destinations, by grouping them into homogeneous segments or subsets, identifying for each of these segments which socioeconomic variables explain their willingness to pay (WTP). On the basis of the above, the following hypotheses are formulated:

H₁. There are a set of socio-economic variables surrounding Andalusian tourism companies that determine their willingness to pay, both for a more sustainable destination and to improve the tourist experience.

H₂. It is possible to identify, in a mature destination such as Andalusia, one or more segments of tourism supply that express a greater willingness to pay taxes for the purpose of increasing both the sustainability and competitiveness of the destination and the tourist experience.

Methodology: The study was carried out in Andalusia, as a consolidated tourist destination – during 2019 it received a total of 32,476,854 tourists, including 12,633,644 foreign visitors (IECA, 2020) – and a clear example of specialisation in beach holidays – notwithstanding the importance of cultural, rural, health, etc. tourism. Given the impossibility of identifying the object of this study (all Andalusian tourist companies), simple random sampling was carried out based on the sole selection criterion of being located in one of the destinations in that region.

Specifically, 916 surveys were carried out on Andalusian tourist companies (sample error: 3.1%; 95% confidence level; $p = q = 0.50$). The interviews, which were conducted between July and September 2019, consisted of three blocks of questions:

- The first block classified the participating Andalusian tourist companies according to the main business variables (type of company, size of company, and annual turnover).
- The second block, using Likert type scales from 1 to 7, related to tourism competitiveness, sustainability, and the possibility of improving tourist experience in Andalusia.
- The third block was designed to identify the willingness to pay of Andalusian tourist companies in relation to the establishment of taxes aimed at

providing greater sustainability to the destination and improving both its competitive position and the experience of tourists visiting Andalusia.

The two-step cluster analysis procedure is an exploratory tool designed to discover the natural groupings – or clusters – of a dataset that would otherwise not be detectable (Pérez, 2011). The algorithm is applied in two stages. In the first stage, the initial data input are compressed into a manageable set of sub-clusters. The second stage uses a hierarchical clustering method to progressively merge sub-clusters into ever-larger clusters, without having to comb the data again.

Originality: Although, in the field of tourism, numerous studies have analysed WTP, it has usually been approached from the perspective of demand. However, no study has used a mixed approach to WTP and the segmentation of tourism supply, together, in relation to the establishment of taxes linked to tourism activity with a view to funding policies related to increasing sustainability, competitiveness, and improving the tourist experience in the destination.

Results: Of a total of 916 interviews conducted with managers of Andalusian tourist companies, 830 expressed their willingness to pay an additional amount, both to improve their tourist experience and to contribute to the sustainability of the destination – Andalusia – as shown in Table 1. It is understood that Andalusian tourism companies have a positive WTP when they claim to be willing to pay any of the six tax figures proposed¹⁶.

Table 1 – WTP of Andalusian tourist companies		
Willingness to pay	N	%
Yes	830	90.7
No	86	9.3
Total	916	100

Source: Authors' own.

Following an exploration process in which different combinations of segmental factors have been tested, an optimal model was achieved with the following variables possessing the greatest discriminatory potential for the profile: size,

¹⁶ The six tax figures were defined, in a previous paper, by a group of experts.

activity, and turnover. In addition, 3 clusters with sufficient data quality were obtained:

- Cluster 1 (37.9% of the sample), “micro-businesses”: 1-9 workers, travel agencies and rural accommodation providers, high proportion of companies in Malaga, with an average turnover of €190,066 in 2019.
- Cluster 2 (33.7% of the sample), “SMEs”: companies with more than 1 worker; in addition to small companies, this cluster includes all medium and large enterprises, apartments, camp sites, active tourism companies, with an average turnover of €324,631 in the year 2019.
- Cluster 3 (28.4% of the sample), “self-employed”: self-employed, rural accommodation providers, and travel agencies, with an average turnover of €55,017 in 2019.

The chi-square test with a p-value of 0.000 indicates that the level of WTP differs according to segments so that it is lower among the self-employed respondents (81%), whereas it does not differ significantly between micro-businesses and SMEs, as shown in Table 2.

Table 2 – WTP per segment

		Two-step cluster number					
		Self-Employed		Micro-businesses		SMEs	
		% of column		% of column		% of column	
		Number	N	Number	N	Number	N
WTP	Total	260	100.0%	347	100.0%	309	100.0%
	No	49	18.8%	17	4.9%	19	6.1%
	Yes	211	81.2%	330	95.1%	290	93.9%

Source: Authors' own.

Practical implications: The information obtained is highly valuable to policy makers, since the results of this study provide evidence of the success of rolling out certain fiscal instruments linked to tourism supply, to obtain the necessary funds to develop policies related to sustainability and the improvement of destination experience.

Limitations: The results obtained in the present work present a series of limitations, in particular the absence of interviews carried out with tourist

companies operating mainly in the restaurant trade, since this type of tourist business is not required to register with Andalusia's Tourism Register.

Keywords: Tourism taxation, sustainability, tourism companies, willingness to pay, mature destinations, Andalusia.

References

- Edwards, P. (2009): "Sustainable financing for ocean and coastal management in Jamaica: The potential for revenues from tourist user fees", *Marine Policy*, 33, 376–385.
- IECA – Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía- (2020). Encuesta de coyuntura turística de Andalucía. Recuperado de https://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/badea/informe/anual?CodOper=b3_271&idNode=8181
- Navarro, E., Damian, I.M. and Fernández, A. (2013): "Carrying capacity model applied in coastal destinations", *Annals of Tourism Research*, 43, 1–19.
- Pérez, C. (2011). *Técnicas de segmentación. Conceptos, herramientas y aplicaciones*. Madrid: Gaceta Grupo Editorial.

Relationship Between Impairments of Long-lived Assets and Earnings Management: Study for Large Portuguese Companies

Jorge Alves. *School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Bragança, UNIAG – Applied Management Research Unit, Portugal.*

Catarina Barros. *School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Viana do Castelo, Portugal.*

Marta Guerreiro. *School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Viana do Castelo, Research Centre on Accounting and Taxation, Portugal.*

Abstract

Objective: The aim of the present work is to analyze the relationship between the assets impairment and earnings management, since this has been a major discussion topic in literature over the years. Thus, this relationship is analyzed studying the large Portuguese companies.

Methodology: Based on 464 observations from large Portuguese companies, between 2010 and 2018, we sought to identify which earnings management practices exist and what are the main characteristics of companies related to the level of impairments recorded.

Originality: To the best of our knowledge this is the first work that relates the value of impairments of long-lived assets with earnings management for Portuguese companies.

Results: The results indicate the existence of earnings management using income smoothing and big-bath practices among the sample companies. We also conclude that companies with income smoothing practices and with lower return on assets are those with a higher impairment value recorded, and the big-bath practices do not explain this value.

Practical Implications: The results of this study contribute to a greater understanding of earnings management practices in large companies in countries with continental influence. This is consistent with the importance of banking and tax administration as the main users of financial information in this context.

Keywords: Impairment, Long-lived assets, Earnings management, Income smoothing, Big-bath.

Introdução

Ao longo dos anos, o aumento da frequência e magnitude das perdas por imparidade em ativos depreciables (AD) registadas pelas empresas conduziram à necessidade de regulamentação contabilística específica deste tema. De acordo com Riedl (2004), a relevância desta área de investigação justifica-se, nomeadamente pelo efeito direto que as imparidades têm no resultado das empresas, pela maior dificuldade dos utilizadores da informação financeira em avaliar a imparidade deste tipo de ativos comparativamente a outros ativos, devido à sua baixa liquidez, e pela necessidade de se verificar se as normas de contabilidade estão efetivamente a ser aplicadas.

À partida, as perdas por imparidade nos AD contribuem para uma maior transparência da informação financeira no que respeita ao valor económico dos ativos e ao seu efeito nos resultados das empresas (Chao & Horng, 2013). Todavia, a avaliação de que o ativo possa estar em imparidade, bem como o cálculo do valor recuperável, implicam informação interna acerca do estado, tipo de uso e rendibilidade do ativo, o que resulta numa assimetria de informação entre os gestores e os investidores. Este conhecimento privilegiado permite aos gestores a manipulação de resultados (Siggelkow & Zülch, 2013). Ultrapassado o período de escassa regulamentação contabilística sobre este tema, com a emissão da *Statement of Financial Accounting Standard* (SFAS) n.º 121, em 1995 e da *International Accounting Standard* (IAS) 36, em 1998, diversos autores têm investigado os incentivos à manipulação de resultados por parte das empresas e dos gestores no registo das perdas por imparidade em AD (e.g. Francis, Hanna & Vincent, 1996; Hong, Paik & Smith, 2018; Riedl, 2004; Siggelkow & Zülch, 2013).

Este artigo segue esta linha de investigação, pretendendo caracterizar o tipo de empresas que apresenta maiores perdas por imparidade e investigar se o seu valor está relacionado com práticas de manipulação de resultados.

Este estudo contribui para a literatura de diversas formas. Em primeiro lugar, incide sobre empresas de grande dimensão, ultrapassando o âmbito das empresas com títulos cotados habitualmente utilizado na literatura (Pinto, 2013). Em segundo lugar, aborda as práticas contabilísticas de um país de influência continental. Portugal é caracterizado pela forte tradição legalista, pela influência das regras fiscais nas práticas contabilísticas, e pela orientação das demonstrações financeiras para dois utilizadores principais – a banca e a administração fiscal (Nobes & Parker, 2004; Rodrigues & Guerreiro, 2004). Estas características repercutem-se no tipo de incentivos que as empresas têm à prática de manipulação de resultados, nomeadamente no que respeita à importância da poupança fiscal ou de avaliação do risco por parte dos bancos (Siggelkow & Zülch, 2013). A identificação das empresas com maior propensão à manipulação de resultados através das imparidades em AD, neste contexto, complementa os estudos com foco em países de influência anglo-saxónica.

O artigo está organizado em cinco secções, incluindo a introdução. Na segunda secção, efetuamos a revisão de literatura. Na terceira secção, apresentamos a metodologia. Posteriormente, na quarta secção, apresentamos o estudo empírico e discussão dos resultados. Por fim, na quinta secção, são apresentadas as principais conclusões do estudo, limitações e pistas para investigação.

Revisão de Literatura

A imparidade dos ativos depreciables e a manipulação de resultados

Ao longo dos anos, o registo de perdas por imparidade (reconhecimento e reversão) e a sua relação com práticas de manipulação de resultados tem sido investigado por diversos autores. A manipulação pode ocorrer quer através do não reconhecimento das perdas por imparidade quando estas são devidas, quer através do seu reconhecimento apenas quando for vantajoso para os gestores ou empresas (Francis *et al.*, 1996).

A manipulação de resultados é definida por Schipper (1989) como a intervenção intencional do preparador no processo de elaboração da informação financeira com o propósito de obter uma vantagem contrária àquela que deveria ser uma intervenção de carácter neutro. Esta definição implica que os gestores intervêm com o objetivo de obter algum tipo de ganho. No entanto, não classifica a manipulação de resultados como fraude. A prática da manipulação de resultados ocorre quando os gestores utilizam o seu julgamento no relato financeiro com o objetivo de ludibriar os *stakeholders* acerca do desempenho da empresa ou para influenciar o resultado de contratos que dependem da informação divulgada (Healy & Wahlen, 1999). Logo, existe manipulação de resultados quando as escolhas contabilísticas efetuadas têm a intenção de ocultar ou modificar o verdadeiro desempenho da empresa (Dechow & Skinner, 2000). As estratégias de manipulação de resultados podem ser diversas, nomeadamente *target earnings*, *income smoothing* e *big-bath*. Na estratégia de *target earnings*, a manipulação de resultados ocorre para atingir determinadas metas ao nível de vendas, redução de custos, entre outros. No caso de *income smoothing*, o registo de uma perda por imparidade permite diminuir os lucros em períodos de ganhos

extraordinariamente altos. Em alternativa, a prática *big-bath* consiste em registar perdas por imparidade num período em que os resultados já estão abaixo do esperado, o que permite garantir resultados melhores no futuro devido à redução das depreciações subsequentes (Hong *et al.*, 2018).

A manipulação de resultados tem subjacente determinados incentivos. Os incentivos positivos relacionam-se com a expectativa de obter um benefício pessoal ou para a empresa. Os incentivos negativos têm como objetivo evitar uma penalização ou sacrifício (Moreira, 2008). Healy e Wahlen (1999), especificam mais detalhadamente os incentivos, categorizando-os em incentivos contratuais, incentivos políticos e de regulamentação, e incentivos associados aos mercados de capitais.

No que respeita a imparidades em AD, a IAS 36 e, em Portugal, a Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 12 contêm as orientações para determinar a quantia recuperável do ativo e a respetiva perda por imparidade. A perda por imparidade é aferida pelo excedente da quantia escriturada de um ativo, ou de uma unidade geradora de caixa, em relação à sua quantia recuperável. A quantia recuperável é a quantia mais alta entre o justo valor de um ativo menos os custos de alienação e o valor de uso (NCRF 12, §4). Assim, a determinação do valor da imparidade está associada ao cálculo do justo valor do ativo (e custos de alienação) e do seu valor de uso.

A manipulação de resultados associada a perdas por imparidades em AD pode ser efetuada através de não conformidades na aplicação da norma de perdas por imparidade ou devido à flexibilização existente nos normativos contabilísticos que permite estimativas e alternativas, sendo este último caso enquadrado na manipulação legal de resultados. Quando as normas contabilísticas permitem que o gestor escolha entre várias opções, este irá escolher políticas de modo a maximizar a sua riqueza e/ou a da empresa (Scott, 1997). No caso específico da IAS 36 e da NCRF 12, a determinação da quantia recuperável está dependente de alguma discricionariedade dos gestores. O justo valor é baseado em preços observáveis no mercado e a sua estimativa é importante para os acionistas. Todavia, a mensuração através do justo valor pode dar possibilidade aos gestores de manipularem os resultados, existindo, muitas vezes, inflação do cálculo do mesmo (Moreira, 2010). Por vezes, não existe no mercado valor para

certos ativos, sendo o nível de fiabilidade do cálculo do justo valor objeto de subjetividade (Landesman, 2007). Tal implica que o gestor faça uma estimativa do valor de uso e, conseqüentemente, da quantia recuperável, o que também permite uma gestão oportunista da informação e a manipulação dos resultados. No caso do valor de uso, o seu cálculo decorre da estimativa de *cash-flows* futuros o que, uma vez mais, coloca os gestores numa posição privilegiada e de assimetria de informação relativamente aos investidores (Schipper, 1989).

Vários estudos evidenciam que o registo de perdas por imparidade em AD está relacionado com práticas *big-bath* e *income smoothing* (e.g. Hong *et al.*, 2018; Riedl, 2004; Dai, Mao & Deng, 2007; Siggelkow & Zülch, 2013; Zucca & Campbell, 1992). As empresas com práticas *big-bath* e *income smoothing* têm maior propensão a registar perdas por imparidade, bem como *accruals* discricionários, para alcançar os seus objetivos ao nível dos resultados (Andrews, 2012). De acordo com Chunguang (2006), as empresas que têm perdas antes do reconhecimento de imparidades fazem manipulação de resultados para evitar o registo das imparidades, e as empresas que têm ganhos antes do reconhecimento das imparidades fazem manipulação de resultados para evitar a diminuição de lucros. Assim, os resultados das empresas não refletem o real desempenho, mas os resultados que os gestores pretendem apresentar, apesar de ser o oposto do objetivo da aplicação das normas (Riedl, 2004). Adicionalmente, há outros fatores que podem influenciar o valor das perdas por imparidade, nomeadamente a dimensão da empresa, a qualidade de auditoria, o endividamento e a rendibilidade. Diversos autores investigam a relação entre estes fatores e o reconhecimento de perdas por imparidade, sendo os seus argumentos explorados na definição das hipóteses a seguir apresentadas.

Desenvolvimento das hipóteses

- Práticas *Income Smoothing*

De acordo com Siggelkow e Zülch (2013), o alisamento dos resultados através das perdas de imparidade pode ocorrer em anos com resultados inesperadamente elevados quando os gestores pretendem reduzir a sua volatilidade. Tal permite diminuir a diferença entre os resultados divulgados e as

expectativas dos investidores. Este alisamento contribui para que as estimativas sejam mais precisas, o que é recompensado pelos mercados com custos de capital mais baixos. Adicionalmente, também permite reduzir a percepção do risco da empresa por parte dos credores, o que também se reflete nos custos dos empréstimos. Segundo Mohanram (2003) esta técnica é utilizada quando se quer apresentar um aumento de resultados estável. Assim, deduzimos a seguinte hipótese:

H1: Quanto maiores os bons resultados inesperados, maior o peso das perdas por imparidade nos AD.

- Práticas *Big-Bath*

As práticas *big-bath* ocorrem quando há um reconhecimento propositado de perdas em anos com resultados inesperadamente baixos (Chao & Horng, 2013). Esta prática dá origem a uma “almofada” que permite aos gestores irem mais facilmente ao encontro das expectativas dos investidores nos anos seguintes. Mohanram (2003) indica que os gestores utilizam esta prática quando é muito improvável que a empresa consiga atingir os objetivos estabelecidos para aquele ano e já se considera que o ano está “perdido”. Os custos que a empresa terá se tiver um desempenho pior serão mínimos, uma vez que o maior dano é causado pelo incumprimento dos objetivos e não pela magnitude das perdas. Dai *et al.* (2007) constataram que, após o reconhecimento das perdas, a rendibilidade das empresas aumenta nos anos seguintes. Assim, transmite a imagem de que a fase pior está ultrapassada em termos de desempenho económico (Siggelkow e Zülch, 2013). Tal conduz à seguinte hipótese:

H2: Quanto maiores os maus resultados inesperados, maior o peso das perdas por imparidade nos AD.

- Dimensão

Vários estudos confirmaram a existência de uma relação significativa positiva entre a dimensão e o reconhecimento das perdas por imparidade (Albuquerque, Almeida & Queirós, 2011; Guerreiro, 2013; Martins, Silva & Gama, 2014). A dimensão das empresas encontra-se associada a uma maior visibilidade e,

consequentemente, a um maior escrutínio por parte de diversas entidades. Estas empresas apresentam maior qualidade na informação financeira, reconhecendo mais imparidades e divulgando mais informação (Elliott & Shaw, 1988; Lopes, Cerqueira & Brandão, 2010). A divulgação permanente e constante aumenta a transparência e, consequentemente, reduz os incentivos dos gestores a manipularem resultados, pois os investidores conseguem detetar mais facilmente qualquer prática de manipulação de resultados (Jo & Kim, 2007). Assim, deduzimos a seguinte hipótese:

H3: Quanto maior a dimensão das empresas, maior o peso das perdas por imparidade nos AD.

- Qualidade da Auditoria

A qualidade de auditoria é definida por DeAngelo (1986) como a probabilidade conjunta que o auditor detete deficiências na informação e as relate no relatório de auditoria. Quando uma empresa é auditada por uma das empresas *Big Four* há mais confiança por parte dos investidores, pois estas empresas prestam, alegadamente, um serviço de auditoria com um elevado padrão de qualidade. As *Big Four* têm mais recursos e peritos para a deteção da manipulação de resultados e têm incentivos em proteger a sua reputação, tendo em conta a sua carteira de grandes clientes (Kirshnan, 2003). De acordo com Chtourou, Bédard e Croteau (2001), os *accruals* discricionários são menores nas empresas auditadas por uma das *Big Four*, pois estas têm um melhor controlo da manipulação de resultados e são mais credíveis. Nos estudos de Martins, Azevedo e Inácio (2010) e Glaum, Schmidt, Street e Vogel (2013) existe uma relação positiva entre a qualidade de auditoria e as imparidades. Assim:

H4: As empresas auditadas por uma *Big Four* têm um maior peso nas perdas por imparidade nos AD do que as empresas não auditadas por uma *Big Four*.

- Endividamento

Uma motivação para a manipulação de resultados é o desejo de atrair financiamento externo a baixo custo (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995) e o acesso ao mercado de dívida (Kamarudin & Ismail, 2014). As empresas que

apresentam mais dívidas têm maior necessidade de financiamento e, por norma, os obrigacionistas e acionistas exigem melhores condições remuneratórias. Assim, a decisão de acelerar ou atrasar o reconhecimento de imparidades está relacionada com o endividamento (Beatty & Weber, 2006). Numa situação de endividamento elevado é de esperar que os gestores efetuem manipulação positiva de resultados evitando o reconhecimento de perdas (Yanamoto, 2008). Logo, os gestores manipulam os resultados de forma a irem ao encontro das expectativas dos mercados de capitais com a intenção de obter bons resultados (Dechow *et al.*, 1995). Para Elliot e Shaw (1988), Alciatore, Easton e Spear (2000), Banker, Basu e Byzalov (2017) existe uma relação negativa entre o reconhecimento das perdas por imparidade e o ajustamento dos preços no mercado de ações. Por norma, o registo das perdas por imparidade ocorre após o declínio do preço no mercado acionista. Face ao exposto formulamos a seguinte hipótese:

H5: Quanto maior o endividamento das empresas, menor o peso das perdas por imparidade nos AD.

- Rendibilidade

A rendibilidade da empresa é um critério bastante importante para os utilizadores da informação financeira tomarem decisões, tornando-se um dos objetivos mais importantes para os gestores da empresa (Siggelkow & Zülch, 2013). As empresas com rendibilidade têm potencialmente mais acionistas e, consequentemente, efeitos positivos na cotação das ações, o que enriquece os acionistas e os gestores cuja remuneração está baseada na cotação de ações ou dependente de resultados. Assim, dado o pressuposto de que as empresas que reconhecem imparidades têm pior performance (Siggelkow & Zülch, 2013), a prática de manipulação de resultados ocorre na tentativa de mostrar uma boa situação financeira da empresa (Guerreiro, 2013). Elliott & Shaw (1988), Hsieh & Wu (2005) e Li, Shroff, Venkatararan e Zhang (2006) confirmam que após o reconhecimento de imparidades existe um declínio significativo no desempenho da empresa. Yanamoto (2008) confirma que quanto maior é a rendibilidade menor a probabilidade de as entidades reconhecerem as imparidades. Do exposto, deduzimos a seguinte hipótese:

H6: Quanto maior a rentabilidade das empresas, menor o peso das perdas por imparidade nos AD.

Na secção seguinte apresentamos a metodologia que permitirá testar as hipóteses formuladas.

Metodologia

Os dados para este estudo foram recolhidos na base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI), cujo acesso foi possível através da Unidade de Investigação Aplicada em Gestão (UNIAG). A nossa amostra inclui grandes empresas, de acordo com os critérios definidos no Sistema de Normalização Contabilística (SNC), no período de 2010 a 2018, ou seja, aquelas que, no ano 2018, registavam um total de ativo superior a 20.000.000€ e um volume de negócios superior a 40.000.000€. Foram excluídas empresas do setor financeiro, sucursais de empresas estrangeiras e empresas que não declararam, em específico, perdas por imparidade em AD. Assim, e partindo de um total de 1.150 empresas, a amostra final, após a eliminação de observações efetuada de acordo com o evidenciado na Tabela 1, contempla 464 observações empresa-ano.

Tabela 1- Seleção da Amostra

Descrição	N.º Obs.
Base de dados SABI (2020). Total de observações (empresas-ano) de 1.150 grandes empresas de acordo com os critérios definidos no SNC para o período 2010-2018.	10.350
Empresas-ano após a eliminação de dados em falta, sucursais e desfazamento de algumas variáveis.	7.038
Empresas-ano após eliminação das observações sem perdas por imparidade em AD.	765
Empresas-ano após eliminação das observações com diminuições no ano nas perdas por imparidade em AD ¹⁷ e eliminação dos <i>outliers</i> (-1% +1%) da variável perdas por imparidade em AD.	464

¹⁷ À semelhança de Hong *et al.* (2018), foram excluídas as observações cuja empresa-ano tenha registado diminuições nas perdas por imparidade em AD.

Após a análise descritiva das variáveis objeto de estudo, estimamos, por *Ordinary Least Squares* (OLS), o seguinte modelo baseado no estudo desenvolvido por Hong *et al.* (2018):

$$[1] \quad \text{IMP}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{INCSMOOTH}_{it} + \beta_2 \text{BIGBATH}_{it} + \beta_3 \Delta \text{INDROA}_{it} \\ + \beta_4 \text{END}_{it} + \beta_5 \text{REND}_{it} + \beta_6 \text{DIM}_{it} + \beta_7 \text{AUD}_{it} + \sum \beta_j \text{IND}_n + \sum \beta_i \text{ANO}_t \\ + \varepsilon_i$$

Em que:

IMP_{it} - Perdas por imparidade, com valor positivo, registadas pela empresa i no ano t , deflacionadas pelo total do ativo do ano $t-1$;

INCSMOOTH_{it} - *Proxy* das práticas *income smoothing* pela empresa i no ano t . Variável *dummy* que assume o valor 1 caso as variações nos Resultados Antes das Perdas por Imparidade em Ativos Depreciáveis da empresa i no ano t , deflacionadas pelo total de ativo de $t-1$ ($\Delta \text{RAPIAD}_{it}$), se situem acima da mediana de valores não positivos ou nulos da variável $\Delta \text{RAPIAD}_{it}$, o valor 0 caso contrário;

BIGBATH_{it} - *Proxy* das práticas *big-bath* pela empresa i no ano t . Variável *dummy* que assume o valor 1 caso as variações nos Resultados Antes das Perdas por Imparidade em Ativos Depreciáveis da empresa i entre o ano t e $t-1$, deflacionadas pelo total de ativo de $t-1$ ($\Delta \text{RAPIAD}_{it}$), se situem abaixo da mediana de valores não negativos ou nulos da variável $\Delta \text{RAPIAD}_{it}$, o valor 0 caso contrário;

$\Delta \text{INDROA}_{it}$ = Variação na mediana do *Return On Assets* (ROA) da indústria (CAE Rev.3 a dois dígitos) da empresa i entre o ano t e $t-1$. Variável de controlo;

END_{it} = Nível de endividamento da empresa i no ano t , dado pelo total do passivo sobre o ativo total da empresa i no ano t ;

REND_{it} = Rendibilidade dos capitais próprios da empresa i no ano t ;

DIM_{it} = Dimensão da empresa i no ano t representada pelo logaritmo do ativo total;

AUD_{it} = Variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa é auditada por uma *Big Four*, o valor 0 caso contrário;

$\sum \text{IND}_n$ = Conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertence a uma determinada indústria, o valor 0 se não pertence;

ΣANO_t = Conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertence a um determinado ano, o valor 0 se não pertence.

Na secção seguinte apresentamos os resultados e a sua discussão.

Resultados e discussão

A literatura revela que o reconhecimento das perdas por imparidade pode estar associado à manipulação de resultados e a determinadas características das empresas. Consequentemente, pretendemos analisar se o valor das perdas por imparidade em AD é explicado por práticas de manipulação de resultados e por outras características empresariais, designadamente a dimensão, a qualidade de auditoria, a rendibilidade e o endividamento.

A seleção das variáveis explicativas da investigação tem por base as hipóteses colocadas, as quais são sustentadas na revisão de literatura apresentada.

A Tabela 2 apresenta algumas estatísticas descritivas das variáveis usadas no modelo [1].

Tabela 2- Estatísticas Descritivas

Variáveis	<i>n</i>	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
IMP _{it}	464	0,013	0,032	0,000	0,259
Δ INDROA _{it}	464	-0,003	0,056	-0,453	0,332
END _{it}	464	0,669	0,458	0,031	6,489
REND _{it}	464	0,045	2,397	-8,586	48,436
DIM _{it}	464	18,590	13,055	15,661	23,853
<i>Dummy</i>		<i>n</i>	%		
INCSMOOTH _{it}	1	147	31,68		
	0	317	68,32		
BIGBATH _{it}	1	88	18,97		
	0	376	81,03		
AUD _{it}	1	386	83,19		
	0	78	16,81		

Nota: Definição das variáveis: IMP_{it} - Perdas por imparidade, com valor positivo, registadas pela empresa_i no ano_t, deflacionadas pelo total do ativo do ano_{t-1}; INCSMOOTH_{it} - *Proxy* das práticas *income smoothing* pela empresa_i no ano_t. Variável *dummy* que assume o valor 1 caso as variações nos Resultados Antes das Perdas por Imparidade em Ativos Depreciáveis da empresa_i no ano_t, deflacionadas pelo total de ativo de _{t-1} (Δ RAPIAD_{it}), se situem acima da mediana de valores não positivos ou nulos da variável Δ RAPIAD_{it}, o valor 0 caso contrário; BIGBATH_{it} - *Proxy* das práticas *big-bath* pela empresa_i no ano_t. Variável *dummy* que assume o valor 1 caso as Δ RAPIAD_{it} se situem abaixo da mediana de valores não negativos ou nulos da variável Δ RAPIAD_{it}, o valor 0 caso contrário; Δ INDROA_{it} = Variação na mediana do *Return On Assets* (ROA) da indústria (CAE Rev.3 a dois dígitos) da empresa_i entre o ano_t e _{t-1}; END_{it} = Nível de

endividamento da empresa_i no ano_t, dado pelo total do passivo sobre o ativo total da empresa_i no ano_t; $REND_{it}$ = Rendibilidade dos capitais próprios da empresa_i no ano_t; DIM_{it} = Dimensão da empresa_i no ano_t representada pelo logaritmo do ativo total; AUD_{it} = Variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa é auditada por uma *Big Four*, o valor 0 caso contrário.

Os resultados apresentados na Tabela 2, relativos às estatísticas descritivas, revelam, como esperado, que a amostra apenas contempla observações de empresas que registam perdas por imparidade (IMP) com valor positivo no período e cujo valor representa em média 1,3% do total do ativo do ano anterior. De salientar uma variação média negativa na mediana do ROA das indústrias a dois dígitos do CAE Rev.3 ($\Delta INROA$), um nível de endividamento médio muito elevado (66,7%), contrastando com uma rendibilidade média dos capitais próprios reduzida (4,5%). As empresas constantes da amostra apresentam um valor médio do ativo superior 20.000.000€, ou seja, são efetivamente consideradas grandes empresas à luz dos critérios subjacentes à constituição da amostra.

Ainda na análise à Tabela 2, verifica-se que 31,68% das observações da amostra estão associadas a empresas com práticas de *income smoothing* (INCSMOOTH), enquanto apenas 18,97% estão associadas a empresas com práticas de *big-bath* (BIGBATH). No entanto, na maioria das empresas não se identificam quaisquer práticas de manipulação, ou seja, nem práticas de *income smoothing* nem práticas de *big-bath*. Também podemos constatar que a maioria das empresas da amostra são auditadas por uma *Big Four*, dado que o número de observações onde tal situação se verifica é de 83,19%.

De seguida, apresentamos os coeficientes de correlação de *Pearson* estimados para as variáveis em análise.

Tabela 3- Coeficientes de Correlação de *Pearson*

Variáveis	IMP_{it}	$INCSMOOTH_{it}$	$BIGBATH_{it}$	$\Delta INROA_{it}$	END_{it}	$REND_{it}$	DIM_{it}	AUD_{it}
IMP_{it}	1	0,255**	-0,054	-0,386**	0,071	-0,085*	-0,055	0,034
$INCSMOOTH_{it}$		1	-0,329**	0,217**	0,108**	-0,028	-0,149**	0,021
$BIGBATH_{it}$			1	-0,214	0,072	0,044	0,012	0,026
$\Delta INROA_{it}$				1	0,008	0,009	-0,026	-0,007
END_{it}					1	0,001	-0,018	-0,126**
$REND_{it}$						1	-0,040	-0,114**
DIM_{it}							1	0,049
AUD_{it}								1

Notas: 1) As variáveis encontram-se definidas na Tabela. 2) ** Correlação estatisticamente significativa a um nível de significância inferior a 5%; * Correlação estatisticamente significativa a um nível de significância inferior a 10%.

No que concerne à análise dos coeficientes de correlação vertidos na Tabela 3, podemos verificar que o valor das imparidades (IMP) está correlacionado positivamente com a variável INCSMOOTH e negativamente com a variável Δ INDROA, para um *p-value* < 0.05. Estes resultados estão em linha com as expectativas expostas em H1. Constatamos, ainda, que as imparidades reconhecidas em AD (IMP) estão correlacionadas negativamente com a rentabilidade dos capitais próprios (REND), mas apenas para um *p-value* < 0.10. Resultados que vão ao encontro do preconizado em H6.

Relativamente a outras variáveis, verificamos uma correlação negativa, contrariamente ao esperado, entre as imparidades reconhecidas em AD (IMP) e a variável BIGBATH, como *proxy* das práticas de *big-bath*. Contudo, essa correlação não é estatisticamente significativa. O mesmo comportamento se verifica entre as imparidades reconhecidas em AD (IMP) e a variável DIM que identifica a dimensão da empresa. No entanto, e conforme esperado, verifica-se uma correlação positiva entre o nível de endividamento das empresas (END) e as perdas por imparidade em AD (IMP), mas a correlação não é estatisticamente significativa. O mesmo se verifica entre as variáveis IMP e AUD.

A Tabela 4 a seguir apresentada compreende os coeficientes resultantes da estimação do modelo de regressão linear múltipla apresentado na secção da metodologia.

Tabela 4- Perda por Imparidade em Ativos e Manipulação de Resultados

Variável	Sinal Esperado	Coeficiente	P-Value
Constante	+/-	-0,003	0,893
INCSMOOTH _{it}	+	0,023	0,000
BIGBATH _{it}	-	-0,001	0,764
Δ INDROA _{it}	-	-0,267	0,000
END _{it}	-	0,004	0,300
REND _{it}	-	-0,001	0,063
DIM _{it}	+	0,000	0,874
AUD _{it}	+	0,002	0,584
Dummy IND		Sim	
Dummy ANO		Sim	

Variável	Sinal Esperado	Coeficiente	P-Value
N.º Observações		464	
R ²		0,333	
R ² Ajustado		0,274	

$$IMP_{it} = \beta_0 + \beta_1 INCSMOOTH_{it} + \beta_2 BIGBATH_{it} + \beta_3 \Delta INROA_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 REND_{it} + \beta_6 DIM_{it} + \beta_7 AUD_{it} + \sum \beta_j IND_n + \sum \beta_i ANO_t + \varepsilon_i$$

Notas: 1) As variáveis encontram-se definidas na Tabela 2. 2) O valor do teste de *Durbin-Watson* é de 2,145. Como o valor é próximo de 2 podemos assumir que não existe autocorrelação entre os resíduos do modelo. 3) Também concluímos pela inexistência de multicolinearidade entre as variáveis dependentes do modelo, uma vez que a tolerância se situa, para todas as variáveis do modelo, muito acima do valor considerado crítico, ou seja, 0,1. 4) Embora a média dos resíduos do modelo seja zero, estes não seguem uma distribuição normal. A hipótese da normalidade dos resíduos é rejeitada com base no teste de *Kolmogorov-Smirnov*. Contudo, e como estamos em presença de uma amostra com 464 observações, podemos invocar o teorema do limite central para justificar a utilização dos procedimentos de análise habituais.

O modelo de regressão linear estimado tem um coeficiente de determinação do modelo de 0,274, o que indica que a variável dependente IMP é explicada em 27,4% pelo conjunto de variáveis explicativas INCSMOOTH, BIGBATH, Δ INDROA, END, REND, DIM e AUD. Apenas a variável END apresenta um coeficiente contrário ao esperado. Contudo, o mesmo não é estatisticamente significativo.

Os resultados evidenciam a existência de três variáveis explicativas: INCSMOOTH, Δ INDROA e REND. A análise dos coeficientes de regressão revela a existência de práticas de *income smoothing* relacionadas com o reconhecimento de imparidades em AD (IMP), para um *p-value* < 0.05, e que quanto maiores os bons resultados inesperados, maior o peso das perdas por imparidade nos AD (IMP), confirmando-se, assim, H₁. A confirmação de H₁ corrobora os resultados do estudo desenvolvido por Siggelkow e Zülch (2013), na medida em que as empresas ao assumirem práticas de *income smoothing* podem estar a minimizar o pagamento de impostos e a influenciarem, a seu favor, o nível de risco aferido por parte dos bancos.

A variável Δ INDROA apresenta, conforme esperado, um coeficiente negativo e estatisticamente significativo. Esta variável foi incluída no modelo como variável de controlo e, tal como no estudo de Hong *et al.* (2018), é usada para captar as

alterações e efeitos específicos nas indústrias que registam perdas por imparidade em AD (IMP).

Os resultados também confirmam H_6 , demonstrando que existe uma relação negativa entre a rendibilidade das empresas (REND) e o peso das perdas por imparidade nos AD (IMP), para um $p\text{-value} < 0,10$. Estes resultados reforçam as conclusões de estudos anteriores (e.g., Elliott & Shaw, 1988; Hsieh & Wu, 2005; Li *et al.*, 2006), na medida em que o reconhecimento de imparidades implica um declínio no desempenho das empresas.

Todavia, as restantes variáveis, BIGBATH, END, DIM e AUD, não parecem contribuir para explicar o valor das imparidades reconhecidas, não sendo possível confirmar as respetivas hipóteses.

As variáveis *dummy* que identificam os anos e as indústrias não são estatisticamente significativas, com exceção da IND 47 (Comércio a Retalho, Exceto de Veículos Automóveis e Motociclos) que apresenta um coeficiente negativo e estatisticamente significativo, para um $p\text{-value} < 0,05$. Esta indústria é a que tem maior número de observações na amostra. O valor médio de IMP (0,010) para a IND 47 é inferior à média de IMP (0,013) para a totalidade da amostra.

Conclusão e investigação futura

Este estudo investiga alguns dos fatores que influenciam o reconhecimento de imparidades em AD e se existe uma relação entre estas imparidades e a manipulação de resultados, considerando as maiores empresas do tecido empresarial português com perdas por imparidades em AD, para os exercícios de 2010 a 2018. Tendo Portugal adotado o SNC, em 2010, a existência de práticas de manipulação de resultados num contexto de regulamentação contabilística harmonizada internacionalmente torna-se pertinente. Com efeito, constatámos a existência de práticas de *income smoothing* e de *big-bath* o que é revelador da importância dos incentivos específicos que as empresas e os gestores têm, os quais limitam a correta implementação das normas contabilísticas. Adicionalmente, tal como em outros estudos (e.g. Siggelkow & Zülch, 2013; Hong *et al.*, 2018), este estudo fornece evidência de que o

reconhecimento das perdas por imparidade em AD é significativamente influenciado por práticas de *income smoothing*, mas não por práticas *big-bath*. Tal sugere que os gestores aproveitam a assimetria de informação para efetuar o reconhecimento das perdas por imparidade em AD de forma a suavizar os resultados, permitindo assim às empresas minimizar o pagamento de impostos e melhorar a avaliação de risco feita pelos bancos (Siggelkow, & Zülch, 2013). Esta conclusão assume especial relevância em países com características idênticas às de Portugal, em que a banca e a administração fiscal se encontram entre os principais utilizadores da informação financeira das empresas. A rendibilidade das empresas também se revelou um fator explicativo das imparidades registadas, sendo a relação negativa indicativa de que empresas com maior rendibilidade tendem a registar menores perdas por imparidade em AD. Ao contrário de outros estudos, não encontramos evidência de que o nível de endividamento, a dimensão e a qualidade de auditoria influenciem o valor das imparidades em AD.

Este estudo contribui para um maior conhecimento do tipo de práticas de manipulação de resultados levadas a cabo pelas grandes empresas portuguesas, em particular, aquando do reconhecimento de perdas por imparidade em AD. Simultaneamente, complementa a literatura existente ao extravasar a esfera das empresas com títulos cotados e de países anglo-saxónicos. Este conhecimento mais alargado pode permitir às entidades reguladoras ajustar as suas atividades de *enforcement* e as divulgações exigidas relativas ao reconhecimento deste tipo de perdas por imparidade, de forma a reduzir a assimetria de informação entre os gestores e os utilizadores da informação financeira.

Embora relevante, o estudo não está isento de limitações. Desde logo, a metodologia usada para a identificação de práticas de manipulação de resultados por parte das empresas. Ainda que a metodologia adotada tenha vindo a ser utilizada na literatura, torna-se necessário confrontá-la com outras abordagens. Estudos futuros podem explorar outros fatores que melhorem a identificação de incentivos internos e externos às empresas que expliquem o reconhecimento de imparidades em AD e eventuais práticas de manipulação de resultados associadas.

Referências

- Albuquerque, F., Almeida, M., & Queirós, J. (2011). O secretismo e as perdas por imparidade em investimentos financeiros: O caso português. *Jornal da Contabilidade*, 10, 15-17.
- Alciatore, M., Easton, P. & Spear, N. (2000). Accounting for the impairment of long-lived assets: Evidence from the petroleum industry. *Journal of Accounting and Economics*, 29, 151-172.
- Andrews, R. (2012). Fair value, earnings management and asset impairment: The impact of a change in the regulatory environment. *Procedia Economics and Finance*, 2, 16-25.
- Banker, R., Basu, S. & Byzalov, D. (2017). Implications of impairment decisions and assets cash-flow horizons for conservatism research. *American Accounting Association*, 92(2), 41-67.
- Bartov, E., Lindah, F. & Ricks, W. (1998). Stock price behavior around announcements of write-offs. *Review of Accounting Studies*, 3, 327-346.
- Beatty, A. & Weber, J. (2006). Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Accounting Research*, 44(2), 257–288.
- Burgstahler, D. & Dichev, I. (1997) Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99-126.
- Chao, C. & Horng, S. (2013). Asset write-offs discretion and accruals management in Taiwan: The role of corporate governance. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 40, 41–74.
- Chtourou, S. Bédard, J. & Courteau, L. (2001). Corporate governance and earnings management. *Social Research Network*. Obtido de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275053.
- Chunguang, Z. (2006). Asset impairments and earning management. *Journal of Accounting Research*, 44, 3.
- Dai, D., Mao, X. & Deng, F. (2007). A research on impairment of assets in listed firms with negative earnings in China. *Frontiers of Business Research in China*, 1, 351–364.
- Deangelo, L. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, 61(3), 400-420.
- Dechow, P. & D. Skinner. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Dechow, P., Sloan, R. & Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Elliott, J., & Shaw, W. (1988). Write-downs as accounting procedures to manage perceptions. *Journal of Accounting Research*, 26, 91-119.
- Francis, J., Hanna, J. D., & Vincent, L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*, 34, 117–134.
- Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3 and IAS 36 required disclosures across 17 European countries: Company and country-level determinants. *Accounting and Business Research*, 43(3), 163-204.

- Guerreiro, C. (2013). Perdas por imparidade fatores explicativa e impactos. Dissertação de Mestrado, Universidade do Algarve.
- Healy, P & Wahlen J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Hong, P., Paik, D. & Smith, J. (2018). A study of long-lived asset impairment under U.S. GAAP and IFRS within the U.S. institutional environment. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 31, 74-89.
- Jo, H. & Kim, Y. (2007). Disclosure frequency and earnings management. *Journal of Financial Economics*, 84, 561-590.
- Kamarudin, K. & Ismail, W. (2014). The risk of earnings quality impairment. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 145, 226-236.
- Hsieh, W. & Wu, T. (2005). Determinants and market reaction of assets impairment in Taiwan. *Taiwan Accounting Review*, 6(1) 59-95.
- Krishnan, G. (2003). Does big 6 auditor industry expertise constrain earnings management? *Accounting Horizons*, 17, 1-16.
- Landsman, W. (2007). Is fair value accounting information relevant and reliable? Evidence from capital market research. *Accounting and Business Research Special Issue: International Accounting Policy Forum*, 19-30.
- Li, Z., Shroff, P., Venkatararan, R., & ZHANG, I. (2006). Goodwill Impairment Loss: Causes and Consequences. Working Paper. *University of Minnesota*.
- Lopes, C., Cerqueira, A. & BRANDÃO, E. (2010). Impact of IFRS adoption on accounting quality in European firms. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(9), 20-31.
- Martins, C., Silva, E. & Gama, A. (2014). Imparidades e imparidades líquidas: Estudo empírico de empresas não cotadas em Portugal. *Jornal de contabilidade*, 132-147.
- Martins, P., Azevedo, G., & Inácio, H. (2010). Imparidade de ativos e o papel da auditoria interna. Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro.
- Mendes, C. & Rodrigues, L. (2007). Determinantes da Manipulação Contabilística. *Revista de Estudos Politécnicos*, 4(7), 189-210.
- Mohanram, P. (2003). How to manage earnings management? *Accounting World*, 1-12.
- Moreira, J. (2008). Investigação em contabilidade financeira: Três contribuições seminais. In Major, M. & Vieira, R, *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática*, 89-124. Lisboa: Escolar Editora.
- Moreira, J. (2010). *O SNC - Sistema de normalização contabilística e a qualidade da informação financeira: Consequências (esperadas) do uso do justo valor*. Porto: Vida Económica.
- Nelson, M., Elliott, A. & Tarpley, R. (2002). Evidence from auditors about managers and auditors earnings management decisions. *The Accounting Review*, 77, 175-202.
- Nobes, C., & Parker, R. (2004). *Comparative international accounting* (8th ed.). London: Prentice Hall.
- Pinto, I. (2013). Asset value management in the Portuguese real estate sector. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 22(2), 86-97.
- Riedl, E. (2004). An examination of long-lived asset impairments. *The Accounting Review*, 79(3), 823-852.

- Rodrigues, L. & Guerreiro, M. (2004). *A convergência de Portugal com as normas internacionais de contabilidade*. Lisboa: Publisher Team.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3, 91–102.
- Scott, W. (1997). *Financial accounting theory* (7th ed.). Scarborough: Prentice Hall, Pearson.
- Siggelkow, L. & Zülch, H. (2013). Determinants of the write-off decision under IFRS: Evidence from Germany. *International Business & Economics Research Journal*, 12(7), 737-754.
- Yanamoto, T. (2008). Asset impairment accounting and appraisers: Evidence from Japan. *The Appraisal Journal*, 76(2), 179-188.
- Zucca, L. & Campbell, D. (1992). A closer look at discretionary write-downs of impaired assets. *Accounting Horizons*, 6, 30-41.
-

