



Universidades Lusíada

Fernandes, Serafina Veiga

A contabilidade criativa e os fatores capazes de prevenir a manipulação contabilística : análise econométrica às empresas portuguesas

<http://hdl.handle.net/11067/295>

Metadados

Data de Publicação	2012
Resumo	<p>São dois os objetivos da presente dissertação. Primeiro, define-se o âmbito do conceito de contabilidade criativa e seu impacto nas demonstrações financeiras e na tomada de decisões por parte dos seus utilizadores. A contabilidade criativa verifica-se quando existe o aproveitamento da flexibilidade existente nas normas contabilísticas, para apresentar demonstrações financeiras que retratem uma imagem desejada e não a real da empresa. A consequência da contabilidade criativa é a manipulação dos resu...</p> <p>There are two goals of this dissertation. The main objective of this dissertation is to define the scope of the concept of Creative Accounting and its impact on the financial demonstrations and on the decision making by its users. There is Creative accounting when one takes advantage of the flexibility in accounting standards to make financial demonstrations that portray a desired image rather than a real one. The consequence of creative accounting is the manipulation of the results. The s...</p>
Palavras Chave	Contabilidade, Demonstrações financeiras
Tipo	masterThesis
Revisão de Pares	Não
Coleções	[ULF-FCEE] Dissertações

Esta página foi gerada automaticamente em 2024-12-25T21:55:18Z com informação proveniente do Repositório



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE VILA NOVA DE FAMALICÃO

**A CONTABILIDADE CRIATIVA E OS FATORES CAPAZES
DE PREVENIR A MANIPULAÇÃO CONTABILÍSTICA**
Análise econométrica às empresas portuguesas

Serafina Veiga Fernandes

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre

Vila Nova de Famalicão – 2012



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE VILA NOVA DE FAMALICÃO

**A CONTABILIDADE CRIATIVA E OS FATORES CAPAZES
DE PREVENIR A MANIPULAÇÃO CONTABILÍSTICA**
Análise econométrica às empresas portuguesas

Serafina Veiga Fernandes

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre

Orientadora: Prof^ª. Doutora Elizabeth Real

Coorientadora: Prof^ª. Dr^ª. Isabel Oliveira

Vila Nova de Famalicão – 2012

Agradecimentos

Embora uma dissertação seja, pela sua finalidade académica, um trabalho individual, há contributos que não posso deixar de realçar e agradecer.

Começo por agradecer à minha família o apoio prestado na continuação da minha formação académica.

Agradeço em especial à Professora Dr.^a Isabel Oliveira, professora e coorientadora da dissertação, pela disponibilidade relevada, pelas críticas e sugestões, pelo entusiasmo e pela confiança depositada em mim tornando possível a realização da presente investigação.

Agradeço à orientadora Prof.^a Doutora Elisabeth Real, pela disponibilidade revelada.

A todos os meus professores que tive ao longo do meu percurso académico, dirijo uma palavra de agradecimento pelos conhecimentos transmitidos, que muito contribuíram para a minha formação.

Um agradecimento à Instituição COFACE Portugal – Serviços, que forneceu os dados necessários à estimação econométrica. A todas as bibliotecas que permitiram a recolha bibliográfica, em especial à Universidade do Minho, à Faculdade de Economia do Porto e à Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão.

Termino, com uma palavra de agradecimento aos meus pais e irmã pelo tempo que lhes retirei e pela atenção e compreensão dos meus estados de alma durante todo o período em que desenvolvi este trabalho.

A todos, o meu muito obrigado!

Índice

Agradecimentos	i
Índice Geral	ii
Índice de figuras	iv
Índice de quadros	v
Índice de tabelas	vi
Índice de anexos	vii
Resumo	viii
Abstract	ix
Lista de abreviaturas	x
Capítulo 1 – Introdução	1
1.1. Objetivos	2
1.1.1. Metodologia a utilizar	4
1.2. Estrutura do estudo	4
Capítulo 2 – Revisão da Literatura	6
2.1. A informação financeira	7
2.2. Conceito de contabilidade criativa	21
2.3. Fraude contabilística <i>Versus</i> contabilidade criativa	27
2.3.1. Noção de fraude contabilística	27
2.3.2. Fatores suscetíveis de fraude contabilística	32
2.4. Intervenientes na manipulação dos resultados	36
2.5. Instrumentos de manipulação dos resultados	39
2.6. Principais fatores de manipulação dos resultados	43
2.6.1. Mercado de capitais	44
2.6.2. Contratos de dívida	45
2.6.3. Contratos remuneratórios	46
2.6.4. Regulação setorial e custos políticos	47
2.6.5. Impostos	48
2.6.6. Alisamento de dividendos	48
2.7. Incentivos à manipulação dos resultados no contexto português	49
2.7.1. Empresas cotadas	50
2.7.2. Empresas não cotadas	51
2.8. Formas de manipulação dos resultados	54
2.9. Modelos de deteção da manipulação dos resultados	57
2.9.1. Modelos baseados nos <i>accruals</i> agregados	58
2.9.1.1. Modelo de Jones	58

2.9.1.2. Modelo de Jones alterado	61
2.9.2. Modelos baseados nos <i>accruals</i> específicos	63
2.9.3. Modelos baseados na distribuição dos resultados	64
2.9.4. Outras metodologias	66
Capítulo 3 – Estudo Empírico	70
3.1. Variáveis	71
3.1.1. Variável dependente	71
3.1.2. Variáveis independentes	72
3.2. Seleção da amostra	75
3.3. Método de estimação	77
3.4. Estimação e análise dos resultados	79
3.4.1. Modelo de Jones	79
3.4.2. Modelo de Jones alterado	84
3.4.3. Outros modelos ensaiados	88
3.5. Análise global dos modelos estimados.....	96
Capítulo 4 – Conclusões	99
Referências Bibliográficas	104
Anexos	

Índice de figuras

Figura 2.1 Fatores suscetíveis de fraude contabilística	32
Figura 2.2 Intervenientes no processo de manipulação dos resultados	36

Índice de quadros

Quadro 3.1 Seleção da amostra	76
Quadro 3.2 Forma jurídica	76

Índice de tabelas

Tabela 2.1 Utentes da informação financeira	15
Tabela 2.2 Instrumentos de manipulação dos resultados	40
Tabela 2.3 Incentivos à manipulação dos resultados	43
Tabela 3.1 Potenciais variáveis explicativas	73
Tabela 3.2 Modelo de Jones no ano de 2009	81
Tabela 3.3 Modelo de Jones no ano de 2008	82
Tabela 3.4 Modelo de Jones no ano de 2007	83
Tabela 3.5 Modelo de Jones alterado no ano de 2009	85
Tabela 3.6 Modelo de Jones alterado no ano de 2008	86
Tabela 3.7 Modelo de Jones alterado no ano de 2007	87
Tabela 3.8 Modelo 1 no ano de 2009	89
Tabela 3.9 Modelo 1 no ano de 2008	90
Tabela 3.10 Modelo 1 no ano de 2007	91
Tabela 3.11 Modelo 2 no ano de 2009	93
Tabela 3.12 Modelo 2 no ano de 2008	94
Tabela 3.13 Modelo 2 no ano de 2007	95

Índice de anexos

Anexo A Medidas de estatística descritiva – Variáveis do ano de 2007

Anexo B Medidas de estatística descritiva – Variáveis do ano de 2008

Anexo C Medidas de estatística descritiva – Variáveis do ano de 2009

Resumo

São dois os objetivos da presente dissertação.

Primeiro define-se o âmbito do conceito de contabilidade criativa e seu impacto nas demonstrações financeiras e na tomada de decisões por parte dos seus utilizadores. A contabilidade criativa verifica-se quando existe o aproveitamento da flexibilidade existente nas normas contabilísticas, para apresentar demonstrações financeiras que retratem uma imagem desejada e não a real da empresa. A consequência da contabilidade criativa é a manipulação dos resultados.

O segundo objetivo é verificar quais os fatores susceptíveis de manipulação dos resultados, com base numa amostra constituída por 264 empresas portuguesas, das quais 25 empresas são do CAE 11 - Indústria de Bebidas, 120 empresas do CAE 13 - Fabricação Têxtil e 119 empresas do CAE 14 - Indústrias de Vestuário, nos anos de 2007 a 2009.

Para a prossecução deste objetivo, foram estimados e analisados alguns modelos: o modelo de Jones, o modelo de Jones alterado e, dois modelos ensaiados, com novas variáveis, ativo total e existências, que se pensa serem explicativas.

Dos quatro modelos testados as variáveis significativas, para a manipulação dos resultados, são: variação dos proveitos (Δ PROV), imobilizado corpóreo (IC), variação dos proveitos menos variação dos recebimentos líquidos (Δ PROV – Δ REC), ativo total (ATOTAL) e variação das existências (Δ EXIST).

No entanto este resultado não é confirmado ao longo de todos os anos da amostra. Apenas duas variáveis variação dos proveitos (Δ PROV), ativo total (ATOTAL), revelam-se estatisticamente significativas nos 4 anos da amostra.

Palavras-chave: contabilidade criativa, fraude contabilística, manipulação dos resultados e incentivos à manipulação contabilística.

Abstract

There are two goals of this dissertation.

The main objective of this dissertation is to define the scope of the concept of Creative Accounting and its impact on the financial demonstrations and on the decision making by its users. There is Creative accounting when one takes advantage of the flexibility in accounting standards to make financial demonstrations that portray a desired image rather than a real one. The consequence of creative accounting is the manipulation of the results.

The second objective is the verification of what are the variables most commonly used to manipulate the results through a sample of 264 Portuguese companies, of which 25 companies are from CAE 11 - Beverage Industry, 120 companies of the Cae 13 - Manufacture of Textiles and 119 companies CAE 14 - Apparel Industry in the years 2007 to 2009.

To achieve this goal, some models were estimated and analyzed: the Jones model, the Jones model Amended and two new models with the explanatory variables total assets and change in inventories.

Of the four models tested the significant variables for manipulation of the results are: variation in income (Δ PROV), tangible assets (IC), variation in income less variation of net receipts (Δ PROV – Δ REC), total assets (ATOTAL) and changes in inventories (Δ EXIST).

However this result is not confirmed during all years from the sample. Only two variables change in income (Δ PROV), total assets (ATOTAL) show a statistically significant sample in four years.

Keywords: creative accounting, accounting fraud, earnings management, incentives for accounting manipulation.

Lista de abreviaturas

- A** Amortização
- AC** Ativo Corrente
- AD** Accruals Discricionários
- AFT** Ativo Fixo Dangível
- AND** Accruals não discricionários
- AT** Accruals Totais
- ATotal** Ativo total
- CMP** Custo Médio Ponderado
- CMVM** Comissão do Mercado de Valores Mobiliários
- CSC** Código das Sociedades Comerciais
- D** Disponibilidades
- DGI** Direção Geral dos Impostos
- DLP** Dividas de Longo Prazo
- DP** Depreciações
- EC** Estrutura Conceptual
- EUA** Estados Unidos da América
- Exist** Existências
- FIFO** First in First Out
- IAS** International Accounting Standards
- IC** Imobilizado Corpóreo
- IPAI** Instituto Português de Auditoria Interna
- IRC** Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, na dissertação utiliza-se como imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas a pagar
- MQO** Método dos Mínimos Quadrados Ordinários
- NCRF** Normas Contabilísticas de Relato Financeiro
- NIC** Normas Internacionais de Contabilidade
- OPV** Ofertas Públicas de Venda
- PCGA** Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites
- PEC** Pagamento Especial por Conta
- PMEs** Pequenas e Médias Empresas
- PROV** Proveitos

RC Responsabilidades Correntes
REC Recebimentos Líquidos
REND Rendimento
RGIT Regime Geral das Infrações Tributárias
SNC Sistema de Normalização Contabilística
TOC Técnico Oficial de Contas
VND Volume de Negócios

Neste mundo, o importante não é tanto onde nos encontramos, mas para onde caminhamos.
Oliver Wendell Holmes (1809-1894)

Capítulo 1 – Introdução

1.1. Objetivos

São dois os objetivos da presente dissertação.

Primeiro, estuda-se a contabilidade criativa e os fatores capazes de prevenir a manipulação contabilística.

Segundo, desenvolve-se uma análise empírica onde são analisadas as principais variáveis contabilísticas que os gestores das empresas utilizam para a manipulação dos resultados, com base numa amostra constituída por empresas portuguesas dos CAEs 11 – Indústria de Bebidas, 13 – Fabricação Têxtil e 14 – Indústria de Vestuário.

Esta dissertação irá contribuir para aprofundar o conhecimento sobre a temática no contexto português.

A metodologia utilizada na análise empírica sobre a temática da manipulação dos resultados é baseada nos *accruals* e no modelo desenvolvido por Jones (1991) e no modelo de Jones alterado (modelo alterado por Dechow et al., 1995). A utilização destas metodologias permitirá concluir quais as variáveis utilizadas pelas empresas para a manipulação dos resultados.

Partindo desta ideia, e antes da análise empírica, são analisados os conceitos: contabilidade criativa e manipulação dos resultados, assim como as motivações e formas para a manipulação dos resultados no contexto das empresas portuguesas.

A contabilidade é para os utilizadores da informação financeira a chave fundamental para a tomada de decisões, e neste processo de decisão, é especialmente importante o parecer do responsável pela elaboração das demonstrações financeiras para garantir que estas sejam elaboradas com base em políticas contabilísticas adequadas.

A contabilidade como ciência tem como objetivo prestar informação aos seus vários utilizadores, que de acordo com a Comissão de Normalização Contabilística estão elencados no §9 da Estrutura Conceptual do Sistema de Normalização Contabilística, como

os clientes, fornecedores, investidores e todos aqueles que mantêm uma relação com a entidade para ter acesso a informações úteis como por exemplo, o desempenho da entidade para a tomada de decisões. É necessário que a informação disponibilizada pela entidade seja preparada de forma imparcial como garantia da “imagem verdadeira e apropriada” esteja orientada para critérios de qualidade, fiabilidade, relevância e comparabilidade.

As demonstrações financeiras revelam informação sobre o desempenho de uma entidade através das vendas, margens dos *cash flows* e resultados. Os analistas e investidores procuram analisar as demonstrações financeiras (Penman, 2007). Por esta razão, a presença de manipulação dos resultados na prática contabilística tem conduzido a vários estudos no sentido de encontrar motivações, formas e fatores que determinam esta prática.

A regulamentação contabilística existente, a nível nacional e internacional, orientar para que as demonstrações financeiras proporcionem uma imagem verdadeira e fiel da empresa em obediência aos princípios contabilísticos geralmente aceites. No entanto, existe uma flexibilidade nas normas que permite escolher métodos contabilísticos que melhor se adapte à necessidade da entidade, levando à manipulação dos resultados.

O conceito de contabilidade criativa consiste na “gestão” de resultados, ou seja, no aproveitamento da flexibilidade existente nos princípios e normas contabilísticas que servirão para alterar a informação divulgada, alterando assim a perceção sobre o desempenho da entidade. Para a grande parte dos autores a contabilidade criativa consiste na manipulação dos resultados contabilísticos dentro dos limites legais, entretanto nos pontos em que as normas contabilísticas permitem uma certa liberdade para o gestor, este realiza escolhas não em função do que dita a realidade do negócio, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar apresentar um resultado diferente (Griffiths, 1988; Amat e Blake, 1999a; Ferreira, 2003; Kraemer, 2005).

1.1.1. Metodologia a utilizar

Para aferir das variáveis que são utilizadas para a manipulação dos resultados são estimados e analisados o modelo de Jones (1991) e o modelo de Jones alterado por Dechow et al., (1995). São também estimados e analisados dois modelos, que diferem dos dois modelos anteriores por incluírem duas novas variáveis, ativo total e variação das existências, que pensa-se serem explicativas dos *accruals* totais.

Para alcançar os objetivos acima propostos é utilizada uma amostra constituída por 264 empresas, durante quatro anos de 2006 a 2009. A fonte da amostra foi a base de dados da COFACE Portugal – Serviços.

1.2. Estrutura do estudo

A tese é organizada em quatro capítulos. O presente capítulo apresenta a introdução e a estrutura do estudo.

No segundo capítulo é efetuada a revisão da literatura no âmbito da contabilidade criativa, sendo clarificados os conceitos fundamentais que sustentam todo o estudo. Primeiro é feita uma abordagem à utilidade da informação financeira no processo de tomada de decisão. Em seguida, desenvolve-se o conceito de contabilidade criativa, analisando as possíveis causas da sua prática, forma como se manifesta, a diferença entre a fraude contabilística e a contabilidade criativa, quais os incentivos que lhe estão subjacentes. Ainda neste capítulo é retratada os intervenientes na manipulação dos resultados, as formas de manipulação dos resultados e os modelos para detetar a manipulação dos resultados.

No terceiro capítulo desenvolve-se a análise empírica com o objetivo de verificar a existência ou não de manipulação dos resultados na amostra utilizada. Inicia-se com a definição: das variáveis, a forma funcional, a seleção da amostra, o método de estimação.

Por fim estimam-se e realiza-se a análise dos resultados para apresentar a análise global dos quadros estimados.

Finalmente, no capítulo quatro são apresentadas as conclusões desta investigação, as suas limitações e propostas para uma investigação futura.

Que importa a forma como encontramos a verdade, contando que a alcancemos e vivamos por ela.

Henry Miller (1891-1980)

Capítulo 2 – Revisão da Literatura

A presente seção realiza uma abordagem relativa ao conceito de contabilidade como elemento primordial da informação financeira. A contabilidade é a ciência que estuda os fenómenos ocorridos no património de uma empresa, através do qual é possível determinar a situação financeira de uma empresa permitindo aos vários utilizadores da informação financeira a tomada de decisões.

2.1. A informação financeira

A contabilidade é a “ciência do património” que tem como objeto o estudo dos fenómenos ocorridos no património das empresas, mediante o registo, a classificação, a demonstração expositiva, a análise e a interpretação desses fatos, com o intuito de oferecer as orientações necessárias à tomada de decisões sobre a composição do património da empresa, as variações e o resultado económico decorrente da gestão da riqueza patrimonial (Franco, 1997).

Na visão de Sá (1997), a contabilidade é a ciência que estuda os fenómenos patrimoniais, preocupando-se com realidades, evidências e comportamentos dos mesmos, em relação à eficácia das células sociais.

Segundo o professor Gonçalves da Silva (1969), a contabilidade é a técnica de relevação patrimonial. A relevação consiste na descrição, na colocação em evidência de determinados factos. O mesmo autor faz distinção entre: a contabilidade em *strictu sensu*, ou seja, escrituração, que é a técnica de registo e de representação de todas as transformações sofridas pelo património de qualquer entidade económica durante o exercício da sua atividade, de modo a saber em qualquer momento a sua composição e o seu valor e; a contabilidade *latu sensu* que é a ciência dos processos descritivos quantitativos utilizados na análise, registo, interpretação e controlo dos factos de gestão. Permite “quantificar” tudo o que ocorre numa unidade económica fornecendo, simultaneamente, dados para a tomada de decisões da gestão.

A contabilidade é uma atividade que proporciona informação, geralmente quantitativa e muitas vezes expressa em unidades monetárias, para a tomada de decisões,

planeamento, controlo das fontes e operações, avaliação do desempenho e relato financeiro a investidores, credores, autoridades reguladoras ao público (Estes, 1992).

Segundo Fortes (2001), a contabilidade como ciência social, tem por finalidade gerar informações verdadeiras sobre o património empresarial para os utilizadores da informação contabilística. Essas informações, para além de verídicas, devem ser completas e claras quanto às quantidades e qualidades dos termos físicos e monetários da empresa.

A contabilidade transformou-se progressivamente numa fonte de informação sobre a situação da empresa e o desenvolvimento da sua atividade e dos negócios, o que proporcionou responder a determinadas questões como (Borges et al., 2007):

- i. Qual o volume de negócios?
- ii. Quais os resultados obtidos?
- iii. Qual o valor das existências em armazém?
- iv. Qual a posição devedora ou credora da empresa face a terceiros?
- v. Como se estão a processar os recebimentos e os pagamentos?
- vi. Qual o valor gerado para o investidor?

Presentemente a contabilidade permite verificar a situação financeira de uma empresa; proporciona determinar os resultados da atividade de uma empresa; mostra a aplicação e proveniência dos meios líquidos da empresa; proporciona os elementos indispensáveis à gestão empresarial no domínio do planeamento, orçamentação, controlo e tomada de decisões e cria condições para o cumprimento de obrigações de carácter legal e fiscal.

A contabilidade é um elemento essencial não só para que a empresa tenha conhecimento da sua situação financeira mas também, por exemplo, para esta saber se está adequada aos seus objetivos. Esta é uma ciência de natureza económica, cujo objeto é a realidade económica de qualquer unidade económica. A função contabilística existe sempre em qualquer entidade privada ou pública, só que numas pode estar bem organizada e ser eficiente, enquanto noutras se pode encontrar num estado um pouco desenvolvido/estruturado. A necessidade da contabilidade faz-se sentir nas pequenas e

grandes unidades económicas, mas o grau de importância depende da dimensão da unidade e com a complexidade das operações (Nabais, 2005a). A função contabilística tem de estar sempre presente para informar os gerentes ou administradores sobre o funcionamento e a atividade dos órgãos empresariais, uma vez que esta controla a vida da empresa, analisa e regista os factos que certifica (Santos, 2000).

A contabilidade permite a avaliação dos elementos patrimoniais da empresa, o cálculo do preço de custo e do preço de venda e, principalmente, a análise da situação económico-financeira, do balanço e da produtividade. Para que se atinjam bons resultados é imprescindível uma contabilidade bem estruturada e atualizada, pois só assim se pode analisar convenientemente e prever o futuro.

Para alcançar essa finalidade, a contabilidade serve-se do registo, da classificação, das demonstrações, da auditoria, da análise e da interpretação de factos relacionados com a formação, a movimentação e as variações do património da entidade (Franco, 1997).

Assim, Fortes (2001: 51) salienta que: “ainda não foi inventado um sistema de registo, controlo e análise patrimonial para a gestão do património das entidades que seja mais eficiente que a contabilidade. E é a partir dessas informações geradas pela contabilidade que os utilizadores tomam decisões empresariais, sempre em busca de interesses pessoais”.

A contabilidade deve ser vista como um sistema de informação para o qual se recolhem dados que depois de trabalhados de acordo com os procedimentos e normas contabilísticas, originam informação, sob a forma de demonstrações financeiras e outros elementos de relato. Estes elementos de relato e informações contabilísticas seguem-se das várias atividades, operações e acontecimentos com certa relevância económica e financeira ocorridos nas empresas, com especial ênfase no resultado líquido do período que reflete o desempenho.

A contabilidade também é um instrumento eficiente na gestão, pois permite, controlar a atividade diretiva (controlo de gestão), completar as informações necessárias para o planeamento e tomada de decisões, contabilizar desvios, ajudar na coordenação das

várias atividades, registar controlar e avaliar a atividade empresaria, avaliar os elementos patrimoniais da empresa, descrever as variações patrimoniais da empresa com terceiros, analisar a situação económica e financeira da empresa num determinado momento, elaborar o balanço da empresa e demais demonstrações financeiras e facilitar a previsão em termos do desenrolar da atividade.

Na sociedade atual, a informação é um recurso fundamental tanto para as pessoas como para as organizações, permitindo-lhes interagir com o meio envolvente e possuir o conhecimento necessário para tomar decisões.

O mundo dos negócios está em permanente evolução o que requer da gestão, sistemas de informação articulados, funcionais, de forma a obter informação final para a tomada de decisão.

De acordo com Rigaud (1980: 47) “o êxito da organização depende de decisões corretas tomadas em tempo oportuno. Para isso é necessário fornecer aos responsáveis informações atuais, suficientemente precisas e sobretudo relativas aos aspetos principais dos problemas”. A existência de um sistema de informação é decisiva para o êxito de uma entidade contribuindo de forma eficiente para a sua sustentabilidade económica através da globalização da informação.

Para as empresas conseguirem ser competitivas e manterem os níveis de rendimento, é necessário que desenvolvam instrumentos de gestão que lhes permitam avaliar o desempenho e conhecer as fontes geradoras de valor. É necessária uma contabilidade moderna que permita avaliar e acompanhar o desempenho dos segmentos de negócio em que as empresas atuam. O importante é conceber uma contabilidade orientada para instrumentos de estratégia e de apoio aos gestores, proporcionando-lhe o conhecimento sobre o seu desempenho financeiro e consequentes impactos empresariais (Cardoso, 2001).

A contabilidade é vista como uma ferramenta de gestão e uma fonte de informação relevante para os gestores poderem tomar decisões na empresa (Mendes, 1996). No entanto, do ponto de vista económico, auxilia também na tomada de decisões, orientando a

racionalidade económica das empresas na escolha entre as várias alternativas, de modo a permitir minimizar os custos e maximizar os lucros. As empresas têm como objetivo a maximização dos lucros sujeitas a uma restrição orçamental e funcionam segundo o princípio da racionalidade do produtor.

Para que o produtor tome decisões eficazes e racionais que possibilitem maximizar o lucro, tem de se conhecer a atividade da empresa em termos de gastos e rendimentos, sendo um campo em que a contabilidade se torna uma importante ferramenta para atingir estes princípios orientadores da Teoria dos Produtos.

As empresas reúnem esforços para baixar os custos de produção, têm preocupação em conhecer as necessidades e preferências dos consumidores, desenvolvem esforços no sentido da inovação dos processos e dos produtos, de aumentar a capacidade de produção, da modernização dos processos produtivos e de melhor gestão da empresa.

A contabilidade está preparada para acompanhar o planeamento da atividade da empresa e o ambiente de crescente competitividade no mercado (Vanzela, 2003).

A contabilidade, enquanto sistema de informação para a gestão, permite o conhecimento da organização. Desta forma a informação financeira é importante para que a organização gere decisões assertivas, constituindo um recurso útil e valioso que, permite através da valorização da informação histórica e prospetiva, uma adaptação atempada às exigências do mercado.

Nesta matéria Costa e Alves (2008: 35), refere que: “A contabilidade valoriza os recursos postos à disposição da empresa, as obrigações contraídas e os meios utilizados na obtenção desses recursos, bem como os direitos assumidos e os meios obtidos na transmissão de bens e dos serviços prestados. E transmite, sob forma adequada, aos diferentes utentes, os resultados dessas valorizações (...)”.

O objetivo da contabilidade é fornecer informações, interpretações e orientações úteis sobre a variação do património da entidade, ajudando na tomada de decisões e conhecimento dos dados da empresa. Segundo Neves e Viceconti (2004), ao contrário de

falsos preconceitos, o contabilista não deve ser visto como o “guarda-livros” nem como apenas para atender às exigências do governo, mas, o verdadeiro objetivo destes é auxiliar as pessoas a tomarem decisões baseadas nas informações.

Pode-se referir Ferreira (1992) considera a contabilidade um meio que destina-se às empresas, para avaliar a gestão e dar informações, aos gestores, e outros utilizadores como, sócios, a administração fiscal. As palavras de Rogério Fernandes Ferreira mostram como a contabilidade é realmente um meio importante para fornecer informações muito necessárias aos gestores e a pessoas interessadas, permitindo-lhe traçar metas que levem ao alcance dos objetivos estabelecidos pela empresa.

As demonstrações financeiras têm vários utilizadores, os denominados pelo Sistema de Normalização Contabilística (SNC) de utentes das demonstrações contabilísticas que de seguida abordamos.

Gabás et al., (1996) define o utilizador da informação financeira como sendo todo o agente económico que precisa de conhecer os aspetos referentes à atividade económica e financeira da entidade informadora, possibilitando o seu processo de decisão, e com direito razoável de acesso à informação financeira. Este direito existe quando o interesse do utilizador podem ser afetados, positiva ou negativamente, pela atividade da entidade informadora.

Muitos estudos referem o analista financeiro como o principal utilizador da informação financeira, tendo como objetivo a realização de previsões (Previts et al., 1994; Schipper, 1991). Uma investigação mais aprofundada das suas necessidades conduziria à definição das rubricas de informação mais importantes nos relatórios contabilísticos.

Assim, o estudo da relação entre a informação específica utilizada e a qualidade da decisão tomada poderia ajudar a definir que informação relevante existe nos relatórios elaborados, qual a informação a adicionar e qual a informação a eliminar (McEwen e Hunton, 1999).

De acordo com a maior ou menor facilidade no acesso à informação podemos considerar que existem principalmente dois tipos de utilizadores: o utilizador interno e o utilizador externo. Os internos são agentes pertencentes às empresas, como por exemplo os gestores de uma entidade. Os externos são os que, não pertencem à entidade, não tem acesso à informação e às operações internas citadas, tomam decisões acerca da empresa com base na informação financeira (Machado, 1998).

Os utentes internos são os administradores que procuram informação mais aprofundada e específica sobre a empresa relacionada ao seu exercício. Já os utilizadores externos são aqueles que se concentram em aspetos mais gerais, evidenciados nas demonstrações financeiras. São exemplos de utilizadores externos os acionistas, os bancos, os integrantes do mercado de capitais e outros (Neves e Viceconti, 2004).

Para os bancos e capitalistas, a contabilidade auxilia ao nível, da quantidade, e da qualidade da informação requerida, pois são fatores determinantes para investimentos futuros. Assim, a partir dos dados analisados da contabilidade, como por exemplo, se a empresa está a obter lucro ou prejuízo, entre outros fatores, é que decidem se traz benefícios investir em determinada empresa (Iudícibus et al., 1980).

Para o governo e economistas, as informações contabilísticas são úteis no que se refere à tributação e arrecadação de impostos, taxas e contribuições, além disso, os dados contabilísticos proporcionam um auxílio para a realização de análises económicas (Iudícibus et al., 1980). E os administradores das entidades procuram saber como se comporta o desenvolvimento das atividades da empresa e qual o resultado que está a ser gerado (Neves e Viceconti, 2004).

O SNC define estes grupos que procuram a informação contabilística como sendo os utentes da informação financeira, que são: os investidores, os empregados, os financiadores, os fornecedores e outros credores comerciais, os clientes, o governo e seus departamentos e público (Estrutura Conceptual (EC), §9- §11parágrafo 9).

Os utentes das demonstrações financeiras, isto é, os agentes económicos interessados nas demonstrações financeiras da empresa com o intuito de tomar decisões, estão elencados no §9 da EC do SNC da seguinte forma:

- i. Os investidores: que representam os fornecedores do capital da entidade necessitam de informação, na medida em que têm que tomar decisões sobre investir (comprar) ou desinvestir (vender). Os investidores também procuram informação acerca do desempenho da entidade para determinar a capacidade que esta possui para pagar dividendos;
- ii. Os empregados: e os seus representantes são interessados na informação contabilística de forma a avaliarem se os seus direitos estão assegurados (como remunerações, e outros benefícios), bem como a estabilidade de emprego;
- iii. Os financiadores: tem como objetivo a informação que lhes permita avaliar o grau de risco da empresa, para decidir: financiar ou não, duração do financiamento bem como taxas e, determinar se os seus empréstimos, assim, como juros serão pagos nas respetivas datas de vencimento;
- iv. Os fornecedores e outros credores: estão interessados em informação que lhe permita saber se as quantias que lhes são devidas serão pagas no vencimento e se poderão continuar a vender para esta;
- v. Os clientes: têm interesse na informação que lhes permita determinar a continuidade da entidade para verificar se poderá ter fornecimento futuro, principalmente quando mantém uma relação a prazo, ou dela estão dependentes;
- vi. O governo: este utente exige informação na medida que lhe permita regular a atividade económica, determinar as políticas de tributação e como base para a elaboração de estatísticas;
- vii. O público: tem interesse na informação financeira das entidades no sentido destas darem um contributo substancial à economia local, como por

exemplo o número de pessoas que empregam e as relações comerciais que estabelecem com fornecedores locais.

Tendo em consideração a descrição dos utentes da informação das demonstrações financeiras podemos classificar como internos e externos à entidade, conforme é apresentado na Tabela 2.1.

Tabela 2.1
Utentes da informação financeira

Internos	Externos
<ul style="list-style-type: none">• Órgãos de gestão• Empregados• Investidores (acionistas/sócios)	<ul style="list-style-type: none">• Financiadores• Fornecedores e os credores comerciais• Clientes• Governo e os seus departamentos• Público• Investidores

Fonte: Elaboração Própria

Em síntese, a informação financeira disponibilizada pelas empresas, é utilizada por vários agentes que podem ser internos e externos, todos eles interessados em obter elementos que permitam avaliar a capacidade da empresa em gerar fluxos de caixa e resultados futuros.

Na sociedade atual, a informação é um recurso fundamental tanto para as pessoas como para as organizações, permitindo-lhes interagir com o meio envolvente e possuir o conhecimento necessário para tomar decisões.

O mundo dos negócios está em permanente evolução o que requer da gestão, sistemas de informação articulados, funcionais, de forma a obter informação final para a tomada de decisão.

As demonstrações financeiras são mapas, ou quadros pré-definidos e estruturados pelo normativo contabilístico em vigor com o objetivo de fornecer informação útil aos

potenciais interessados. Pelo que, as demonstrações financeiras podem ser lidas por todos os utentes da informação financeira, quer externos ou internos à entidade.

A finalidade das demonstrações financeiras baseia-se em proporcionar informação sobre a posição financeira da empresa, o desempenho e os fluxos de caixa de uma entidade que seja útil a um vasto número de utentes na tomada de decisões de gestão (conforme o definido nas Normas Internacionais de contabilidade (NIC) ou *International Accounting Standards* (IAS). Este objetivo das demonstrações financeiras, também é confirmado em Portugal, no SNC, §12 da EC “O objetivo das demonstrações financeiras é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações da posição financeira de uma entidade que seja útil a um vasto leque de utentes na tomada de decisões económicas”.

E assim, garantir a informação sobre os resultados da gestão dos recursos confiados à gerência/administração.

Na informação a prestar deverá conter todos os elementos das classes de contas típicas do sistema contabilístico (ativo, passivo, capital próprio, rendimentos e gastos, incluído ganhos e perdas, fluxos de caixa e notas anexas).

A todos os atos da atividade de exploração devem corresponder registos contabilísticos exatos e rigorosos.

Porém, o objetivo das demonstrações financeiras nem sempre vão de encontro às necessidades dos utentes da informação, conforme refere Iudicibus, (2009: 3): “o estabelecimento dos objetivos da contabilidade pode ser feito na base de duas abordagens distintas: ou consideramos que o objetivo da contabilidade é fornecer aos usuários, independentemente de sua natureza, um conjunto básico de informações que, presumivelmente, deveria atender igualmente bem a todos os tipos de usuários, ou a contabilidade deveria ser capaz e responsável pela apresentação de cadastros de informações totalmente diferenciados, para cada tipo de usuários. Frequentemente, a segunda alternativa tem sido a mais citada pelos autores como a correta; todavia, ou porque a natureza do modelo decisório de cada tipo de usuário não foi ainda inteiramente revelada,

ou por não ser do conhecimento dos contadores, o fato é que raramente se tem visto um desenvolvimento coerente e completo de quais seriam os vários conjuntos completos de informações a serem fornecidos para cada tipo de usuários”.

As demonstrações financeiras fornecem a informação para o exterior da entidade, permitindo reduzir a incerteza dos decisores e, desta forma, possibilitar a tomada de decisões.

Ao órgão de gestão é dada uma certa relevância no §11 da EC do SNC: “O órgão de gestão duma entidade tem a responsabilidade primária pela preparação e apresentação das suas demonstrações financeiras. O órgão de gestão está também interessado na informação contida nas demonstrações financeiras mesmo que tenha acesso a informação adicional para satisfazer as suas próprias necessidades. Porém, o relato de tal informação, está além do âmbito desta Estrutura Conceptual”.

Deste parágrafo resulta que o órgão de gestão é o principal responsável pela preparação e apresentação das demonstrações financeiras¹.

Assim sendo, os representantes do órgão de gestão, são os mais interessados nas demonstrações financeiras, sendo, inclusive, os utentes privilegiados na medida em que têm a responsabilidade pela definição das políticas contabilísticas, sem prejuízo da intervenção técnica do técnico oficial de contas no âmbito das suas funções estatutárias².

Desta forma, o órgão de gestão deve elaborar as demonstrações financeiras dentro do rigor e competências, conforme é referido no §14 da EC e artigo 64.º do Código das Sociedades Comerciais (CSC), sob pena de os sócios/acionistas da sociedade, “deter ou vender o seu investimento na entidade ou reconduzir ou substituir o órgão de gestão” (§14 da EC do SNC).

¹ O artigo 65.º, n.º 1 do Código das Sociedades Comerciais refere que : “os membros da administração devem elaborar e submeter aos órgãos competentes da sociedade o relatório de gestão, as contas do exercício e demais documentos de prestação de contas previstos na lei, relativos a cada exercício anual”.

² Artigo 6.º do Código Deontológico dos Técnicos Oficiais de Contas.

Então é da responsabilidade exclusiva dos órgãos de gestão das entidades a de preparar e apresentar as demonstrações financeiras aos seus utilizadores (*stakeholders*³), que esperam obter uma informação clara e que cumpra determinados requisitos⁴.

A finalidade das demonstrações financeiras é de proporcionar informação relativa à posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira da empresa. Esta informação é útil a um variado número de utentes na tomada de decisões. Isto significa que a informação financeira é preparada com base na utilidade. Há portanto uma perspectiva utilitarista na configuração de todo o modelo contabilístico na preparação da informação financeira é importante ter em conta as necessidades dos utentes e que a mesma seja orientada no sentido da sua satisfação.

Conforme é referido na EC do SNC, “as demonstrações financeiras são frequentemente descritas como mostrando uma imagem verdadeira e apropriada de, ou como apresentado apropriadamente, a posição financeira, o desempenho e as alterações da posição financeira”.

Do exposto resulta que, as demonstrações financeiras devem ser úteis, fiáveis e permitir comparações. Para tal é necessário um quadro conceptual exigente, de acordo com um conjunto de regras e princípios geralmente aceites. No entanto, estas regras não impedem uma certa subjetividade, na aplicação das técnicas e normativos que permitem a execução do trabalho contabilístico.

A margem de subjetividade de alguns temas e a abundância de transações poderá favorecer a manipulação dos resultados através do desvio aos princípios contabilísticos e incumprimento dos requisitos qualitativos da informação (distorção da imagem “verdadeira e apropriada” da posição financeira da organização).

³ Considerados os principais destinatários (atuais ou potenciais) da informação, como sejam, os investidores, financiadores, colaboradores, fornecedores, clientes, entidades públicas e público em geral, que poderão vir a ser afetados positiva ou negativamente pelos resultados que a entidade lhes apresenta.

⁴ Relativos às características qualitativas da informação financeira e aos princípios contabilísticos, que poderão ser consultados com maior detalhe no Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho, que aprovou o novo modelo de normalização contabilística nacional, designado de Sistema de Normalização Contabilística (SNC), revogando o Plano Oficial de Contabilidade (POC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 410/89, de 21 de Novembro, bem como os demais diplomas complementares e as 29 diretrizes contabilísticas e cinco interpretações técnicas publicadas até à data.

Conforme o anexo ao Decreto-Lei nº158/2009, de 13 de Julho, referido no item 2.1.5 do capítulo 2 do SNC em que “Presume-se que a aplicação das Norma Contabilística de Relato Financeiro (NCRF), com a divulgação adicional quando necessária, resulta em demonstrações financeiras que alcançam uma apresentação apropriada”. Avançando com o item 2.1.6 do mesmo capítulo, este salienta que “uma apresentação apropriada é conseguida pela conformidade com as NCRF aplicáveis” e “exige que a entidade”:

- i. Selecione e adapta políticas contabilísticas de acordo com a NCRF aplicável;
- ii. Apresenta a informação, incluindo as políticas contabilísticas, de uma forma que proporcione a disponibilização de informação relevante, fiável, comparável e compreensível;
- iii. Proporcione divulgações adicionais quando o cumprimento dos requisitos específicos contidos na NCRF possa ser insuficiente para permitir a sua compreensão pelos utentes.

Como é referido no §46, a EC do SNC, não aborda diretamente o conceito de imagem verdadeira e apropriada, esta resulta da aplicação das principais características qualitativas das demonstrações financeiras (comparabilidade, relevância, fiabilidade e compreensibilidade) e das normas contabilísticas adequadas leva a que na globalidade a informação transmitida seja reconhecida como verdadeira e apropriada.

Guimarães (2005) refere que o designado “mecanismo derogatório” que tem por base o não cumprimento de certas normas contabilísticas em prol de uma imagem verdadeira e apropriada da situação financeira da empresa, é um relevante conceito da contabilidade ligado à noção de imagem fiel. Fato presente nas demonstrações financeiras, mais concretamente no Anexo n.º 6 no item 2.2. do SNC onde é referido e justificado o incumprimento das normas como as respetivas implicações nas demonstrações financeiras de modo a refletir uma informação verdadeira e apropriada da situação financeiras da empresa.

Importa ainda referir que a alteração das práticas ou políticas contabilísticas e a abordagem de mecanismos derogatórios têm efeitos implícitos no princípio da consistência de apresentação e no princípio da comparabilidade.

Como é aludido no item 2.4.2 do capítulo 2 do SNC, “a entidade altera a apresentação das suas demonstrações financeiras apenas se permitir transmitir uma informação mais fiável e relevante aos utentes das respetivas demonstrações e que a estrutura revista não ponha em causa a comparabilidade”. Ou seja, como é mencionado no §39 da EC do SNC, “deve-se possibilitar a comparação das demonstrações financeiras ao longo dos anos de modo a identificar tendências, mudanças e evoluções no desempenho e da posição financeira da entidade para que os utentes possam tomar adequadas decisões”. O §40, por sua vez, complementa indicando que “os utentes devem ser informados das políticas contabilísticas usadas na preparação das demonstrações financeiras, das alterações nessas políticas e do respetivo efeito das alterações, sem esquecer da conformidade com as NCRF”.

No entanto, as demonstrações financeiras devem satisfazer um conjunto de utilizadores com diferentes necessidades levando à utilização de políticas que as satisfaçam (Guimarães, 2011).

Assim, e tendo por base a hipótese de alterar políticas, métodos e critérios contabilísticos de forma legal estamos no âmbito da manipulação dos resultados, característica principal da contabilidade criativa como é demonstrado nas ações dos diferentes autores.

Esta é uma realidade cada vez mais frequente, sendo nos últimos anos adotada como uma preocupação dos organismos reguladores. Como refere Gonçalves (2005) este tema reveste-se de interesse atual, porque no nosso país este fenómeno tem demasiados adeptos e praticantes.

É neste âmbito que surge aquilo que designamos por contabilidade criativa.

Conclui-se que a contabilidade é fundamental para a elaboração da informação financeira que é apresentada aos utentes das demonstrações financeiras. As demonstrações financeiras apresentadas pelos gestores deverão ser úteis, fiáveis e permitir estabelecer comparações entre empresas e na mesma empresa ao longo do tempo. Para tal é fundamental seguir um certo nível de exigência e rigor com base nos princípios contabilístico geralmente aceites. No entanto, nem sempre os responsáveis pela elaboração da contabilidade aplicam de forma objetiva as normas, permitindo uma certa margem para a subjetividade na aplicação do normativo contabilístico. Esta subjetividade e a diversidade de transações poderão favorecer a manipulação contabilística através dos desvios dos princípios contabilísticos e o incumprimento dos requisitos qualitativos da informação financeira. No pressuposto da alteração: das políticas, métodos e critérios contabilísticos das demonstrações financeiras de forma legal com o intuito de alterar a imagem fiel da empresa está-se perante a manipulação dos resultados característica principal da contabilidade criativa.

Na seção seguinte apresenta-se uma abordagem alusiva ao conceito de contabilidade criativa, bem como a origem da sua prática. Faz-se referência à diferença entre a fraude contabilística e a contabilidade criativa, apontando os fatores que estão na base da fraude contabilística.

2.2. Conceito de contabilidade criativa

O termo contabilidade criativa apareceu na década de 80 e resulta da tradução da expressão inglesa *creative accounting*.

A contabilidade criativa como tem vindo a ser usada há já alguns anos, começa a fazer parte do vocabulário dos profissionais e investigadores da contabilidade.

Embora existam outros termos, mas menos usados, mas pretendem traduzir a mesma realidade, como contabilidade imaginativa, contabilidade de intenção e contabilidade de conveniência.

Referindo Kraemer (2005), o termo contabilidade criativa é de origem anglo-saxónica e consiste em uma maquilhagem da realidade patrimonial de uma entidade, decorrente da manipulação dos dados contabilísticos de forma intencional, para se apresentar a imagem desejada pelos gestores.

A contabilidade criativa tem recebido vários contributos de vários autores, dos quais destacamos com investigações mais recentes, Smith (1992), Naser (1993), Amat e Blake (1997), entre outros.

Para Jameson (1988) a contabilidade criativa advém da flexibilidade e a omissão que as normas contabilísticas possibilitam, permitindo que as demonstrações contabilísticas pareçam algo diferentes do que está estabelecido pelas normas.

Smith (1992) entende que a contabilidade criativa é uma prática inadequada porque dá a impressão que grande do aparente desenvolvimento industrial, ocorrido nos anos 80, foi mais um resultado do jogo dos contabilistas do que do genuíno crescimento económico, já que muitas empresas utilizaram para apresentar indicadores de crescimento económicos e financeiros não reais que, em segundo momento, poderiam tornar-se num colapso empresarial.

Naser (1993), defende que a contabilidade criativa é a modificação dos dados contabilísticos, do que eles realmente são para o que os elaboram querem que eles realmente sejam transmitidos, aproveitando as agilidades que proporcionam as normas existentes e/ou ignorando algumas delas.

De acordo com Amat e Blake (1997), a contabilidade criativa baseia-se em manipular a informação contabilística dos vazios das normas existentes e das possíveis escolhas entre diferentes práticas de valorimetria oferecidas, transformando-se as contas anuais que têm que ser naquelas que quem as prepara prefere que sejam.

Amat e Blake (1999b), afirma que a contabilidade criativa é o processo mediante o qual os contabilistas usam os seus conhecimentos sobre as normas contabilísticas para manipular os valores incluídos nas demonstrações financeiras que divulgam.

Para Griffiths (1988), refere que todas as empresas manipulam os resultados e as demonstrações financeiras publicadas baseadas nos livros contabilísticos são “retocadas” com mais ou menos delicadeza para se obter a informação que se pretende transmitir. Assim, os mapas que se divulgam ao público investidor são alterados para proteger o culpado (esconder a culpa), o que é a maior farsa desde o “Cavalo de Tróia” e na realidade, trata-se de artifícios que não infringem as regras do jogo, sendo considerados totalmente legítimos, e que são designados de contabilidade criativa.

Blasco Lang (1998) defende que a contabilidade criativa foi introduzida na literatura espanhola para descobrir um processo mediante o qual se utilizam os conhecimentos das normas contabilísticas para manipular os valores das contas anuais. Para o autor este termo é um eufemismo e é utilizado para evitar referir estas práticas pelos seus verdadeiros nomes: artifícios contabilísticos, manipulações contabilísticas, fraudes, etc. (in Carvalho, 2003).

Laínez Gadea e Callao (1999), salienta que a contabilidade criativa baseia-se em aproveitar as possibilidades oferecidas pelas normas, como a subjetividade na análise, opções de escolha, vazios jurídicos, entre outras, com objetivo apresentar demonstrações contabilísticas que reflitam a imagem desejada e não aquela que seria na realidade. Logo, encontra-se numa ténue linha entre as práticas verdadeiramente corretas e éticas e a ilegalidade ou a fraude, se bem que é difícil delinear onde acaba a ética e se inicia a criatividade e, onde termina esta e começa a fraude.

Gay Saludas (1999), confirma que a contabilidade criativa é uma arte onde os contabilistas e os auditores servem-se das lacunas oferecidas pelas rigorosas disposições normativas para permitir retratar a imagem desejada para as suas empresas. Assim, a contabilidade criativa pode ser classificada como uma falsidade de obras de arte contabilística.

Ferreira (2003: 48 a 49), refere que a expressão contabilidade criativa “usa-se em sinonímia com contabilidade enganosa ou ardilosa, onde não se busca dar a imagem verdadeira e apropriada da realidade e dos resultados obtidos”.

Blas, Calzada (2004), entende que a problemática da contabilidade criativa é maior para as empresas cotadas pelo que refere: “a contabilidade criativa é um engano que há que evitar que as empresas estejam cotadas na bolsa de valores por um valor muito superior ao seu valor contabilístico” (in Faria, 2007: 225).

Para a autora, apoiada em diversos estudos realizados sobre o tema, a prática da contabilidade criativa têm-se generalizado tanto na administração privada como pública, configurando-se como uma prática “enganosa e indesejável”.

De referir que na perspectiva destes autores, a apresentação dos resultados contabilísticos resultam da preferência e não de transações neutrais, ou seja, são apresentados resultados de acordo com os interesses dos gestores e não de acordo com os resultados reais/objetivos.

Assim, poderemos afirmar que a contabilidade criativa consiste num certo aproveitamento dos vazios existentes nos normativos contabilísticos de forma a apresentar nas demonstrações financeiras informações “trabalhadas” de acordo com a realidade que se pretende transmitir.

Apesar de parecer uma prática legítima, não deixa de deturpar a imagem verdadeira e fiel da empresa. Está imagem é legítima na medida em que tem subjacente a utilização das normas e dos princípios contabilísticos geralmente aceites, ou seja, está dentro da permissividade da legislação. De notar, que o carácter legítimo nem sempre é facilmente perceptível.

O vocábulo “criativo” quando se destina a algo significa que existe ou se tem capacidade de inventar. Então, se a contabilidade tem informação sobre a situação e o desenvolvimento das empresas aos seus utentes, poderia especular-se com o termo de que se à contabilidade se acrescenta o aditamento de criativa, está-se a concordar com a invenção ou criar informação (Guimarães, 2000).

Todos os autores entendem que a contabilidade criativa é a manipulação dos dados contabilísticos, usando os vazios, a flexibilidade e agilidade das normas para obter o objetivo da empresa, que é a imagem desejada pelos gestores.

De salientar que as lacunas e ou diversidades de normas contabilísticas permitem que a contabilidade criativa se desenvolva dentro da legalidade vigente. Isto é, dizer que a contabilidade criativa, nada tem a ver com práticas contabilísticas irregulares.

A contabilidade criativa conduz a transformar a informação contabilística em algo enganoso e inútil para os seus utentes (investidores, empregados, financiadores, fornecedores e credores comerciais, clientes, governo e seus departamentos e público).

Assim, a contabilidade criativa deve orientar-se com base no princípio “imagem verdadeira e apropriada” das entidades, o que significa, o cumprimento dos designados “Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites” (PCGA) e das características qualitativas da informação financeira (relevância, fiabilidade, comparabilidade) consagradas na EC do SNC.

A prática da contabilidade criativa foi muito comentada e divulgada com alguma insistência nos órgãos de comunicação social, durante o ano de 2003 devido aos escândalos financeiros de algumas empresas dos Estados Unidos da América (EUA), como por exemplo a Enron e a Worldcom.

Nesse sentido, frisamos as palavras do Bastonário da Ordem dos Revisores, José Vieira dos Reis, na sessão de abertura das comemorações dos “30 Anos da Profissão”, realizada em 19 de Julho de 2003, a propósito do “Caso Enron”: “Perante a gravidade e a dimensão internacional deste caso paradigmático, entre outros, é um facto que, em especial, as atividades de revisão/auditoria às contas, de execução da contabilidade e de consultoria e notação financeiras sofreram um abanão e precisam de reganhar alguma confiança perdida. É certo que esse abanão é de geometria e geografia variáveis e, apesar da nossa dimensão relativa, ele não deixará de tocar o exercício destas atividades em Portugal, uma mais que outras, sobretudo a nível da execução e supervisão dos procedimentos e da postura éticodeontológica das respetivas profissões. Mas é também um

facto que, em geral, está a ser posto em causa o modelo empresarial que tem vindo a ser dominante nos últimos anos, em que quase por magia a solidez das empresas tem vindo a ser alicerçada na criatividade contabilística e a sua valorização económica na especulação financeira” (in Guimarães, 2003: 9 a 38).

O caso supracitado entende-se que os factos relatados nada tem a ver com o conceito de contabilidade criativa, pois não foram respeitados os PCGA. O que foi efetuado foram registos contabilísticos que visaram claramente a distorção da realidade económica e financeira dessas empresas, tendo a contabilidade sido “usada” para o cumprimento desse fim.

Dessa forma acha-se que a contabilidade, os princípios contabilísticos e as demais normas não deverão ser “acusadas” devido à falta de responsabilidade e ética por parte dos gestores, que são os responsáveis pela veracidade dos factos patrimoniais.

Neste âmbito, Rogério Fernandes Ferreira sublinhou em artigo de opinião sob o título “Contabilidades Criativas”, publicado no Semanário Económico de 4 de Outubro de 2002: “Hoje é ponto assente que “contabilidade criativa” é aquela em que ocorrem desvios éticos, o que infelizmente cada vez é mais frequente. Utiliza-se em sinónimo com contabilidade enganosa e artilosa, onde não se busca dar imagem fiel e apropriada da realidade patrimonial e dos resultados obtidos” (in Guimarães, 2003: 9 a 38).

A contabilidade criativa resulta da flexibilidade e omissões existente nas normas contabilistas de forma a distorcer a realidade económica e financeira das empresas, no entanto os registos contabilísticos são efetuados de acordo com os planos contabilísticos e dentro da legalidade contabilística vigentes em cada país. No entanto a separação entre contabilidade criativa e fraude contabilística é por vezes pouco nítida, gerando muitas dúvidas, na identificação de uma ou outra situação.

Na seção seguinte faz-se uma comparação entre a contabilidade criativa e a fraude contabilística. Pode-se referir que a principal diferença entre os dois conceitos está na legalidade com que é praticada pelos responsáveis pela elaboração das demonstrações financeiras.

2.3. Fraude contabilística *Versus* contabilidade criativa

2.3.1. Noção de fraude contabilística

O responsável pela contabilidade, o Técnico Oficial de Contas (TOC), de uma entidade deverá saber distinguir erro contabilístico de fraude contabilística, quer no plano contabilístico em vigor, quer em qualquer atividade económica.

No âmbito contabilístico o erro consiste num ato casual, não intencional, provocado por negligência ou desconhecimento. Enquanto fraude é considerada um ato deliberado, com o propósito de obter benefícios, ocultando a situação patrimonial da empresa, através de atos ilícitos ou ilegais.

Pode-se dizer que a intenção da prática de determinado ato distingue o erro da fraude, o primeiro é intencional e o segundo não.

De referir que a fronteira entre a irregularidade e fraude é subjetiva, sendo difícil saber se estamos perante uma irregularidade ou uma fraude.

Conforme o referido a contabilidade criativa pressupõe a alteração da informação contabilística dentro da legalidade e dos princípios contabilísticos.

No entanto Lang (1998) não exclui a possibilidade de ocorrência de atuações fraudulentas por parte dos gestores, uma vez que estas técnicas se realizam sobre uma ténue barreira que separa a legalidade da fraude contabilística.

Para Pinheiro (2008) na maioria dos casos distinção entre as práticas que respeitam os princípios contabilísticos e aquelas práticas que são praticadas e podem ser classificadas como enganosas. Este obstáculo está relacionado com a principal característica da manipulação, que “é o não ser direta e imediatamente detestável a partir da mera análise dos relatórios financeiros”, pelo que o carácter legítimo ou ilegítimo da atuação não é facilmente preceivable (Moreira, 2008: 115).

A contabilidade criativa poderá constituir um importante indicativo de uma situação de elevada pressão sobre os gestores e de um comportamento abaixo dos mais elevados padrões éticos. Assim, estas meias verdades ou puras falsidades podem ser interpretadas como indicativo de fraude contabilística (Amat e Blake, 2002).

Amat e Blake (2002) defendem que existe uma clara diferença entre a transgressão deliberada da legislação e a atuação dentro da lei, praticando a contabilidade criativa. Todavia, os autores consideram que é possível encontrar dois pontos em comum, em ambas as situações existe a intenção de enganar e constituem uma resposta às dificuldades financeiras da organização.

O Instituto Português de Auditoria Interna (IPAI) define fraude como “qualquer ato ilegal caracterizado por engano, encobrimento ou violação da confiança. Tais atos não dependem da utilização de ameaça de violência ou da força física. As fraudes são perpetuadas por indivíduos e organizações para se apropriarem de dinheiros, bens ou serviços; para evitarem o pagamento ou perda de serviços; ou para obterem vantagens pessoais ou comerciais”.

Do exposto verifica-se que na opinião de vários autores, como Lang (1998), Pinheiro (2008), Amat e Blake (2002) a fronteira entre a contabilidade criativa e a fraude contabilística é pouco nítida.

A fraude está associada a uma prática mais grave que infringe a lei e regulamentos. Pode surgir através da alteração de registos contabilísticos ou dos documentos que os suportam e a partir dos quais as demonstrações financeiras são preparadas, por erros ou omissões intencionais de transações e outras informações relevantes ou por uma má aplicação intencional dos princípios contabilísticos. Sendo que a contabilidade criativa implica a discricionariedade praticada pelos gestores para alterarem o sentido desejado dos resultados, de acordo com determinadas motivações, ou seja, o uso da flexibilidade permitido pelas normas contabilísticas, proporcionarem nos relatórios de contas uma imagem das organizações mais “agradável” do que o real.

A situação de fraude envolve a derrogação de controlos pela gerência, seja através do registo de diários falsos, ajuste de pressupostos e alteração de julgamentos de forma inapropriada, não reconhecer ou atrasar o reconhecimento de transações que tenham ocorrido num dado exercício, omitir factos relevantes com impacto nas demonstrações financeiras, entre outros.

Do lado da apropriação indevida de ativos, temos que é geralmente praticada por empregados e envolve quantias imateriais, podendo também o ser pela gerência. A apropriação indevida pode ser levada a cabo através do roubo físico, do desvio de recebimentos de contas fechadas para contas bancárias pessoais, de fazer a entidade pagar bens/serviços não recebidos a fornecedores fictícios, de luvas pagas aos responsáveis de compras de uma entidade em troca de preços inflacionados, entre outras.

Esta forma de fraude é habitualmente acompanhada de registos ou documentos falsos com o objetivo de esconder o facto de que os ativos estão a faltar ou qualquer outra situação.

Hoje, existe um outro termo designado de intervenção por medida que pode ser definido como contabilidade criativa mas apenas em determinadas itens que se pretende alterar nas demonstrações financeiras e não na sua totalidade.

Como exemplo do uso de contabilidade criativa mencionamos o caso das contas consolidadas apresentadas pela empresa Portugal Telecom relativas ao 3.º trimestre de 2008. A criatividade usada para mostrar uma melhor situação patrimonial, foram realizadas algumas revalorizações dos seus ativos fixos aumentando assim o valor do capital próprio. Ou seja, sem esta “intervenção por medida” no valor do capital próprio e ativos, a Portugal Telecom teria apresentado um capital próprio quase nulo ou até negativo. Intervenção “por medida” porque se trata de medidas avulsas, sobre determinados ativos e não a totalidade dos ativos tangíveis, como seria de esperar e na (quase) exata medida para evitar uma situação que, muito provavelmente teria provocado um choque no mercado.

No entanto, o mercado não penalizou a empresa pela criatividade que usou para mostrar um balanço mais “agradável”. Em termos estritamente económicos, supondo que a revalorização assentou no valor intrínseco dos ativos reavaliados, o mercado atuou de forma correta. A empresa não passou a valer mais ou menos do que valeria se não tivesse existido a revalorização. O que de facto aconteceu foi que esta trouxe à luz do dia parte de uma reserva de valor que estava oculta, mas que o mercado já teria antecipadamente refletido no valor das ações (Moreira, 2009).

Face ao descrito colocamos a seguinte questão: como teria o mercado reagido se a empresa apresentasse capitais próprios nulos ou negativos. Certamente teria reagido mal, apesar do respetivo valor intrínseco continuar o mesmo como já referimos. Daí a explicação para a gestão atuar da forma que atuou.

A pressão do mercado, onde se evidenciam as expectativas dos analistas, tende a afetar o comportamento dos gestores e leva a atuações que, numa versão “soft” (mais leve), podem ser ilustradas pelo caso referido. Essa pressão tende a ser alargada quando os interesses pessoais dos gestores estão associados à evolução da cotação das ações em bolsa.

A prática da contabilidade criativa mesmo que dentro da legalidade, faz da informação contabilística aquilo que os gestores desejam que ela seja em cada momento. Quando o mercado não reage a tais situações está a transmitir um duplo sinal: por um lado, que o mercado é eficiente e já havia incluído no preço das ações o valor destes efeitos; e por outro, que os gestores podem “manipular” as contas como desejarem sem risco de penalização.

Em conclusão, destacamos as principais diferenças entre a contabilidade criativa e a fraude contabilística.

Na contabilidade criativa, os gestores usam o conhecimento que têm das demonstrações financeiras para modificar a informação financeira produzida, com o objetivo de influenciar as decisões de terceiros. Mas, na fraude contabilística existe a intenção prévia de distorcer os elementos contabilísticos de uma entidade. A fraude é

caracterizada pela falsificação, alteração dos registos ou documentos contabilísticos, pela omissão de transações nos registos contabilísticos, por registar operações sem suporte documental e por aplicação de práticas contabilísticas indevidas. A contabilidade criativa consiste na manipulação da situação patrimonial da empresa, elaborada de forma intencional por meio da manipulação dos dados contabilísticos, que tem como objetivo proporcionar uma imagem da empresa de acordo com os interesses dos gestores.

De notar que alguns autores consideram a contabilidade criativa como fraude. Estes entendem que qualquer manipulação da informação contabilística que contenha uma distorção, deve ser considerada uma espécie de fraude (Santos e Grateron, 2003; Cosenza e Grateron, 2003).

Existem determinadas práticas contabilísticas que são fraudes, mas nunca poderão ser classificadas como contabilidade criativa, pois esta última é dentro da legalidade. A fraude constitui violação às normas e princípios. Por exemplo registar vendas fictícias, antecipar a data da realização da venda, sobreavaliar o stock pelo registo de inventários fictícios. Na contabilidade criativa, existe o aproveitamento da flexibilidade existente nos princípios contabilísticos e normas contabilísticas com vista a alterar a informação divulgada, realçando melhor o impacto dos métodos utilizados para alterar a perceção sobre o desempenho da entidade. A fraude contabilística é considerada um ato intencional em que uma pessoa interna à entidade e com influência nesta, utiliza esse poder com o objetivo de obter benefícios para si mesmos, com base em procedimentos contabilísticos não legais.

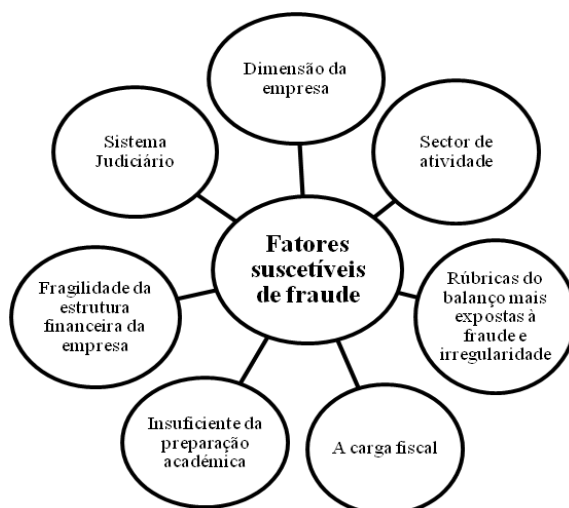
Pode-se resumir o acima exposto, dizendo que a contabilidade criativa tem por base os PCGA. Enquanto, a fraude contabilística, tem como suporte a violação destes princípios. A fraude contabilística constitui uma violação às normas e princípios contabilísticos, estando a sua prática associada a determinados fatores conforme será exposto na secção seguinte.

2.3.2. Fatores suscetíveis de fraude contabilística

Na Figura 2.1 são apresentados os fatores susceptíveis de fraude e irregularidade contabilística.

Fig. 2.1

Fatores suscetíveis de fraude contabilística



Fonte: Elaboração Própria

A dimensão da empresa é um dos fatores que poderá contribuir para a prática de fraudes contabilísticas. Quanto maior for a dimensão da empresa, maior é a tendência para se considerar que a fraude contabilística é melhor escondida, porque existe muita documentação, comparativamente às outras entidades de menor dimensão.

As entidades com dificuldades financeiras, muitas vezes praticam fraudes com o objetivo de esconder a sua situação e obter financiamentos extras. Assim, as empresas com elevado endividamento poderão ter dificuldade em cumprir certas cláusulas contratuais dos contratos de financiamento e portanto sofrer penalidades, como o aumento das taxas de juro, o cancelamento do empréstimo, ou até mesmo uma eventual dissolução da sociedade. Consequentemente, os gestores terão um maior incentivo para a manipulação positiva dos resultados. Existirá uma maior motivação para a manipulação negativa dos resultados com o intuito de dar uma imagem mais pessimista da situação da empresa e dessa forma obter vantagens na renovação da dívida e/ou eventuais reforços dos capitais próprios.

Existem alguns sectores de atividade com mais probabilidade de cometerem atos de fraude contabilística, nomeadamente as empresas com tecnologia mais avançada e maior crescimento. As empresas que operam no setor regulado, tem uma maior tendência para as irregularidades, na medida em que têm de cumprir determinados indicadores de solvabilidade e liquidez, pelo que existem incentivos para cumprir os requisitos emanados. É o acaso concreto das seguradoras e das instituições financeiras que estão sujeitas a normas do Banco de Portugal e Instituto de Seguradoras de Portugal. Na literatura existe evidência consistente de existir manipulação contabilística com a finalidade do cumprimento das exigências dos organismos reguladores, justificadas pelo fato de tais exigências serem expressas com o recurso ao uso de informação contabilística (Pinheiro, 2008).

Entretanto nas rubricas do balanço mais expostas à fraude e irregularidade, que variam de empresa para empresa, existem contas mais favoráveis a este tipo de situações como sendo por exemplo, as contas de dívidas a receber (avaliação dos ajustamentos), as revalorizações, o método de cálculo das depreciações e as manobras feitas nos inventários são os exemplos mais notórios. De acordo com os autores Salas, Blake e Gutiérrez (2004) existem transações que afetam a informação contabilística: o aumento ou a redução do prazo das depreciações no ativo intangível e tangível, provoca alterações nos gastos do período e conseqüentemente, o resultado.

O aumento ou redução do passivo por meio de operações de *leasing* financeiro, pois o bem não entrando em funcionamento a dívida não é contabilizada, isto, pode levar a conclusões erradas pelo utilizador acerca da liquidez e do endividamento da empresa. O aumento ou diminuição das receitas, de ativos e do património líquido, tem reflexos no património da empresa, afetando os indicadores de endividamento, estrutura patrimonial, podendo levar os utilizadores a decisões equivocadas, tanto sobre o capital próprio das empresas como do valor da empresa. A informação contida no relatório de gestão ou no parecer do auditor a inclusão ou não de informação pode levar o utilizador a conclusões erradas sobre o passado e as expetativas para o futuro do empreendimento.

A excessiva carga fiscal sobre as entidades é outro fator que poderá levar à fraude da contabilidade. Quanto mais excessiva for a carga fiscal assim como quanto maior forem os resultados fiscais de uma entidade, maior será a tendência para a economia de imposto, isto é, maior é a economia de imposto para a entidade e maior será a tendência para a praticar. Assim, em países europeus como é o caso de Portugal onde há uma relação de proximidade entre o resultado contabilístico e o apuramento do imposto sobre o rendimento, os impostos surgem como um incentivo à fraude, ou seja, a tendência é pagar menos impostos. O pagamento de um imposto inferior leva a um aumento do valor da empresa, pelo que gera uma maior propensão à prática de fraude. Moreira (2006) encontrou evidência de que por um lado as empresas tendem a apresentar resultados positivos próximos de zero, com o propósito de minimizar o imposto a pagar.

Na insuficiente preparação académica, quanto melhor a preparação das pessoas responsáveis pela contabilidade maior será o controlo da fraude. Se a preparação académica é insuficiente maior é a propensão há fraude, na medida em que os gestores não têm conhecimentos técnicos e legais suficientes para uma elaboração correta das demonstrações financeiras. Muitas das vezes os gestores cometem fraude sem terem a noção de que a cometerem. Em Portugal, a qualificação académica e financeira dos empresários/gestores das pequenas e médias empresas é muito reduzida facilitando deste modo a fraude. Ou seja, por exemplo a contabilização errada das operações contribuem para uma imagem “falseada” da realidade patrimonial da empresa, podem ser: o registo contabilístico de custos como investimento, o registo de custos correntes plurianuais, o registo fictício de trabalhos para a própria empresa no seu ativo, quando se tratam de custo de manutenção e conservação, e o reconhecimento de custos e proveitos em resultados transitados quando eles não sejam materialmente relevantes. Em relação, às práticas erróneas salientam-se: apresentação no balanço de dívidas de curto prazo quando dizem respeito a dívidas de longo prazo e apresentação de custos ou proveitos correntes como extraordinários, aumentando ou diminuindo os resultados correntes.

Portanto a fragilidade da estrutura financeira da empresa, as empresas com maior dificuldades financeiras são aquelas que mais tendência tem a “modificar” as demonstrações financeiras, para dar uma melhor imagem da empresa às instituições bancárias para conseguirem financiamento para a sua atividade. Como o tecido empresarial português é constituído por pequenas e médias empresas, o recurso às instituições financeiras, surge, na grande maioria das vezes, como a principal solução para o problema. Assim, a decisão por parte dos responsáveis da instituição financeira será feita, principalmente, com base na análise da informação financeira disponibilizada pela empresa. Esta informação permite avaliar a solvabilidade e o risco de incumprimento. Se a instituição financeira verificar que a empresa não possui condições suficientes que lhe permitem cumprir a dívida, então o pedido de financiamento poderá ser recusado ou, simplesmente, deferido a um custo superior.

Consequentemente, os gestores serão levados a manipular o resultado contabilístico e a informação financeira que será objeto de análise por parte das instituições financeiras. Com a manipulação os gestores, pretendem dar uma imagem credível aos potenciais credores.

Moreira (2006) encontrou evidência de que as empresas portuguesas com maior necessidade de financiamento, consideradas como tendo um rácio de dívida financeira sobre o ativo superior à mediana, tendiam a apresentar resultados líquidos superiores aos doutras com menores necessidades de financiamento.

No sistema judiciário, a justiça portuguesa é bastante lenta e morosa na tomada de decisões, o que facilita a desresponsabilização, tornando atrativa a fraude. Na legislação interna o incumprimento das obrigações contabilísticas e fiscais estão previstas no Regime Geral das Infrações Tributárias (RGIT) que prevê o montante das coimas aplicáveis em caso de contra ordenação e o no caso de prática de crime.

Resulta da própria legislação que muitas vezes o crime “compensa”, ou seja muitas das vezes é preferível cometer fraude, uma vez que a punição que resulta dessa prática não é assim tão grave.

Em síntese, são vários os fatores que estão na origem da prática de fraude contabilística pelos responsáveis da elaboração das demonstrações financeiras. Fatores como a dimensão da empresa, as dificuldades financeiras, a elevada carga fiscal, certos setores de atividade e a baixa preparação académica dos gestores são alguns dos exemplos apontados como determinantes na prática da fraude.

Na secção seguinte aborda-se os principais intervenientes na manipulação dos resultados.

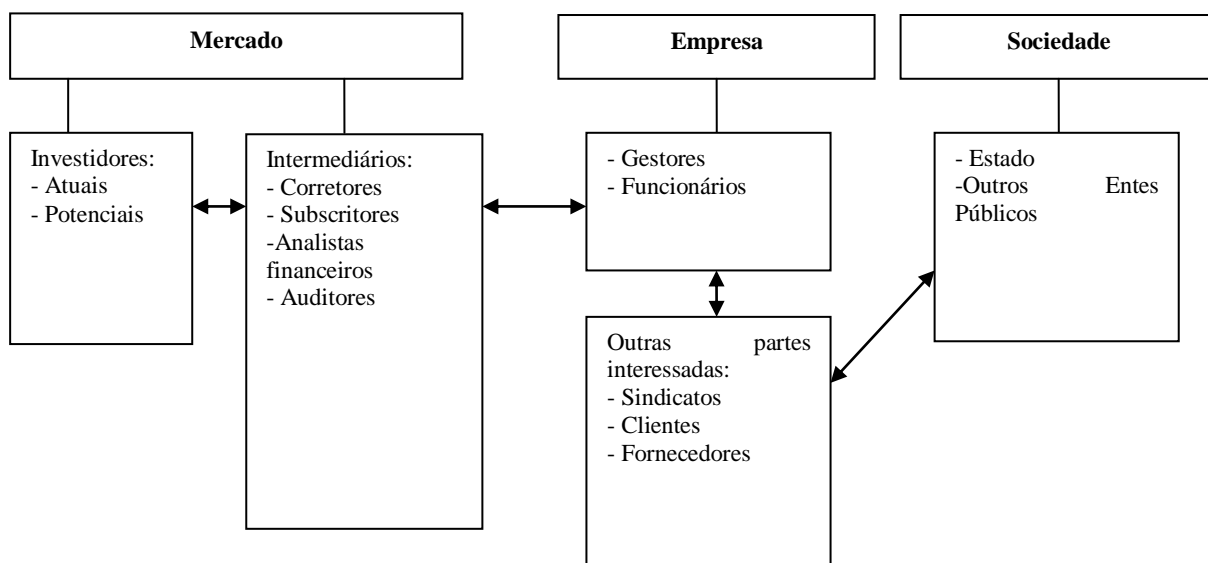
2.4. Intervenientes na manipulação dos resultados

São vários os intervenientes na manipulação dos resultados.

Os autores Stolowy e Breton (2004) e Healy e Wahlen (1998) referem três intervenientes no processo de manipulação dependendo dos seus interesses. São eles o mercado (investidores e intermediários) a própria empresa (gestores, funcionários e outras partes interessadas) e a sociedade (Estado, outros entes públicos e governo local), conforme representado na Figura 2.2.

Figura 2.2

Intervenientes no processo de manipulação dos resultados



Fonte: Adaptado de Santos (2009)

A informação contabilística é importante para os investidores e analistas do mercado para a avaliação das empresas, pelo que, os gestores podem ter incentivos para manipular essa informação com os objetivos de influenciar: as expectativas dos *stakeholders*, a cotação das ações e/ou os custos de capital.

Os intervenientes no mercado têm diferentes interesses e diferentes reações à manipulação dos resultados, dos quais se destaca: os investidores atuais e potenciais, os analistas e os auditores.

Os investidores quer atuais quer potenciais, estão interessados sobre as expectativas da empresa e o que poderá ser transferido entre eles. Por essa razão os gestores serão influenciados no sentido de apresentar melhores resultados para a empresa atrair mais investidores, ou manter os já existentes.

Os analistas emitem recomendações e previsões para futuros investidores através das previsões que efetuam acerca dos retornos futuros, por essa razão, estão mais atentos aos efeitos da manipulação.

Os auditores têm objetivos distintos, por um lado têm de satisfazer o cliente e por outro evitar riscos excessivos. Assim, os auditores têm como função validar as demonstrações financeiras e reduzir o risco de manipulação dos resultados.

A própria empresa é considerada um interveniente no processo de manipulação dos resultados, pois da empresa fazem parte os gestores que são os principais responsáveis no processo de manipulação. Os gestores têm vários motivos para a prática da manipulação dos resultados, como: reduzir o custo do capital, aumentar a sua remuneração, diminuir o risco global da empresa e evitar a violação dos contratos de endividamento (Healy P. M. e Wahlen, 1998).

Os funcionários também têm interesse nos resultados apresentados pela empresa, para poderem avaliar a segurança/estabilidade do seu emprego e perspetivarem aumento/subida da remuneração, ascensão profissional e melhores condições de trabalho.

Os clientes da empresa são agentes interessados no desempenho desta. A empresa que apresente uma boa saúde económica e financeira terá uma maior credibilidade perante os seus clientes, que estarão dispostos a pagar um preço superior pelos bens ou serviços adquiridos, na medida em que se presume que com aqueles resultados a empresa honrará as garantias prestadas e o termo de serviço.

Os fornecedores oferecerão melhores condições de negociação, uma vez que se a empresa apresenta resultados estáveis pelo que a probabilidade da empresa pagar as suas dívidas é mais elevada, assim como terá capacidade de efetuar compras no futuro.

Cada país tem implícitas regulamentações, normas contabilísticas e políticas que terão de ser respeitadas e seguidas pelas empresas, no entanto os incentivos para a manipulação dos resultados como forma de contornar a legislação são elevados.

O Estado terá todo o interesse nas informações apresentadas pelas empresas para a arrecadar impostos. No entanto as empresas têm tendência em apresentarem um menor resultado de forma a pagar menos impostos e evitar auditorias fiscais. Os outros entes públicos também têm interesse nos resultados apresentados pelas empresas, uma vez que têm necessidade de saber se a empresa tem capacidade de honrar os seus compromissos de curto prazo. Por exemplo, efetuar os pagamentos à segurança social.

Em suma, verifica-se que os intervenientes na manipulação dos resultados são vários, os investidores, os analistas, auditores, gestores, funcionários, clientes, fornecedores, etc. Tendo cada um deles um propósito, ou seja, um interesse na manipulação.

De seguida refere-se os principais instrumentos utilizados no processo de manipulação dos resultados.

2.5. Instrumentos de manipulação dos resultados

Como é referido por Guimarães (2011), um dos grandes problemas do sistema de informação contabilística é o de responder a um diverso conjunto de necessidades de informação que os utentes das demonstrações financeiras apresentam, levando à utilização de políticas contabilísticas condicionadas à satisfação das necessidades dos utentes.

Grande parte da manipulação é praticada pela gestão por meio de decisões financeiras que não têm qualquer impacto nos *cash flows*⁵. Assim, os instrumentos de manipulação dos resultados podem ser decisões de carácter financeiro e decisões reais. As decisões de carácter financeiro dizem respeito à incorreta aplicação dos princípios contabilísticos da materialidade, prudência e do acréscimo, a alteração de métodos contabilísticos. As decisões reais têm a ver com a escolha do momento mais adequado para a realização de investimentos ou financiamentos. A manipulação através de atividades reais consiste, em ações que desviam a empresa do seu funcionamento normal levadas a cabo pela gestão com o intuito de atingir determinado resultado, atraindo os *stakeholders* no sentido deste ser o normal do negócio (Roychowdhury, 2006). Nem sempre estas ações contribuem para o aumento do valor da empresa, na medida que, podem ter um efeito negativo nos *cash flows* de períodos futuros.

O aumento ou manipulação das vendas surge quando a gestão, ambiciona aumentar provisoriamente o nível das vendas, concedendo descontos ou melhores condições de crédito. Desta forma, resulta um maior influxo de *cash – flow* que serão diminuídos quando a empresa restabelecer a sua atividade. Outra forma de aumentar as vendas é conceder prazos e no caso de vendas a prestação com taxa de juros mais atrativos.

Na Tabela 2.2 são apresentados alguns instrumentos utilizados pela gestão como forma de manipular os resultados.

⁵ O termo *Cash-Flow* (fluxo de caixa), representa a diferença entre as entradas e saídas de dinheiro de uma empresa durante um determinado período de tempo, calcula-se através da elaboração do Mapa de *Cash-Flow* (demonstração dos fluxos de caixa, ou mapa de tesouraria) complementa a informação do Balanço e da Demonstração de Resultados ilustrando os fluxos de capital na empresa no momento em que são gerados.

Tabela 2.2

Instrumentos de manipulação dos resultados

Instrumentos de manipulação dos resultados	Autores
• <i>Imparidades para cobrança duvidosa</i>	(McNichols e Wilson, 1988)
• <i>Ativos e passivos por impostos diferidos</i>	(Phillips, Pincus e Rego, 2003)
• <i>Alteração das fórmulas de custeio dos inventários</i>	(Sweeney, 1994)
• <i>Alteração de métodos de depreciação e alteração da vida útil dos bens</i>	(Keating e Zimmermann, 2000; Sweeney, 1994)

Fonte: Elaboração Própria

Em relação à cobrança duvidosa e fazendo referências à NCRF 12, as empresas à data de relato devem avaliar as correspondentes imparidades. No §5 da NCRF 24⁶ “reconhecer nas demonstrações financeiras os acontecimentos após a data do balanço que originam ajustamentos”. Em conformidade, com a legislação contabilística é permitido efetuar uma correção aos registos contabilísticos relativo às perdas sofridas pelos vários ativos ou à respetiva recuperação, o que tenderá a influenciar os resultados do período. A manipulação consiste na forma como a perda ou a recuperação desta é estimado dado que não há um método exato que a permite calcular, mas sim um conjunto de princípios, de regras e de fontes externas e internas de informação.

Em relação aos impostos diferidos e fazendo referência à NCRF 25⁷ §52-§54 “os impostos diferidos devem ser reconhecidos como um rendimento ou como um gasto e incluídos no resultado líquido do período...”. Assim sendo, as empresas devem reconhecer como gastos ou rendimentos e incluir no resultado líquido do período, no entanto há exceções, quando o imposto provenha de uma transação ou acontecimento que seja reconhecido, no mesmo ou diferente período, diretamente no capital próprio; ou numa concentração de atividades empresariais.

⁶ Norma Contabilística de Relato Financeiro 24 – Acontecimentos após a data do Balanço. Tem por base a Norma Internacional de Contabilidade IAS10, adotada pelo Regulamento (CE) n.º 2238/2004, da Comissão, de 29 de Dezembro, com as alterações do Regulamento (CE) n.º 2236/2004, da Comissão, de 29 de Dezembro.

⁷ Norma Contabilística de Relato Financeiro 25- Impostos sobre o Rendimento. Tem por base a Norma Internacional de Contabilidade IAS 12, adotada pelo Regulamento (CE) n.º 1725/2003, da Comissão, de 21 de Setembro, alterado pelos Regulamentos (CE) n.º 2086/2004, da Comissão, de 19 de Novembro, n.º 2238/2004, da Comissão, de 29 Dezembro, n.º 2236/2004, da Comissão, de 29 Dezembro, e n.º 211/2005, da Comissão, de 4 de Fevereiro.

Relativamente, aos inventários o seu tratamento está previsto na NCRF 18⁸ §23-§27, assim, “deve ser atribuído pelo uso da fórmula “primeira entrada, primeira saída” (FIFO) ou da fórmula do custeio médio ponderado (CMP). Uma entidade deve usar a mesma fórmula de custeio para todos os inventários que tenham uma natureza e um uso semelhantes para a entidade”. No entanto, existe uma certa flexibilidade no que diz respeito à sua valorização. Assim é possível registar o valor dos inventários segundo o método do CMP ou do *first in first out* (FIFO)⁹. Conforme a necessidade de aumentar ou reduzir os resultados será utilizado um ou outro método dado que influenciam diretamente o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas e necessariamente o resultado do período e o valor líquido da rubrica inventário no balanço. Com a escolha do FIFO como sistema de custeio das existências a valorização das existências finais é superior quando comparada com a utilização do CMP, em relação ao custo das saídas a valorização é superior com a utilização do CMP. A margem bruta das vendas é inferior quando é utilizado o CMP, é superior quando é utilizado o FIFO.

O método de depreciação está definido na NCRF 7¹⁰ nos §61-§63, desta forma “o método de depreciação usado deve refletir o modelo por que se espera que os futuros benefícios económicos do ativo sejam consumidos pela entidade”.

Uma das práticas mais usuais está relacionada com as depreciações dos ativos através do período de vida útil do bem e do método de depreciação utilizado. Desta forma, quanto maior for o período de vida útil menor será o valor depreciado e assim maior o resultado do período e vice-versa. Verificando-se uma correlação positiva entre a vida útil

⁸ Norma Contabilística de Relato Financeiro 18- Inventários. Tem por base a Norma Internacional de Contabilidade IAS2- Inventários, adotada pelo Regulamento (CE) n.º 2238/2004, da Comissão, de 29 Dezembro.

⁹ O FIFO ou o Método de Custo Cronológico Direto – considera-se que as primeiras unidades a entrar em armazém são as primeiras a sair. Assim, as existências vendidas e/ou consumidas são valorizadas pelos preços mais antigos. Desta forma, os inventários ficam valorizados a preços/custos mais recentes; os custos das vendas /consumos, sendo os mais antigos, podem mostrar-se aquém dos preços do mercado, principalmente se a rotação é lenta.

O Custo Médio Ponderado – O inventário é visto como um todo, pelo que os lotes perdem a sua individualidade. As saídas das existências são valorizadas ao custo médio ponderado da compra e do valor dos *stocks* em armazém.

¹⁰ Norma Contabilística de Relato Financeiro 7 - Ativos Fixos Tangíveis. Tem por base a Norma Internacional de Contabilidade IAS16- Ativos Fixos Tangíveis, adotada pelo Regulamento (CE) n.º 2238/2004, da Comissão, de 29 de Dezembro, n.º 211/005, da Comissão, de 4 Fevereiro e n.º 1910/2005, da Comissão, de 8 Novembro.

do ativo e com o resultado do período. A legislação permite utilizar diferentes métodos para o cálculo das depreciações como as quotas.

Em síntese, pode-se aferir que são muitas as causas que estimulam os gestores a incorrerem na prática da contabilidade criativa “há duas razões principais para a manipulação dos resultados contabilísticos, sendo a primeira delas o facto de que os PCGA não alcançam todas as situações possíveis; e, a segunda, que mesmo onde há regras, os gerentes pode ter possibilidades de escolhas distintas sobre a aplicação destas regras” (Matsumoto e Parreira, 2007: 148).

Face ao exposto pode-se concluir que são vários os instrumentos utilizados pelos gestores para manipular os resultados contabilísticos, dos quais se destaca as imparidades para cobrança duvidosa, na medida em que é permitida a correção aos registos contabilísticos de forma a evidenciar as perdas sofridas ou a recuperação dos ativos. Esta correção é efetuada com base em princípios, regras e fonte de informação externa e interna deixando margem a uma certa subjetividade podendo conduzir à manipulação. Os ativos e passivos por impostos diferidos poderão ser um instrumento de manipulação devido à flexibilidade existente no tratamento dos impostos diferidos. A alteração das fórmulas de custeio dos inventários uma vez que no próprio normativo resulta uma liberdade de escolha do método mais apropriado à entidade, deixando ao critério do gestor adotar o método que lhe permite aumentar/reduzir resultados. E por último, a alteração dos métodos de depreciação e modificação da vida útil dos bens que também é usado pelos gestores como forma de modificar os resultados.

No ponto seguinte analisa-se os principais fatores de manipulação dos resultados e o impacto destes fatores nos resultados das entidades.

2.6. Principais fatores de manipulação dos resultados

A manipulação dos resultados resulta da motivação e interesses dos gestores para obterem determinados benefícios para eles e para as empresas. Certo é que os gestores apenas recorrem à manipulação dos resultados no caso de os benefícios que esperam usufruir sejam superiores aos potenciais custos relacionados com essa manipulação.

Sendo a manipulação detetada os gestores e a empresa perdem credibilidade, o que poderá originar um aumento do custo do capital usado pelas empresas em resultado dos investidores verem o valor da empresa diminuir derivada da falta de credibilidade das demonstrações financeiras (Dechow et al., 1996).

Existem vários fatores potenciadores da manipulação dos resultados, na Tabela 2.3 faz-se uma síntese dos principais fatores que levam à manipulação dos resultados por parte dos gestores.

Tabela 2.3
Incentivos à manipulação dos resultados

Dimensão	Fatores	Autores
<u>Grandes empresas</u>	Contratos remuneratórios	Jensen e Meckling (1976)
	Contratos de dívida	Watts e Zimmerman (1990); DeAngelo e Skinner (1994); Sweeney (1994).
	Alisamento de dividendos	Scholes e M. S. (1990); Kasanen, Kinnunen e Niskanen(1996).
	Regulação e custos políticos	Watts e Zimmerman (1978), Jones (1991), Healy e Wahlen (1999), Fields et al., (2001), Soares (2003).
	Mercados de capitais	Ball e Brown (1968); Beaver (1968); Perry e Williams (1994); Dechow et al., (1998); Teoh et al., (1998); Barth (1999); Erickson e Wang (1999), Soares (2003).
<u>Micro e pequenas empresas</u>	Impostos	Eilisfen et al., (1999); Moreira (2006).
	Obtenção de financiamento bancário	Epps (2006), Tehranin et al., (2006), Moreira (2006).

Fonte: Elaboração Própria

De seguida fazemos referência a cada um dos fatores expostos na tabela 2.3 de forma mais pormenorizada.

2.6.1. Mercado de capitais

A informação divulgada pelas empresas é um instrumento importante para os investidores e analistas do mercado. Podendo os responsáveis pela apresentação das demonstrações financeiras, mais concretamente, os gestores terem motivações para manipular os resultados com o objetivo de influenciar as expectativas dos *stakeholders* relativamente ao desempenho da empresa.

Os autores: Ball e Brow (1968), Beaver (1968), Dechow et al., (1998), Solan (1996) e Barth et al., (1999) referem que o resultado líquido de uma empresa é uma informação valiosa para o mercado. As empresas ao apresentarem resultados baixos é um sinal do seu fraco desempenho o que vai provocar uma diminuição da procura das suas ações, desencadeando uma descida da cotação. Quando as empresas apresentam resultados elevados a procura das suas ações aumenta originando uma valorização das ações.

A literatura refere que os gestores tendem a manipular os resultados de forma positiva, antes das empresas realizarem: aumento de capital, ofertas públicas de venda (OPV) (Teoh et al., 1998), fusões e aquisições (Erickson e Wang, 1999).

No caso de aumento de capital ou OPV os gestores tendem a divulgar resultados líquidos positivos de forma a aumentar a cotação das ações para gerar significativos encaixes financeiros.

Soares (2003) refere que no caso de operações de fusão e aquisição os gestores tendem a manipular os resultados das empresas para aumentarem a cotação das ações.

Com a fusão os gestores pretendem melhorar a sua remuneração e o seu prestígio. Assim, quando a operação de aquisição de uma sociedade é efetuada através da atribuição aos acionistas da sociedade fundida de ações da sociedade beneficiária, os gestores desta

têm motivos para manipular os resultados, elevando-os, antes da data do acordo do preço, influenciando os termos de troca. Desta forma, quanto maior for o valor das ações da sociedade beneficiária, menor será o número de ações que esta terá de dar em troca para adquirir a sociedade fundida (Erickson e Wang, 1999).

No entanto, os autores Perry e Williams (1994) mencionam que quando são os próprios administradores e/ou gestores a adquirem um número considerável de ações, existe uma motivação para estes manipularem os resultados desta, por forma a diminuírem o resultado líquido para assim, desembolsarem um valor inferior por cada ação a adquirir.

2.6.2. Contratos de dívida

Os contratos de dívida são acordos realizados para assegurar os interesses dos acionistas e dos credores (Sweeney, 1994). Um exemplo de um contrato de dívida é o caso dos contratos obrigacionistas ou empréstimos obrigacionistas¹¹. Neste tipo de contratos são incluídas cláusulas de forma a limitar eventuais abusos por partes dos gestores e limitar assim a atuação destes. Estas cláusulas ao serem alteradas pelos gestores acarretam, elevados custos para as empresas, na medida em que será necessário renegociar novamente o contrato ou em alternativa, numa situação mais grave que é o reembolso total e imediato do empréstimo.

Perante estes factos os gestores tendem por exemplo a aumentar os ativos, reduzirem passivos, aumentarem rendimentos, diminuírem os gastos das empresas, para reduzirem a probabilidade de não cumprimento das cláusulas acordadas (Watts e Zimmerman, 1990).

Sweeney (1994) verificou que as empresas que estão prestes a não cumprir os contratos de dívida, tendem a manipular os resultados, como forma de evitarem os custos do não cumprimento das cláusulas impostas pelos credores.

¹¹ É um contrato pelo qual a entidade emitente se compromete a pagar aos obrigacionistas um certo valor periódico, o juro, e a reembolsar o capital emprestado em uma, ou várias datas pré-definidas.

DeAngelo e Skinner (1994) constatam que em 76 empresas com problemas financeiros, os gestores adotaram políticas contabilísticas que refletiam as dificuldades financeiras das suas empresas em vez de, manipularem os resultados no sentido de apresentarem melhores resultados para evitarem o não cumprimento do contrato.

Os autores pretendiam verificar se as empresas que tinham restrições originadas pelos contratos de dívida possuíam maiores incentivos para adotar políticas contabilísticas de forma a influenciar os resultados do que as empresas sem qualquer contrato. DeAngelo et al., (1994), não encontraram diferenças estatisticamente relevantes nas duas amostras de empresas, concluindo que as escolhas contabilísticas refletiam uma situação financeira frágil.

2.6.3. Contratos remuneratórios

Os contratos de remuneração dos gestores são considerados um dos fortes incentivos, para a prática de manipulação dos resultados. Se a remuneração de um gestor está indexada aos resultados da empresa, vai induzir o gestor a maximizar os resultados para que a sua remuneração também aumente (Mendes e Rodrigues, 2006).

Para verificar se gestores manipulam os resultados de forma a maximizar a sua remuneração, foram realizados alguns estudos que comprovam esta situação. Healy (1985) encontrou evidência de que os gestores manipulam os resultados para dessa forma terem remunerações mais elevadas. Na amostra que estudou, concluiu, que quando os resultados estão abaixo do limite mínimo fixado para a obtenção de um bónus, a tendência é para os gestores praticarem atos de manipulação. Quando não existe nenhum bónus fixado, a manipulação dos resultados é feita com o propósito de relatar resultados inferiores, de forma a originar uma “reserva” para ser utilizada em períodos posteriores. Assim, as práticas contabilísticas efetuadas pelos gestores estão necessariamente ligadas à fixação de uma remuneração variável indexada aos resultados da empresa.

Holthausen, Larcker e Sloan (1995) analisaram o impacto da remuneração dos gestores na manipulação dos resultados e, verificaram que, os gestores manipulam os

resultados no sentido descendente quando a sua compensação atinge o limite máximo. No entanto, estes autores não encontraram evidência de que os gestores manipulam no sentido descendente quando os resultados são inferiores ao nível mínimo que lhes permite obter uma remuneração extra.

Também Gaver e Austin (1995) verificaram resultados inconsistentes, quando os resultados antes de manipulação estão longe do limite mínimo que determina aos gestores obter uma compensação, estes adotam políticas contabilísticas com a finalidade de aumentar os resultados.

2.6.4. Regulação setorial e custos políticos

A regulação específica do setor assim como a regulação *anti-trust* ou outra regulação do governo, é um dos fatores que incentiva os gestores na manipulação dos resultados (Healy e Wahlen (1999), Fields et al., (2001); Watts e Zimmerman (1978)).

Em Portugal, os bancos e seguradoras são instituições que estão condicionadas a uma regulação específicas (Soares, 2003).

Estas instituições são obrigadas a cumprir determinados objetivos em termos de estrutura de capital¹² o que poderá ser um incentivo para a prática de manipulação dos resultados, de forma a cumprirem com determinadas condições impostas. Assim, para evitar eventuais penalizações por parte das entidades reguladoras estas instituições tendem a manipular a informação apresentada nas suas demonstrações financeiras.

Watts e Zimmerman (1978, 1990) mencionam outras motivações para a manipulação dos resultados como a regulação *anti-trust* e a regulação do governo. Os autores referem que no caso das grandes empresas, com grande visibilidade no mercado os

¹² Neste sentido, o Banco de Portugal fixou um mínimo de 8% para o rácio “*Core Tier 1*”, em 2011. Sendo estabelecido para 2013, os rácios mínimos de *Common Equity Tier 1*, *Tier 1* e *Total Capital*, respetivamente, de 3,5%, 4,5% e 8,0 %. Em complemento a estes rácios mínimos, encontra-se prevista a constituição de uma almofada de capital, que ascenderá a 2,5% em 01/01/2019. Fonte: <http://www.bportugal.pt/pt-PT/OBancoeoEurosistema/ComunicadoseNotasdeInformacao/Paginas/combp20110407.aspx>.

custos políticos tendem a ser mais elevados. Assim, os gestores serão motivados a praticar atos de manipulação que diminuam os resultados obtidos pelas empresas, de forma a pagarem menos impostos e conseguirem usufruir de subsídios atribuídos pelo governo, ou ainda, a não serem pressionados pelo governo para diminuírem os preços praticados.

No caso de existências de custos aduaneiros, nomeadamente, no caso das importações, os gestores das empresas tendem a manipular os resultados de forma a apresentarem resultados mais baixos, na tentativa de não suportarem tais encargos (Jones, 1991).

Em síntese, quanto maior é a visibilidade da empresa, também maior será a sua exposição a uma possível intervenção do poder político.

2.6.5. Impostos

No caso em que contabilidade e fiscalidade têm uma proximidade acentuada, ou seja, entre o resultado contabilístico e apuramento do imposto sobre o rendimento, como é o caso de Portugal, Espanha e França, os impostos surgem como um incentivo à manipulação dos resultados.

Nestes países, os gestores das empresas têm um forte incentivo para praticar atos de manipulação que diminuam os resultados, com a finalidade de pagarem menos impostos (Eilisen et al., 1999).

2.6.6. Alisamento de dividendos

Os dividendos são um outro fator que incentiva os gestores a manipular os resultados para poderem proporcionar um nível de dividendos constantes (Kasanen, Kinnunen e Niskanen, 1996).

A necessidade de as empresas proporcionarem um determinado nível de dividendos é explicada pelos autores pela existência de um contrato implícito com os detentores do capital. Assim, são sobretudo caracterizadas por grandes investidores (banca e seguradoras). O que acontece é que as instituições detentoras de capital exercem pressão para que lhes seja distribuído um determinado nível de dividendos. No entanto a lei impõem limites ao pagamento de dividendos por razões de solvabilidade da empresa e para evitar o esvaziamento desta. Os autores esperavam que os gestores manipulassem os resultados para proporcionar aos detentores de capital o montante exigido por este sem ultrapassar o nível máximo permitido por lei. Porém, os resultados dos testes comprovaram a hipótese de que o alisamento de dividendos é um forte incentivo à manipulação dos resultados.

A manipulação dos resultados tem por base a motivação e os interesses dos gestores no sentido de obter benefícios para eles e para as entidades. Os gestores das grandes empresas têm motivações distintas das motivações dos gestores das micro e pequenas empresas. Nas grandes empresas os fatores que fomentam a prática de manipulação são: os contratos remuneratórios dos gestores, os contratos de dívida, o alisamento de dividendos, a regulação do setor, os custos políticos e o mercado de capitais. Nas micro e pequenas empresas constituem fatores de manipulação dos resultados os impostos e a obtenção de financiamento bancário.

No ponto seguinte foca-se os principais incentivos à manipulação dos resultados no contexto português.

2.7. Incentivos à manipulação dos resultados no contexto português

Em Portugal existem alguns trabalhos que apontam quais dos incentivos dos gestores para a manipulação dos resultados.

Mendes e Rodrigues (2007: 192) reconheceram um conjunto de incentivos que podem motivar a manipulação dos resultados nas empresas portuguesas, que deriva das características resultantes das normas. Mencionam a discricionariedade que existe nestas, permitindo à empresa transmitir a imagem que deseja traduzindo este comportamento em manipulação dos resultados a “...gestão pode seleccionar procedimentos contabilísticos

alternativos, não com o objetivo de expressar uma imagem verdadeira e apropriada da realidade empresarial, que constitui o objetivo dos organismos normalizadores ao introduzi-los, mas com a intenção de transmitir a imagem que deseja para a empresa”.

Também é referido por Santos (2009) que os vazios existentes nas normas são um impulsionador da manipulação dos resultados. Para o autor, não se trata de flexibilidade nas normas, mas sim, de ausência de legislação que regule determinada operação “... não existir regulamentação que indique qual o tratamento contabilístico de um dado acontecimento económico, a empresa possui maior discricionariedade para decidir o respetivo tratamento em conformidade com os interesses por ela visados em matéria de resultados” (Santos, 2009: 60).

Em Portugal o tecido empresarial português está fortemente dependente do sistema bancário e do Estado, sendo estes os principais utentes das demonstrações financeiras. Desta forma, o gestor pode “...ser incitado a manipular a informação financeira, na latitude permitida pelos princípios contabilísticos geralmente aceites, a fim de atenuar as restrições impostas por este tipo de contratos” (Mendes e Rodrigues, 2007: 199-200).

2.7.1. Empresas cotadas

Em termos gerais o mercado de capitais português é composto por poucas empresas de média dimensão, quando comparado com o mercado internacional.

A informação financeira disponibilizada pelas empresas é alvo de controlo por parte da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) de forma a assegurar a veracidade das informações disponibilizadas pelas empresas.

Este controlo efetuado pela CMVM permite garantir a eficiência do mercado e proteger os investidores.

Barroso (2009) estuda as depreciações como um potencial instrumento utilizado pelas empresas cotadas para manipular os resultados. Ao estudar as demonstrações

contabilísticas das empresas antes da entrada em vigor das NIC verificou que as empresas, regra geral, utilizavam o critério fiscal, taxas máximas para depreciarem os ativos fixos tangíveis. Mas, com a entrada em vigor das NIC as empresas passaram a utilizar as taxas por duodécimos nas depreciações dos ativos fixos tangíveis. O que reduziu, de forma significativa, a possibilidade das empresas cotadas em bolsa utilizarem as depreciações como instrumento de manipulação dos resultados.

Burgstahler et al., (2004) estudou a qualidade dos resultados nas empresas europeias, cotadas e não cotadas e concluiu que as empresas cotadas dificilmente praticam atos de manipulação, divulgando uma informação mais verdadeira. Enquanto, que as empresas não cotadas estão mais propensas à prática de atos de manipulação. Também Watts e Zimmerman (1986) e Subramanyam (1996) comprovaram esse facto em empresas americanas.

Em síntese, as comissões que regulam as empresas que apresentam títulos cotados em um mercado regulado, são uma entrave para as empresas manipularem os resultados, pois, estão sujeitas a um controlo mais apertado por parte do órgão regulador e simultaneamente dos analistas financeiros.

2.7.2. Empresas não cotadas

Em Portugal, o tecido empresarial é composto por pequenas e médias empresas (PMEs).

De acordo com Moreira (2006), são três os aspetos que caracterizam o tecido empresarial português:

- i. Um elevado número de PMEs que são geridas pelos seus proprietários;
- ii. O mercado de capitais é composto por um reduzido número de empresas de grande e média dimensão;
- iii. Forte ligação entre a contabilidade e a fiscalidade.

Os incentivos para a manipulação dos resultados resultam basicamente de estímulos de natureza legal e económica (Moreira, 2008).

Neste contexto, a grande motivação para a manipulação dos resultados por parte das empresas têm a ver com a minimização do imposto a pagar e a necessidade de financiamento junto das Instituições Bancárias. Uma vez que o sistema contabilístico português é caracterizado pela sua estreita relação com o sistema fiscal, onde a contabilidade é a base de apuramento do imposto sobre o rendimento a pagar, as empresas poderão aproveitar a flexibilidade das normas contabilísticas para reduzirem os seus resultados e, conseqüentemente pagarem menos impostos.

Assim, o primeiro incentivo resulta de um motivo fiscal, que é a minimização do imposto a pagar. Devido à dependência entre a contabilidade e a fiscalidade tal significa minimizar o resultado contabilístico. No entanto, não existe manipulação para apresentar resultados negativos. Estes são evitados, de modo a evitar a possibilidade de ocorrer auditorias fiscais e também porque a empresa tem sempre que pagar um mínimo de imposto por via do Pagamento Especial por Conta (PEC)¹³ (Moreira, 2006).

Moreira (2006) atestou empiricamente que o incentivo fiscal motiva as empresas a adotarem medidas que reduzam a sua carga fiscal, atestando que existe uma forte tendência para evitar perdas. Facto que é verificado, especialmente em empresas cuja gerência é realizada pelo proprietário.

O segundo incentivo manifesta-se pela relação entre as empresas e a banca. Se, no primeiro caso, a intenção era a diminuição dos resultados para pagar menos imposto, neste segundo incentivo esta atitude pode criar o efeito inverso no que respeita à obtenção de financiamento bancário.

Moreira (2006), verificou que a maioria das empresas portuguesas ostentam dívidas financeiras e a obtenção de financiamento está geralmente condicionada os valores

¹³ O pagamento especial por conta é um instrumento tributário que configura uma obrigação fiscal do sujeito passivo, ao qual é exigido que pague antecipadamente um montante legalmente determinado relativo a um imposto antes do seu apuramento definitivo. Artigo 93.º do Código do Imposto sobre as Pessoas Coletivas.

apresentados nas demonstrações financeiras. O autor contactou empiricamente que as empresas com elevadas necessidades financeiras manipulam os resultados para “cima”.

Como existe o risco de as empresas que obtêm crédito manipularem os resultados, as entidades que concedem financiamento tendem a analisar detalhadamente as demonstrações financeiras apresentadas, no sentido de diminuir a disparidade de informação (Moreira, 2006). Dessa análise depende, sobretudo, o valor das taxas de juro a praticar. Todavia, recorrem a outro tipo de informação, como, sendo a qualidade da gestão da sociedade a qual, sendo boa, contribui para a obtenção de menores custos de financiamento (Epps, 2006; Tehranian et al., 2006).

Moreira (2006) concluiu que as empresas com elevada necessidade de financiamento direcionam os seus esforços no sentido oposto ao do incentivo fiscal. Este autor comprova que, num ambiente onde as empresas recolhem a maioria dos seus fundos através dos bancos, a forma de conseguir e manter tais apoios financeiros é através da apresentação de informação de qualidade e de resultados sustentados.

As consequências da manipulação dos resultados estão relacionadas diretamente com o nível de transparência da informação contabilística e com a divulgação das demonstrações financeiras de forma a enviesar as análises e o processo de tomada de decisões.

O que se questiona é o impacto que essa prática tem junto dos utilizadores que emitem confiança, segurança, solidez e tomam decisões económico-financeiro com base nas demonstrações contabilísticas publicadas pelas empresas. Dessa forma, nem sempre estarão a refletir a imagem real e concreta, apesar de estarem corretamente representadas nos moldes e padrões exigidos pelos normativos legais.

A manipulação dos resultados pode ser efetivada de várias formas dependendo daquilo que é pretendido pelo responsável pela elaboração/apresentação das demonstrações financeiras de uma entidade. No caso português a principal motivação dos gestores tem a ver sobretudo com a fiscalidade (motivação fiscal) e com a obtenção de financiamento através da banca.

Em Portugal a relação entre a contabilidade e a fiscalidade é muito próximo, o que leva os gestores a apresentar um resultado contabilístico baixo (não negativo) para desta forma minimizar o imposto a pagar. Outro incentivo diz respeito à obtenção de financiamento bancário. Neste caso, os gestores tendem a manipular os resultados no sentido de os aumentarem, de forma a apresentarem uma imagem mais sustentada e credível da entidade.

No ponto subsequente apresenta-se possíveis formas de manipulação dos resultados.

2.8. Formas de manipulação dos resultados

As principais formas de manipulação dos resultados de acordo com a literatura reúnem-se em três grupos. O primeiro baseia-se na possibilidade e flexibilidade de escolha de diferentes métodos contabilísticos. O SNC permite a utilização de métodos contabilísticos distintos como no caso do custeio dos inventários (CMP e o FIFO), permitindo também a utilização de diferentes métodos no cálculo das depreciações (método das quotas constantes e quotas degressivas). Assim, apesar de existirem regras os responsáveis pela apresentação das demonstrações financeiras têm a possibilidade de escolher aquela que seja mais conveniente para o caso em concreto. Isto ocorre porque existe nos PCGA flexibilidade que permite que a gestão faça escolhas, estimativas e juízos na contabilização de realidades capazes de revelação contabilística. Esta eventualidade pode ser utilizada como forma para melhorar a imagem da entidade junto dos utentes da informação contabilística ou pode ser utilizada como forma de esconder o desempenho económico da entidade que relata.

O segundo baseia-se na utilização de práticas reais de manipulação. Os responsáveis pela apresentação das demonstrações financeiras decidem praticar determinados atos que influenciam os resultados da entidade, como a realização de investimentos em certos momentos específicos, são decisões que os gestores tomam como forma de manipular resultados.

Por último, o terceiro baseia-se na manipulação fraudulenta da informação financeira. A manipulação contabilística através da prática de fraude implica a violação da Lei e Regulamentos. Por exemplo, a emissão de faturas falsas constitui fraude contabilística porque corresponde a uma infração/violação da Lei.

Relativamente, à possibilidade de escolha dos diferentes métodos contabilísticos, referiu por exemplo, os métodos de custeio dos inventários, o CMP e o FIFO e a utilização das depreciações do ativo através do período de vida útil, assim, como pelo método de depreciação. Quanto maior for o período de vida útil de um bem menor será o valor depreciado e portanto maior o resultado do exercício e vice-versa, conforme o estipulado nas alíneas a) e b), do n.º 2, art. 3.º do Decreto Regulamentar n.º 25/2009. O Decreto Regulamentar n.º 25/2009, de 14 setembro, no artigo 4.º, permite a utilização de diferentes métodos para o cálculo das depreciações como o das quotas constantes, das quotas degressivas, originando valores de depreciação distintos, bem como a possibilidade de derrogação desde que requerida à Direção Geral dos Impostos (DGI) (art. 4º n.º 3 do Decreto Regulamentar n.º 25/2009).

A manipulação por meio das taxas é de fácil deteção pelos destinatários da informação contabilística (Teoh et al., 1998; Jaime e Nogueira, 2004). O facto da informação complementar ser publicada em relação à vida útil dos bens, valor residual e taxas, permite aos utilizadores da informação financeira perceber facilmente os efeitos sobre os resultados de uma eventual manipulação, por isso, é um instrumento que não é utilizado pelas empresas, só em casos muito particulares conforme o estudo realizado por Barroso (2009).

As empresas podem utilizar as depreciações como método de manipulação dos resultados nos anos em que adquirem novos ativos, assim, a compra de ativos de forma discricionária constitui um meio de manipulação, permitindo que as depreciações sejam combinadas no ano em que os ativos são adquiridos. Também os critérios fiscais (Decreto Regulamentar n.º 25/2009, art. 2.º, art. 3.º) que as empresas tendem a usarem de forma generalizada permitem que possam estimar a quota anual de depreciação ou, a quota em duodécimos correspondentes aos meses em que ativo foi usado. Porém, empresas que adquirem um ativo e ou o colocam em funcionamento no último mês do ano fiscal podem, contabilizar a depreciação correspondente ao ano completo. Este procedimento é

adotado principalmente por empresas que desejam ver os resultados do período reduzidos e, assim, reduzir o montante do imposto a pagar. Este procedimento discricionário é possível de ocorrer em empresa de menor dimensão, por representar maiores reduções na matéria coletável.

A utilização de práticas reais de manipulação dos resultados consistem na escolha do momento oportuno para a realização de investimentos e/ou financiamentos. Quando os gestores praticam, temporariamente, descontos no preço das vendas para aumentarem o volume de negócios e reduzem despesas discricionárias (investigação e publicidade) para aumentarem os resultados divulgados (Roychowdhury, 2006). Outra prática consiste em aumentar significativamente o volume de vendas no final de um determinado ano para, no início do ano seguinte, se aceitar a sua devolução por parte dos clientes (Penman, 2008). São casos bastante ténues que caem na zona cinzenta que divide a manipulação dos resultados da conduta dos negócios empresariais, o segundo caso pode-se considerar como fraudulento.

A manipulação fraudulenta dos resultados consiste, por exemplo na sobrefaturação de bens e serviços, que estão para além da legalidade normativa, isto é, é permitido pelos normativos contabilísticos (SNC) e que, no âmbito de estudos empíricos não é abordada devido à dificuldade de verificar como este tipo de manipulação é efetuada.

Em síntese, são várias as formas de manipulação dos resultados, como a flexibilidade de escolha dos diferentes métodos contabilísticos, a utilização de práticas reais de manipulação e a manipulação fraudulenta da informação contabilística que os responsáveis pela elaboração das demonstrações contabilísticas têm ao seu alcance para evidenciarem uma imagem da entidade de acordo com os seus interesses.

No entanto, a manipulação dos resultados pode ser detetada com base em modelos específicos para o efeito conforme expomos na seção seguinte.

2.9. Modelos de detecção da manipulação dos resultados

A literatura aborda várias metodologias para a detecção de manipulação dos resultados.

A prática de manipulação é uma questão universal, no entanto, de acordo com vários estudos realizados sobre esta matéria a prática de manipulação não é tão evidente como seria esperado (Dechow e Skinner, 2000 e McNichols, 2000). Esta dificuldade na detecção de manipulação está ligada à intenção das escolhas contabilísticas, o que dificulta a detecção de manipulação devido à subjetividade. Outra dificuldade resulta da utilização de métodos que não permitem obter resultados fiáveis devido à limitação e fragilidade dos pressupostos utilizados, assim como, a própria dimensão da amostra.

Outra forma de detetar a manipulação dos resultados é através da análise dos *cash flow* (Roychowdhury, 2006), no entanto, a literatura refere-se mais à análise da componente dos *accruals*¹⁴, por esta ser mais sensível à manipulação.

Na literatura têm sido referidos três métodos para detetar a prática de manipulação dos resultados:

- i. Modelos baseados na análise de *accruals* agregados;
- ii. Modelos baseados na análise dos *accruals* específicos;
- iii. Modelos baseados na distribuição dos resultados.

De seguida apresenta-se cada um dos métodos de forma detalhada.

¹⁴ Corresponde à variação do fundo de maneo (incluindo as depreciações do período) relacionando-se com os resultados operacionais (RO) da seguinte forma: $RO = \text{fluxos de caixa operacionais (CFO)} + \text{Accruals (ACC)}$, (Moreira, 2006).

2.9.1. Modelos baseados nos *accruals* agregados

2.9.1.1. Modelo de Jones

A utilização de modelos baseados nos *accruals* agregados é o mais usado. Este modelo consiste na utilização de um procedimento estatístico para analisar os *accruals* totais (AT).

Os *accruals* totais resultam do somatório entre os *accruals* discricionários (AD) e os *accruals* não discricionários (AND), em que os *accruals* discricionários correspondem às intervenções propositadas dos gestores para obterem os efeitos desejados sobre os resultados, enquanto os *accruals* não discricionários estão relacionados com a atividade normal da empresa.

Pela importância na investigação sobre a manipulação dos resultados, apresento de forma resumida o modelo desenvolvido por Jones (1991), sintetizando os modelos baseados na análise dos *accruals* agregados.

Este modelo permite a separação dos *accruals* totais de duas formas: os *accruals* normais, ou seja, os *accruals* que são esperados como resultado da atividade normal da empresa; e os *accruals* discricionários que resultam da diferença entre os *accruals* normais e os concretamente verificados pela empresa, considerando essa parte discricionária como sinal da existência de manipulação dos resultados.

Assim, Jones (1991) propõe que os *accruals* totais sejam explicados por duas variáveis económicas: a variação do volume de negócios (ΔVND), que reflete a atividade da empresa e que procura controlar os *accruals* de curto prazo, ou seja, as variações que resultam das dívidas de clientes, dos inventários ou das dívidas a fornecedores e o ativo fixo tangível (AFT) que procura controlar as depreciações, elemento principal dos *accruals* de longo prazo.

Jones (1991) considera como *accruals* totais da seguinte forma:

$$AT_t = [\Delta AC_t - \Delta D_t] - [\Delta RC_t - \Delta DLP_t - \Delta IRC_t] - DP_t \quad (2.1)$$

Considerando que:

- AT = *Accruals* Totais;
- ΔAC = Variação no ativo corrente, a um determinado ano t ;
- ΔD = Variação nas disponibilidades (caixa e seus equivalentes), a um determinado ano t ;
- ΔRC = Variação no passivo corrente, a um determinado ano t ;
- ΔDLP = Variações nas dívidas de longo prazo, a um determinado ano t ;
- ΔIRC = Variação no imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas a pagar, a um determinado ano t ;
- DP = Depreciações a um determinado ano t .

Esta expressão permite obter a relação entre as variáveis relacionadas com a manipulação e estimativa de *accruals* discricionários, assim, quando o resultado entre os AD e as variáveis é significativo, quer dizer que estamos perante a existência de manipulação.

O primeiro modelo desenvolvido para estimar a componente discricionária dos *accruals* é atribuído a Healy (1985), no qual foi usada a dimensão dos *accruals* agregados como indicativos da discricionariedade dos gestores sobre os resultados. Era pressuposto que de que quanto maior os *accruals* totais das empresas, maior era a possibilidade de estas adotarem formas de manipulação dos resultados.

Como forma de resolver a dificuldade em separar os elementos correspondentes à parte discricionária e não discricionária dos *accruals*, Jones (1991) através de uma regressão linear relaciona os *accruals* totais com os elementos dos *accruals* não discricionários (variação dos rendimentos e ativo tangível).

Este modelo foi utilizado no estudo elaborado por Lara *et al.* (2006).

Os *accruals* não discricionários para um determinado período, são calculados através da seguinte expressão:

$$AND_t = \beta_0 + \beta_1 (\Delta REND_t) + \beta_2 (AFT_t) \quad (2.2)$$

Considerando que:

- AND = *Accruals* não discricionários;
- $\Delta REND$ = Variação nos rendimentos do ano t menos os rendimentos do ano $t-1$, divididos pelo ativo total de $t-1$.
- AFT = Quociente entre os ativos fixos tangíveis no ano t , dividido pelo ativo total de $t-1$.

Fórmula de regressão linear utilizada para cálculo de estimativas dos parâmetros para cada uma das empresas:

$$AT_t = b_0 + b_1 (\Delta REND_t) + b_2 (AFT_t) + \mathcal{E}_t \quad (2.3)$$

Considerando que:

- \mathcal{E}_t = Erro obtido entre o valor estimado pelo modelo e o valor verificado, por diferença entre os *accruals* totais e os *accruals* não discricionários;
- b_0 , b_1 , b_2 são estimativas de β_0 , β_1 , β_2 e AT_t os *accruals* totais divididos pelo total do ativo.

As restantes variáveis tem o significado já conhecido.

A diferença entre essa estimativa e o valor verificado pelos *accruals* dá o erro de previsão (\mathcal{E}_t), que é considerado no modelo como indicativo da parte discricionária. O erro pode expressar-se da seguinte forma:

$$\mathcal{E}_t = AT_t - [\beta_0 + \beta_1 (\Delta REND_t) + \beta_2 (AFT_t)] \quad (2.4)$$

Todas as variáveis têm o significado já conhecido.

Trata-se da componente discricionária que permite aos *accruals* totais menos os *accruals* não discricionários, obtidos através da estimativa.

O modelo adotado por Jones (1991), assim como a versão modificada do mesmo modelo proposta por Dechow, Solan e Sweeney (1995), têm sido os mais referenciados na literatura que usa os *accruals* agregados.

O principal objetivo do modelo é a separação dos *accruals* de forma a verificar a parte resultante das escolhas contabilísticas discricionárias realizadas pelos gestores, ou seja, a parte discricionária tomadas como indicativos da manipulação dos resultados.

Como já se referiu, devido à dificuldade em manipular por via do *cash flow*, é previsível que a manipulação seja feita por meio dos *accruals*. O problema da divisão dos *accruals* discricionários e não discricionários é colmatado por Jones (1991) através da regressão que relaciona os *accruals* totais com a variação dos rendimentos e o nível do ativo fixo tangível.

Dechow et al., (1995) observa que no modelo desenvolvido por Jones (1991) a componente dos rendimentos é considerada como não discricionária. Assim, se os resultados forem mais manipulados por via dos rendimentos e não pelos gastos, este modelo retira parte da manipulação dos resultados indicativa dos *accruals* discricionários.

Nesse sentido, Dechow et al., (1995) propõem uma correção dos rendimentos pelas contas de recebimentos do mesmo período.

2.9.1.2. Modelo de Jones alterado

De forma a melhorar o anterior modelo de deteção de manipulação desenvolvido por Jones (1991), Dechow et al., (1995) modifica o modelo de Jones para detetar a manipulação nos resultados através das vendas. Enquanto Jones (1991) assume implicitamente que os rendimentos são não discricionários, Dechow et al., (1995) assume que as vendas recebidas (*cash flows*) são não discricionárias.

O modelo Jones alterado consiste no seguinte:

$$AND_t = \beta_0 + \beta_1 (\Delta REND_t - \Delta REC_t) + \beta_2 (AFT_t) \quad (2.5)$$

Considerando que:

- AND = *Accruals* não discricionários, a um determinado ano t ;
- $\Delta REND_t$ = Variação nos rendimentos do ano t menos os rendimentos do ano $t-1$, divididos pelo ativo total de $t-1$;
- ΔREC_t = Variação dos recebimentos líquidos (dívidas de terceiros a curto prazo do ano $t-1$ mais o volume de negócio do ano t menos as dívidas de terceiros de curto prazo do ano t), divididos pelo ativo total de $t-1$;
- AFT = Ativos fixos tangíveis no ano t , dividido pelo ativo total de $t-1$;
- β_1 = Coeficiente da variável ($\Delta REND_t - \Delta REC_t$);
- β_2 = Coeficiente da variável (AFT);

Ao modelo de Jones (1991) são atribuídas falhas conforme refere Dechow et al., (1995) que decore da impossibilidade de detetar a manipulação nas vendas. Jones (1991) considera que as variações nas vendas estão ligadas ao *accruals* não discricionários, enquanto, Dechow et al., (1995) considera que as vendas recebidas são não discricionárias.

Todavia, este modelo de obtenção dos *accruals* discricionários também apresenta limitações que podem colocar em causa as suas conclusões. Algumas dessas limitações passam, por exemplo, pelo facto da variável vendas, utilizada como explicação dos AND , estar manipulada (por exemplo, nas vendas em final do período); pela existência de alterações na composição do *accruals* que não estejam relacionadas à manipulação dos resultados, como por exemplo, as alterações nos *accruals* correlacionadas com alterações aos níveis de atividade económica das empresas (Sweeney, 1994 e McNichols, 2000); pela dificuldade em encontrar séries temporais suficientemente longas para estimar o modelo por empresa (McNichols, 2000); pelo uso de um processo de estimação *cross-section*, por ano e por setor, muito usado na literatura, mas não ausente de problemas, pois pode correr-se o risco de agregar empresas com diferentes condições de funcionamento (McNichols, 2000).

2.9.2. Modelos baseados nos *accruals* específicos

Os modelos baseados nos *accruals* específicos têm por base a análise de empresas concretas onde existem certas variáveis contabilísticas susceptíveis de manipulação, devido ao controlo contabilístico a que estão sujeitas, e que têm um efeito significativo nos resultados, como por exemplo, os ajustamentos de dívidas a receber (McNichols e Wilson, 1988), impostos diferidos (Philips et al., 2003) ou *accruals* próprios de setores específicos, como a rubrica *Claim Loss Reserv*¹⁵ no setor financeiro (Beaver e McNichols, 1998).

McNichols (2000) apresenta algumas vantagens e desvantagens desta abordagem em relação aos modelos de *accruals* agregados. Uma das vantagens é a de se considerar que a intuição de alguns fatores pode influenciar o procedimento de determinados *accruals*.

Este método pode ser aplicado a empresas específicas onde determinadas contas que compõem os *accruals* são importantes devido à natureza concreta do negócio.

Outra vantagem resulta da facilidade em identificar fatores que influenciam uma determinada conta na ausência de discricionarietà. Por exemplo, pode-se perceber como um elevado aumento do preço das matérias-primas pode influenciar as contas de inventários. Porém o impacto deste fator nas contas de dívidas a terceiros é menos nítida.

As desvantagens da aplicação deste método referidas por McNichols (2000) são: no caso de o investigador analisar determinada conta, enquanto a gestão manipula por via de outros elementos, o teste terá resultados limitados. Porém, se o objetivo do investigador é identificar a extensão da manipulação dos resultados, vai exigir um modelo para cada *accrual* usado pela gestão para manipular. Este tipo de modelo é mais exigente porque utiliza dados mais detalhados e o número de empresas para os quais um *accrual* específico é manipulado é mais reduzido do que o número de empresas que manipulam *accruals* agregados o que pode levar a estudos com amostras estatisticamente reduzidas (Marques, 2008).

¹⁵ Reservas para seguros de investimentos.

No entanto, apesar das desvantagens McNichols e Wilson (1988) referem aspetos positivos da utilização deste método. Os autores desenvolveram um modelo em que a rubrica “ajustamentos para dívidas a receber” é considerada indicativa dos *accruals* discricionários. Na seleção da amostra, os autores agrupam empresas com elevados rácios de dívidas a receber em relação ao total do ativo, selecionando, por exemplo, um grande número de empresas de publicidade, que são empresas com um risco de cobrança significativo.

2.9.3. Modelos baseados na distribuição dos resultados

Este modelo foi originalmente proposto por Burgstahler e Dichev (1997), mais tarde foi utilizado por DeGeorge et al., (1999), Gore et al., (2001) ou Beatty et al., (2002), esta metodologia refere-se a testes de distribuição.

Neste tipo de metodologia, não se procura estimar a componente discricionária dos *accruals*, mas, antes a existência de irregularidades na distribuição dos resultados contabilísticos em torno de determinado ponto de referência, que em geral é o resultado nulo ou a variação do resultado nulo, recorrendo à análise gráfica e estatística para a deteção da existência de manipulação contabilística. É construído um histograma, a partir da definição prévia de intervalos de resultados, com o intuito de detetar se em torno dos resultados nulos se verifica alguma descontinuidade na distribuição. O que se conclui com a realização de vários estudos foi que a descontinuidade existe.

Burgstahler e Dichev (1997) encontraram evidência de que as empresas evitam divulgar perdas e diminuições nos resultados. As empresas cujos resultados antes de manipulação eram negativos e próximos do ponto de referência, o lucro nulo, tenderiam a realizar escolhas contabilísticas que possibilitassem superar o “ponto de referência” e apresentar resultados positivos.

Os motivos apresentados para a manipulação dos resultados assentam principalmente em potenciais custos, para as empresas e para os gestores, associados ao reporte de resultados negativos. Os autores sugerem que as empresas que reportam perdas

ou diminuições nos resultados têm custos mais elevados, verifica-se um aumento do custo do capital, também a relação entre os gestores, acionistas e outros *stakeholders* pode deteriorar-se devido ao fraco desempenho desenvolvido pelos gestores, pelo que existe um incentivo à manipulação no sentido de evitar tal reporte.

DeGeorge et al., (1999) menciona que a utilização certos instrumentos para avaliar o desempenho da empresa (*benchmarks*¹⁶) exerce “pressão” na conduta dos gestores, na medida em que são usados pelos analistas e outros *stakeholders* como forma de avaliação do desempenho.

Assim, a existência de prejuízos reportados pela empresa pode ter um impacto no acesso e obtenção de financiamento, ou na avaliação negativa no desempenho da gestão.

No entanto, este modelo tem as suas desvantagens. O autor McNichols (2000) refere que apesar das descontinuidades investigadas puderem estar relacionadas com a prática de manipulação contabilística, ou com a própria natureza da distribuição dos resultados, não explica a descontinuidade observada através da componente não discricionária dos *accruals*. Outras explicações são apresentadas por outros autores como por exemplo, as diferenças de tratamento impostas às empresas que têm resultados positivos ou resultados negativos (Osma et al., 2005), o conservantismo¹⁷ (Dechow et al., 2003), ou a influencia proporcionada pelas componentes não discricionárias dos resultados, o impacto dos impostos (Beaver et al., 2003).

A utilização desta metodologia é limitada uma vez que tem um reduzido âmbito de aplicação, a sua aplicação limita-se ao estudo de manipulação em torno de resultados nulos, ou seja, a prática de manipulação deve-se ao facto de evitar o reporte de perdas (Osma et al., 2005). Apenas permite apurar a existência de manipulação ao nível das empresas com resultados contabilísticos próximos do ponto de referência, não podendo ser

¹⁶ É um processo utilizado como forma de obter as melhores práticas nas empresas que conduzem a resultados superiores.

¹⁷ O conservantismo caracteriza-se pela seguinte expressão: *Não antecipar os ganhos* (boas notícias), mas *antecipar as perdas* (más notícias). Este princípio tem um impacto negativo sobre os resultados das empresas devido ao tratamento assimétrico dos ganhos e perdas potenciais, assim, as perdas são reconhecidas mais cedo do que os ganhos (Pinheiro, 2008).

aplicado quando se pretende estudar a totalidade da distribuição, ou seja, a manipulação num noutro ponto.

Como vantagem da utilização deste método destaca-se o facto de não ser necessário estimar os *accruals* discricionários, permite também verificar contextos em que a manipulação em torno do lucro nulo é frequente, possibilita alertar os diversos *stakeholders* para uma análise mais detalhada das demonstrações financeiras no caso de empresas que apresentem resultados próximos do lucro nulo ou variação de resultados nulo.

2.9.4. Outras metodologias

Conforme referido os modelos apresentados anteriormente revestem um carácter insuficiente o que comprometem os resultados da investigação.

Assim, a limitação dos modelos referidos reside na dificuldade de recolher séries de dados temporais alargados para uma estimação correta do modelo por empresa. Se o espaço temporal fosse mais alargado para cada empresa a investigar seriam evitados alguns problemas de quantificação, seria possível fazer previsões mais fiáveis e afastar um conjunto de variáveis. A alternativa existente é o cálculo de modelos por ano-setor, ou seja, agrupar as empresas por setor. No entanto, esta alternativa tem subjacente o uso de pressupostos o que pode levar ao enviesamento dos resultados. Este modelo presume que todas as empresas de um mesmo setor de atividade partilhem das mesmas características que delimitam a manipulação. Porém, se esta presunção é aceitável em certos casos, noutros está longe de se verificar (Marques, 2008).

Também o recurso a amostras de controlo tem sido usado para a deteção da existência de manipulação contabilística (Sweeney, 1994). O uso de amostras de controlo possibilita a avaliação do comportamento das empresas que compõe a amostra, em comparação com amostras de empresas onde esse incentivo é reduzido ou ausente. Como exemplo de aplicação desta metodologia, Sweeney (1994) constatou que os gestores das empresas que estão próximas de violarem cláusulas de contratos de dívida, quando

comparadas com empresas presentes em amostras de controlo, alteram as políticas contabilísticas e efetuam práticas discricionárias de forma a aumentarem os resultados.

Uma das desvantagens deste método resulta do facto de não possibilitar a verificação da dimensão da manipulação ou dos instrumentos manipuladores. Por essa razão é referenciada como um complemento dos modelos de análise dos *accruals* ou da sua avaliação (Kothari et al., 2005).

Beatty et al., (2002) estudam se num conjunto de bancos dos EUA ou Norte Americanos a grande frequência de pequenas variações positivas dos resultados em relação às pequenas variações negativas divulgadas resultam da manipulação dos resultados. O facto de esta amostra integrar bancos cotados e bancos não cotados, os autores dividiram a amostra por acharem que ambos os grupos tinham diferentes incentivos à manipulação. Definida a variável é organizado dois subgrupos de amostras que representam empresas com estruturas de capital semelhante e sujeito ao mesmo tipo de regulação.

Em suma, verifica-se que quando não é possível analisar empresas que possuem as mesmas características motivadores de manipulação, será necessário controlar as variáveis que incentivam os vários conjuntos de empresas. São exemplo, de características determinantes na manipulação e que devem ser controladas as que a seguir se apresenta (Marques, 2008):

- i. Estrutura de propriedade do capital;
- ii. Fontes de financiamento;
- iii. Regulação setorial existente;
- iv. Dimensão das empresas;
- v. Revisão de contas.

Assim, os estudos que investigam setores que incluem empresas homogêneas, relativamente à estrutura e dimensão, ou amostras de empresas que pertencendo a setores distintos, para as quais se identificam incentivos dominantes levam a resultados mais concludentes, do que as amostras que têm por base empresas com uma maior diversidade

no tipo de estrutura, para as quais são previsíveis diferentes incentivos (Dechow et al., 1996, Beatty et al., 2002; Scholes et al., 1990).

Para a deteção da manipulação dos resultados são utilizados vários modelos baseados: nos *accruals* agregados, nos *accruals* específicos e na distribuição de resultados.

O modelo baseado na análise dos *accruals* agregados também conhecido por modelo de Jones (1991) é o mais utilizado pelos investigadores em matéria de manipulação dos resultados.

Posteriormente, este modelo sofre uma modificação para colmatar as falhas existentes na deteção de manipulação, passando a designar-se modelo Jones alterado (modelo alterado por Dechow et al., 1995), que consiste na deteção de manipulação através das vendas.

Existem outros modelos que adotam como forma de detetar a manipulação dos resultados que são os modelos baseados na análise de *accruals* específico.

Um outro modelo, baseado na distribuição de resultados consiste na elaboração de testes de distribuição que permitem aferir a irregularidade na distribuição dos resultados contabilísticos. A utilização desta metodologia apresenta a vantagem de não ser necessário o apuramento dos *AD*, assim como advertir os *stakeholders* para uma análise mais detalhada das demonstrações financeiras no caso da entidade apresentar resultados próximos de zero uma variação de resultados nula.

Embora as metodologias expostas são um importante instrumento para auxiliar o investigador na deteção de manipulação dos resultados, apresentam limitações que comprometem o resultado da investigação. Desta forma, são apontados outros modelos possíveis de colmatar estas limitações. No entanto, todos os modelos de deteção de manipulação dos resultados tem vantagens e desvantagens sendo muito difícil aplicar um modelo que seja totalmente fiável.

No capítulo seguinte, três, é realizado um estudo empírico aos fatores capazes de manipular os resultados nas empresas Portuguesas pertencentes aos CAEs 11 – Indústrias de Bebidas, 13 – Fabricação de Têxtil e 14 – Indústria de Vestuário.

*Nenhum prazer se compara ao de ter os pés
assentes no território privilegiado da verdade.*
Francis Bacon (1561-1626)

Capítulo 3 – Estudo Empírico

No capítulo anterior discutiu-se sobre a contabilidade criativa e a manipulação dos resultados, dando-se particular enfoque à literatura mais relevante para o estudo empírico que se desenvolve no presente capítulo.

Neste capítulo discute-se o objetivo da pesquisa, as variáveis, a forma funcional, a seleção da amostra, o método de estimação, estimação e análise dos resultados: Jones (1991), Jones alterado (Dechow et al., 1995) e mais dois modelos com duas novas variáveis que se pensa serem explicativas da variável dependente e por fim uma análise global dos modelos estimados.

3.1. Variáveis

O objetivo desta secção é apresentar e justificar variáveis, dependentes e independentes utilizadas nos modelos analisados.

3.1.1. Variável dependente

A variável dependente são os *accruals* totais (AT), que são obtidos recorrendo à seguinte expressão matemática:

$$AT_t = [\Delta AC_t - \Delta D_t] - [\Delta RC_t - \Delta DLP_t - \Delta IRC_t] - A_t \quad (3.1)$$

Considerando que:

- AT = *Accruals* Totais;
- ΔAC = Variação no ativo corrente, a um determinado ano t;
- ΔD = Variação nas disponibilidades (caixa e seus equivalentes), a um determinado ano t;
- ΔRC = Variação no passivo corrente, a um determinado ano t;
- ΔDLP = Variações nas dívidas de longo prazo, a um determinado ano t;
- ΔIRC = Variação no imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas a pagar, a um determinado ano t;
- A = Amortizações a um determinado ano t.

Se todos os factos patrimoniais do período que provocam reconhecimento nos resultados conduzissem a pagamentos e a recebimentos no mesmo período em montantes iguais, os resultados e os fluxos de caixa seriam idênticos. No entanto como isto não ocorre, existindo uma diferença entre estas duas grandezas, dessa diferença surgem os *accruals*.

3.1.2. Variáveis independentes

As variáveis independentes a serem testadas nos modelos em análise, estão discriminadas na Tabela 3.1. Estas são variáveis que potencialmente influenciam os AT.

Tabela 3.1

Potenciais variáveis explicativas

Potenciais variáveis explicativas			
Variáveis			
Tipo de variável	Descrição	Abreviatura	Cálculo
Δ Proveitos	Varição dos proveitos	Δ PROV	$(\Delta \text{PROV}_t - \Delta \text{PROV}_{t-1}) / \text{ATOTAL}_{t-1}$
Δ Recebimentos Líquidos	Varição dos recebimentos líquidos	Δ REC	*
Imobilizado Corpóreo	Imobilizado Corpóreo	IC	ATOTAL_{t-1}
Δ Ativos Correntes	Varição do ativo corrente	Δ AC	$\Delta \text{AC}_t - \Delta \text{AC}_{t-1}$
Δ Disponibilidades	Varição das disponibilidades	Δ D	$\Delta \text{D}_t - \Delta \text{D}_{t-1}$
Δ Responsabilidades Correntes	Varição do passivo a curto prazo	Δ RC	$\Delta \text{RC}_t - \Delta \text{RC}_{t-1}$
Δ Dívidas de Longo Prazo	Varição das dívidas a receber a medio e longo prazo	Δ DLP	$\Delta \text{DLP}_t - \Delta \text{DLP}_{t-1}$
Δ Impostos s/ Rendimento a Pagar	Varição do imposto sobre o rendimento	Δ IRC	$\Delta \text{IRC}_t - \Delta \text{IRC}_{t-1}$
Amortização	Amortização	A	A_t
Δ Existências	Varição das existências	Δ EXIST	$\Delta \text{Exist}_t - \Delta \text{Exist}_{t-1}$
Ativo Total	Ativo Total	ATOTAL	ATOTAL_t

Fonte: Elaboração Própria

* Dívidas de terceiros curto prazo $_{t-1}$ + Volume de negócios $_t$ – Dívidas de terceiros de curto prazo $_t / \text{ATOTAL}_{t-1}$

As variáveis acima expostas são utilizadas para especificar as seguintes relações funcionais (lineares) que servem de base teórica aos respetivos modelos econométricos:

$$AT_{i,t} = f(\Delta \text{PROV}_{i,t}, \text{IC}_{i,t}) \quad (3.2)$$

$$AT_{i,t} = f(\Delta \text{PROV}_{i,t}, \Delta \text{REC}_{i,t}, \text{IC}_{i,t}) \quad (3.3)$$

$$AT_{i,t} = f(\Delta \text{PROV}_{i,t}, \text{ATOTAL}_{i,t}, \Delta \text{EXIST}_{i,t}) \quad (3.4)$$

$$AT_{i,t} = f(\Delta \text{PROV}_{i,t}, \Delta \text{REC}_{i,t}, \text{ATOTAL}_{i,t}, \Delta \text{EXIST}_{i,t}) \quad (3.5)$$

Admite-se a existência de quatro relações funcionais lineares, que estão na base dos modelos explicativos a analisar. A primeira relação funcional apresentada (3.2) é referente ao modelo de Jones (1991), a segunda (3.3) diz respeito ao modelo de Jones alterado (Dechow et al., 1995). As duas últimas relações funcionais (3.4) e (3.5) referem-se a dois modelos com duas novas variáveis independentes, que potencialmente apresentam poder explicativo dos *accruals* totais.

A forma funcional mais utilizada nos modelos econométricos sobre a manipulação dos resultados é a forma linear.

As relações propostas na secção 3.3.2 servem para especificar os seguintes quatro modelos de regressão linear múltipla:

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t}) + \beta_2 (\text{IC}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t} \quad (3.2)$$

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t} - \Delta \text{REC}_{i,t}) + \beta_2 (\text{IC}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t} \quad (3.3)$$

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}_{i,t}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t} \quad (3.4)$$

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t} - \Delta \text{REC}_{i,t}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}_{i,t}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t} \quad (3.5)$$

Considerando que:

- β_j = coeficientes (desconhecidos) da regressão ($j = 0, 1, 2, 3$);
- $\mathcal{E}_{i,t}$ = termo de perturbação aleatório da empresa i a um determinado ano t ;
- i = observação da i -ésima empresa ($i = 1, \dots, 264$);
- t = observação referente a um determinado a um determinado ano t ;
- $t-1$ = observação referente ao ano anterior $t-1$;
- ΔAT = Variação dos *accruals* totais entre o ano t e $t-1$, divididos pelo ativo total de $t-1$;

- ΔPROV = Proveitos do ano t menos os proveitos do ano $t-1$, divididos pelo ativo total de $t-1$;
- IC = Imobilizado corpóreo no ano t dividido pelo ativo total de $t-1$;
- ΔREC = Recebimentos líquidos do ano t menos os recebimentos líquidos do ano $t-1$, divididos pelos ativos totais do ano $t-1$;
- ATOTAL = Ativo total a um determinado ano t ;
- ΔEXIST = Existências do ano t menos as existências do ano $t-1$;
- ε = Termo de perturbação.

Os modelos apresentados são de natureza seccional (cross section), considerando-se 264 empresas e não de natureza temporal. Não é pois uma amostra de natureza temporal (time-series).

3.2. Seleção da amostra

A prossecução deste trabalho impõe logo à partida a recolha de informação financeira, as demonstrações financeiras das empresas, nomeadamente o balanço e a demonstração de resultados, tarefa difícil, na medida que a informação nem sempre se encontra disponível.

Os dados utilizados e tratados no presente estudo referem-se aos exercícios económicos de 2006 a 2009.

A fonte a que se recorreu para a obtenção da informação contabilística das empresas analisadas foi a base de dados da COFACE Portugal - Serviços.

No quadro seguinte resume-se como foram selecionadas as empresas estudadas:

Quadro 3.1
Seleção da amostra

Sectores	Anos utilizados	Nº de empresas	Empresas excluídas	Total amostra
CAE 11 Indústrias de Bebidas	2007 a 2009	653	628	25
CAE 13 Fabricação de Têxtil	2006 a 2009	1750	1630	120
CAE 14 Indústria de Vestuário	2006 a 2009	3775	3656	119
Total		6178	5914	264

Fonte: Elaboração Própria

No quadro 3.1, verifica-se que das 6178 empresas pertencentes à amostras preliminar, 5914 foram eliminadas por não possuírem informação para os quatro períodos da análise. Assim a amostra final contém um total de 264 empresas. O número de empresas pertencentes ao CAE 11 no ano de 2006 era reduzido, de apenas cinco empresas. Foi opção de não incluir este CAE no referido ano. Assim, a amostra no ano de 2006 era constituída pelos CAEs 13 e 14 e nos restantes anos, 2007 a 2009 a amostra era constituída pelos CAEs 11, 13 e 14.

As empresas da amostra teriam que estar sujeitas ao Plano Oficial de Contabilidade, sendo excluídas as empresas sujeitas a planos de contas sectoriais.

No quadro seguinte resume-se a forma jurídica das 264 empresas estudadas:

Quadro 3.2
Forma jurídica

Sectores	CAE 11 – Indústrias de Bebidas	CAE 13 - Fabricação de Têxtil	CAE 14 - Indústria de Vestuário	Total das sociedades
Soc. Por Quotas	13	96	115	224
Soc. Unip. Por Quotas	4	13	2	19
Soc. Anónima	6	11	2	19
Cooperativa	2	0	0	2
Total	25	120	119	264

Fonte: Elaboração Própria

No Quadro 3.2, verifica-se na amostra de 264 empresas, 224 são sociedades por quotas, 19 empresas são sociedade unipessoal por quotas, 19 empresas são sociedade anónima e 2 são cooperativas.

A amostra é constituída por 25 empresas do CAE 11, 120 do CAE 13, 119 do CAE 14. Salienta-se que as empresas do CAE 11 apenas se referem aos anos de 2007 a 2009, enquanto que os restantes dois CAEs se referem aos anos 2006 a 2009.

3.3. Método de estimação

Selecionados os modelos a serem analisados assim como a amostra a ser utilizada, segue-se a fase da estimação, permitindo com base nos dados amostrais obter estimativas para os parâmetros das equações especificadas.

O método de estimação dos modelos a ser utilizado, foi o método dos mínimos quadrados ordinários (MQO), os estimadores obtidos por este método apresentam três propriedades desejadas: cêntricos, consistentes e eficientes, perante determinadas hipóteses em que os termos de perturbação seguem um processo aleatório puro, isto é:

- i. $E(u_i) = 0$
- ii. $V(u_i) = \sigma^2$ (Homocedasticidade)
- iii. $COV(u_i, u_j) = 0 \forall i, j : i \neq j$ (Ausência de autocorrelação)
- iv. $u_i \sim N(0, \sigma^2)$

Quando as variâncias dos termos de perturbação são diferentes está-se em presença de heterocedasticidade, infringindo uma das propriedades dos termos de perturbação a de homocedasticidade.

A existência de heterocedasticidade não é um motivo para abandonar o modelo.

Se os estimadores do método dos mínimos quadrados ordinários dos parâmetros do modelo deixam de ter variância mínima, ou seja, não são eficientes, as estatísticas T e F,

relativas aos testes de significância individual e global sobre as variáveis explicativas proporcionam resultados incorretos.

Assim o procedimento efetuado será avaliar os modelos propostos pelo MQO, e efetuar o teste de White, baseado na estatística «Qui-quadrado», à existência ou não de homocedasticidade dos termos de perturbação do modelo.

Rejeita-se a hipótese nula, com um nível de significância de 1%, ou seja, existe heterocedasticidade nos modelos.

Nos quadros seguintes estão apresentados os modelos estimados pelo MQO, com a correção de White, em que os estimadores das variâncias e covariâncias são consistentes permitindo assim efetuar corretamente a consequência estatística, nomeadamente os testes de significância individual e global sobre as variáveis do modelo. Para realizar este procedimento utilizou-se o programa Eviews 5.

Nos quadros apresentados sobre os resultados dos modelos em análise é possível observar os valores para as estimativas dos coeficientes das regressões propostos, em que os valores entre parêntesis são os «p-value» (probabilidades associadas aos valores amostrais das estatísticas), que permitem avaliar a significância estatística de cada coeficiente. Nos quadros são ainda evidenciados os indicadores de medida da qualidade do ajustamento, são eles o coeficiente de determinação (R^2) e o coeficiente de determinação ajustado (R^2 Ajustado) e a estatística F.

Os modelos estimados são avaliados com base nos seguintes indicadores estatísticos: (1) o teste de significância individual dos parâmetros no modelo, baseia-se na «estatística T», através de um teste de hipótese nula, $H_0: \beta_j = 0$ ($j = 1, 2, 3$), (2) o coeficiente de determinação (R^2) e/ou coeficiente de determinação ajustado (R^2 Ajustado) e (3) a estatística F (teste de significância global do modelo).

O nível de significância a ser utilizado nos testes é de 1%, 5% ou 10%, também designado de erro tipo I, isto é, existe uma possibilidade de 1%, 5% e 10% respectivamente de se rejeitar a hipótese nula, sendo esta verdadeira.

3.4. Estimação e análise dos resultados

Uma das metodologias mais utilizadas na investigação empírica sobre a temática da manipulação dos resultados é baseada nos *accruals* e no modelo desenvolvido por Jones (1991), ou em derivações deste, como o modelo de Jones alterado (modelo alterado por Dechow et al., 1995) e as duas novas variáveis testadas nos modelos referidos. Nesta secção discute-se como os *accruals* podem ser utilizados na deteção da manipulação.

3.4.1. Modelo de Jones

O modelo de Jones (1991) supõe que os *accruals* não discricionários dependem da variação dos proveitos e dos valores dos imobilizados corpóreos. A ideia deste modelo é que o volume dos *accruals* correntes que serão necessários, dependem dos proveitos, e os *accruals* não correntes (amortizações) dependem do montante do imobilizado corpóreo. Quando executada uma regressão múltipla os coeficientes estimados serão utilizados para calcular os *accruals* não discricionários, e, por diferença para os *accruals* agregados, os *accruals* discricionários.

$$AT_t = AND_t + AD_t \iff AD_t = AT_t - AND_t \quad (3.6)$$

Considerando que:

- $AT_t = \text{Accruals totais}$;
- $AND_t = \text{Accruals não discricionários}$;
- $AD_t = \text{Accruals discricionários}$.

Assim, para um determinado período t , os *accruals* não discricionários vêm da expressão (3.2) anteriormente definida:

$$AND_t = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_t) + \beta_2 (\text{IC}_t)$$

Todas as variáveis têm significado conhecido.

Os parâmetros estimados para cada uma das empresas são gerados através do seguinte modelo de regressão linear, apresentado anteriormente pela expressão matemática (3.2):

$$AT_t = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_t) + \beta_2 (\text{IC}_t) + \varepsilon_t$$

Os *accruals* totais foram determinados, de acordo com Jones (1991), do seguinte modo, apresentado anteriormente pela expressão matemática (3.1):

$$AT_t = [\Delta AC_t - \Delta D_t] - [\Delta RC_t - \Delta DLP_t - \Delta IRC_t] - A_t$$

Todas as variáveis têm significado conhecido.

Na Tabela 3.2 são apresentados os resultados da regressão do modelo de Jones no ano de 2009 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Da análise à Tabela 3.2 constata-se que variável variação dos proveitos (ΔPROV) é a única variável dependente incluída no modelo que revela ser estatisticamente significativas a 10% para explicar os *accruals* totais, e apenas para o CAE 14.

Os indicadores da qualidade do ajustamento não apresentam resultados satisfatórios para este modelo. Os valores para o coeficiente de determinação (R^2) assim como para os coeficientes de determinação ajustados são baixos. O coeficiente de determinação apresenta valores a variar entre 0.72% para o CAE 13 e 7.37% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 5.77%.

Tabela 3.2

Modelo de Jones no ano de 2009

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}) + \beta_2 (\text{IC}) + \varepsilon_i$						
Ano 2009	Coeficiente do Modelo			Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (p-value)	β_1 (p-value)	β_2 (p-value)	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
CAE						
11+13+14	7773.638 (0.3574)	-21.92302 (0.9702)	-31219.51 (0.1129)	0.0096	0.0020	0.2839
11	-15279.79 (0.6386)	-3616.289 (0.5974)	-9936.582 (0.8345)	0.0165	-0.0729	0.8326
13	21159.73 (0.2145)	-99.15896 (0.9034)	-33565.95 (0.3620)	0.0072	-0.0010	0.6560
14	857.5752 (0.8822)	6038.776 (0.0772)***	-44309.47 (0.1432)	0.0737	0.0577	0.0118

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

O teste de significância global das variáveis do modelo, baseia na estatística F, que tem como objetivo verificar se os coeficientes associados às variáveis explicativas são simultaneamente nulos ($H_0: \beta_1 = \beta_2 = 0$). No modelo de Jones para cada um dos CAEs e na totalidade, verifica-se que apenas se rejeita a hipótese nula para o CAE 14, a um nível de significância de 10%, isto é, existe evidência estatística para afirmar que as variáveis explicativas propostas no modelo, como um todo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

A Tabela 3.3 apresenta os resultados da regressão do modelo de Jones no ano de 2008 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Tabela 3.3

Modelo de Jones no ano de 2008

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}) + \beta_2 (\text{IC}) + \varepsilon_i$						
Ano 2008	Coeficiente do Modelo			Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (<i>p-value</i>)	β_1 (<i>p-value</i>)	β_2 (<i>p-value</i>)	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
CAE						
11+13+14	3345.120 (0.6865)	25.28959 (0.0000) *	-46080.17 (0.1801)	0.1152	0.1085	0
11	-24093.20 (0.3395)	4587.433 (0.6548)	-10339.26 (0.4381)	0.0412	-0.0460	0.6295
13	3602.284 (0.6698)	25.55909 (0.0000) *	-33306.62 (0.0999)***	0.1960	0.1823	0
14	30984.38 (0.1522)	-1566.686 (0.8559)	-194336.2 (0.1054)	0.2834	0.2710	0

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Da análise à Tabela 3.3 verifica-se que a variável variação dos proveitos (ΔPROV) continua a evidenciar ser estatisticamente significativa a 1% no CAE 13 e na totalidade dos CAEs. Neste modelo existe uma nova variável explicativa, imobilizado corpóreo (IC) que é estatisticamente significativa a 10% no CAE 13.

Os indicadores da qualidade do ajustamento continuam a não apresentar resultados satisfatórios para o modelo. Os valores do coeficiente de determinação (R^2) assim como para o coeficiente de determinação ajustados são baixos. O coeficiente de determinação assume valores a variar entre 4.12% para o CAE 11 e 28.34% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 27.10%.

No teste de significância global rejeita-se a hipótese nula para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs, a um nível de significância máxima de 10%, isto é, as variáveis explicativas propostas no modelo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

Na Tabela 3.4 são apresentados os resultados da regressão do modelo de Jones no ano de 2007 para cada uma das atividades económicas, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os dois CAEs anteriores.

Tabela 3.4
Modelo de Jones no ano de 2007

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}) + \beta_2 (\text{IC}) + \varepsilon_i$						
Ano 2007	Coeficiente do Modelo			Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (<i>p-value</i>)	β_1 (<i>p-value</i>)	β_2 (<i>p-value</i>)	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
CAE						
13+14	-5559.960 (0.2572)	4.332462 (0.0964) ***	-4644.640 (0.6589)	0.0126	0.0043	0.2233
13	543.6844 (0.9334)	8.356393 (0.0171) **	-10776.43 (0.4419)	0.0529	0.0367	0.0415
14	-11743.07 (0.1102)	0.312301 (0.9356)	1587.144 (0.9193)	0.0001	-0.0171	0.9918

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Os valores apresentados na Tabela 3.4 comprovam que a variável variação dos proveitos (ΔPROV) continua a estar presente na nossa análise e a revelar ser estatisticamente significativas a um nível de significância máxima de 10% para explicar os *accruals* totais, para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs.

Os indicadores da qualidade do ajustamento continuam apresentar valores baixos. O coeficiente de determinação possui valores compreendidos entre 0.01% para o CAE 14 e 5.29% para o CAE 13. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 13 é de 3.67%.

No teste de significância global rejeita-se a hipótese nula para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs, a um nível de significância máxima de 10%, isto é, as variáveis explicativas incluídas no modelo são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

3.4.2. Modelo de Jones alterado

O modelo de Jones alterado foi proposto por Dechow et al., (1995), e tem sido, a par do modelo original, o mais amplamente utilizado na literatura para a determinação dos *accruals* discricionários. Assim, e de acordo com Dechow et al., (1995), o modelo de Jones alterado, apresentado anteriormente pela expressão matemática (3.2):

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t} - \Delta \text{REC}_{i,t}) + \beta_2 (\text{IC}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t}$$

Todas as variáveis têm significado já conhecido.

Os *accruals* totais foram determinados, de acordo com Jones (1991), do seguinte modo, apresentado anteriormente pela expressão matemática (3.1):

$$AT = [\Delta AC_t - \Delta D_t] - [\Delta RC_t - \Delta DLP_t - \Delta IRC_t] - A_t$$

Na Tabela 3.5 são apresentados os resultados da regressão do modelo de Jones alterado no ano de 2009 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Tabela 3.5

Modelo de Jones alterado no ano de 2009

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}) + \beta_2 (\text{IC}) + \varepsilon_i$						
Ano 2009	Coeficiente do Modelo			Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (p-value)	β_1 (p-value)	β_2 (p-value)	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
CAE						
11+13+14	7854.053 (0.3559)	50.26105 (0.9300)	- 31208.82 (0.1129)	0.0096	0.0020	0.2829
11	-13003.16 (0.7345)	-478.8124 (0.9364)	-12674.69 (0.7925)	0.0040	- 0.0866	0.9571
13	20963.41 (0.2171)	-4.343989 (0.9957)	-33426.92 (0.3638)	0.0071	- 0.0099	0.6609
14	-3136.078 (0.5787)	-954.7868 (0.5062)	-41759.16 (0.1531)	0.0644	0.0482	0.0211

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Da análise à Tabela 3.5 constata-se que todas as variáveis explicativas propostas no modelo são individualmente não estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais. Assim não é de estranhar que os indicadores de qualidade do ajustamento não apresentam resultados satisfatórios para este modelo. Como as variáveis independentes individualmente são estatisticamente não significativas para explicar a variável dependente, logo no teste de significância global das variáveis do modelo, verifica-se que não se rejeita hipótese para nenhum dos CAEs. Os valores para o coeficiente de determinação (R^2) assim como para os coeficientes de determinação ajustados são baixos. O coeficiente de determinação apresenta valores a variar entre 0.40% para o CAE 11 e 6.44% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 4.82%.

Na Tabela 3.6 são apresentados os resultados da regressão do modelo de Jones alterado no ano de 2008 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Tabela 3.6

Modelo de Jones alterado no ano de 2008

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}) + \beta_2 (\text{IC}) + \varepsilon_i$						
Ano 2008	Coeficiente do Modelo			Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (<i>p-value</i>)	β_1 (<i>p-value</i>)	β_2 (<i>p-value</i>)	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
CAE						
11+13+14	3409.887 (0.6807)	25.27400 (0.0000) *	-46085.00 (0.1801)	0.1151	0.1084	0
11	-32470.46 (0.1589)	-8032.642 (0.2475)	-9511.176 (0.4620)	0.0906	0.0079	0.3518
13	3661.440 (0.6647)	25.56020 (0.0000) *	-33306.24 (0.0999) ***	0.1960	0.1823	0
14	24881.04 (0.3328)	-2170.375 (0.4056)	-192510.7 (0.1120)	0.2851	0.2728	0

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Na Tabela 3.6 verifica-se que a variável independente do modelo ($\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}$) é estatisticamente significativa a 1% para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs. A variável (IC) é estatisticamente significativa a 10% para o CAE 13.

Os indicadores da qualidade do ajustamento têm resultados insuficientes para o modelo. O coeficiente de determinação expressa valores baixos, a variar entre 9.06% para o CAE 11 e 28.51% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 27.28%.

Neste modelo, para cada um dos CAEs e na totalidade dos CAEs, rejeita-se a hipótese nula no teste significância global para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs, a um nível de significância máxima de 10% respectivamente, isto é, as variáveis explicativas propostas no modelo, como um todo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

A Tabela 3.7 apresenta os resultados da regressão do modelo de Jones alterado no ano de 2007 para cada uma das atividades económicas, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os dois CAE anteriores.

Tabela 3.7
Modelo de Jones alterado no ano de 2007

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}) + \beta_2 (\text{IC}) + \varepsilon_i$						
Ano 2008	Coeficiente do Modelo			Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (p-value)	β_1 (p-value)	β_2 (p-value)	R ²	R ² Ajustado	p-value (F)
CAE						
13+14	-5542.657 (0.2586)	4.327972 (0.0967) ***	-4653.475 (0.6583)	0.0126	0.0042	0.2239
13	576.4617 (0.9294)	8.351038 (0.0171) **	-10793.08 (0.4412)	0.0529	0.0367	0.0416
14	-11741.28 (0.1102)	0.308653 (0.9363)	1586.194 (0.9193)	0.0001	-0.0171	0.9919

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Os valores da Tabela 3.7, em comparação com a tabela anterior 3.6 só a variável a variação dos proveitos menos recebimentos líquidos ($\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}$) é estatisticamente significativas a um nível de significância máxima de 10% para explicar os *accruals* totais, para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs, respectivamente.

Os indicadores da qualidade do ajustamento continuam a não possuir resultados satisfatórios para este modelo. O coeficiente de determinação indica valores a variar entre 0.01% para o CAE 14 e 5.29% para o CAE 13. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 13 é de 3.67%.

No teste de significância global rejeita-se a hipótese nula para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs, a um nível de significância máxima de 10%, isto é, as variáveis explicativas propostas no modelo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

3.4.3. Outros modelos ensaiados

Nesta secção serão analisados dois modelos, com duas novas variáveis explicativas para além das variáveis explicativas dos dois modelos anteriores (secção 3.4.1 e secção 3.4.2). A introdução/análise destas variáveis justifica-se, pois pensa-se que serão potencialmente explicativas da variável dependente.

O modelo testado 1, foi apresentado anteriormente pela expressão matemática (3.4):

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}_{i,t}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t}$$

O modelo testado 2, foi apresentado anteriormente pela expressão matemática (3.5):

$$AT_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}_{i,t} - \Delta \text{REC}_{i,t}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}_{i,t}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}_{i,t}) + \mathcal{E}_{i,t}$$

As duas novas variáveis explicativas são ATOTAL e as EXIST. A variável EXIST justifica-se porque a escolha da fórmula de custeio das existências é um dos instrumentos contabilísticos utilizado pelos gestores para a manipulação dos resultados. A variável ATOTAL porque esta inclui diferentes categorias de elementos patrimoniais que

facilmente são manipulados, por exemplo as existências com a escolha da fórmula de custeio das saídas, as imparidades das mesmas e as imparidades para dívidas a receber¹⁸.

Na Tabela 3.8 são apresentados os resultados da regressão do modelo 1 no ano de 2009 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Tabela 3.8
Modelo 1 no ano de 2009

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{ PROV}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}) + \beta_3 (\Delta \text{ EXIST}) + \varepsilon_i$							
Ano 2009	Coeficiente do Modelo				Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (p-value)	β_1 (p-value)	β_2 (p-value)	β_3 (p-value)	R ²	R ² Ajustado	p-value (F)
CAE							
11+13+14	8977.493 (0.2346)	-50.45885 (0.9313)	-0.105301 (0.0148)**	-0.136590 (0.8662)	0.0235	0.0122	0.1029
11	1487.314 (0.9519)	-1239.607 (0.8577)	-0.16583 (0.2118)	-1.405533 (0.6568)	0.1034	-0.0247	0.5040
13	20888.72 (0.2272)	-149.1818 (0.8565)	-0.096904 (0.4150)	-0.620776 (0.7135)	0.0078	-0.0179	0.8236
14	68.82421 (0.9825)	6375.626 (0.0274)**	-0.100344 (0.0028)*	0.553811 (0.0390)**	0.2066	0.1859	0

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Da análise à Tabela 3.8 constata-se que as variáveis variação dos proveitos (Δ PROV), ativo total (ATOTAL) e a variação das existências (Δ EXIST) revelam ser estatisticamente significativas a um nível de significância máxima de 5% para explicar os *accruals* totais, para o CAE 14 e para a totalidade dos CAEs.

¹⁸ Além dos dois modelos apresentados foram estimados outros modelos mas não apresentaram resultados satisfatórios. Foi opção não apresentar os resultados destes modelos, no entanto poderão ser fornecidos a pedido.

Os valores para o coeficiente de determinação (R^2) apresenta valores a variar entre 0.78% para o CAE 13 e 20.66% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 18.59%.

Nos modelos estimados para cada um dos CAEs e na totalidade, verifica-se que se rejeita a hipótese nula para o CAE 14 e para a totalidade, no teste de significância global a um nível de significância máxima de 5%, isto é, existe evidência estatística para afirmar que as variáveis explicativas propostas no modelo, como um todo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

Na Tabela 3.9 são apresentados os resultados da regressão do modelo 1 no ano de 2008 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Tabela 3.9
Modelo 1 no ano de 2008

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}) + \varepsilon_i$							
Ano 2008	Coeficiente do Modelo				Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (<i>p-value</i>)	β_1 (<i>p-value</i>)	β_2 (<i>p-value</i>)	β_3 (<i>p-value</i>)	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
CAE							
11+13+14	16298.73 (0.0945)	15.74505 (0.0004)*	-0.300432 (0.0239)**	-0.942346 (0.1501)	0.3144	0.3065	0
11	-15481.61 (0.5709)	3791.027 (0.7030)	-0.212462 (0.1567)	-3.466254 (0.2456)	0.1481	0.0264	0.3282
13	-7714.506 (0.3465)	26.05443 (0.000)*	0.018930 (0.7512)	0.155619 (0.8153)	0.1780	0.1568	0
14	24908.16 (0.0191)	5594.220 (0.1722)	-0.422280 (0.0121)**	-0.525669 (0.5119)	0.5496	0.5378	0

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Os valores da Tabela 3.9 evidenciam que a variável de variação dos proveitos (Δ PROV), é estatisticamente significativa a 1% para o CAE 13 e para a totalidade dos CAEs. A variável ativo total (ATOTAL) estatisticamente significativa a 5% para o CAE 14 e para a totalidade dos CAEs para explicar os *accruals* totais.

Os indicadores da qualidade do ajustamento também continuam com resultados baixos para este modelo. O coeficiente (R^2) varia entre 14.81% para o CAE 11 e 54.96% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 53.78%.

No teste de significância global das variáveis do modelo, rejeita-se a hipótese nula para o CAE 13, CAE 14 e para a totalidade a um nível de significância máxima de 5%, isto é, as variáveis explicativas são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

Na Tabela 3.10 são apresentados os resultados da regressão do modelo 1 no ano de 2007 para cada uma das atividades económicas, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os dois CAEs anteriores.

Tabela 3.10
Modelo 1 no ano de 2007

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{ PROV}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}) + \beta_3 (\Delta \text{ EXIST}) + \varepsilon_i$							
Coeficiente do Modelo					Qualidade do Ajustamento		
Ano	β_0	β_1	β_2	β_3	R^2	R^2	p-value
2007	(p-value)	(p-value)	(p-value)	(p-value)		Ajustado	(F)
CAE							
13+14	393.7835 (0.9299)	5.247117 (0.0381)**	-0.095729 (0.0023)*	0.815170 (0.0005)*	0.0866	0.0750	0
13	6586.990 (0.2848)	10.76332 (0.0018)*	-0.106599 (0.0231)**	0.970726 (0.0001)*	0.1840	0.1629	0
14	-3783.742 (0.5625)	-0.090334 (0.9810)	-0.104367 (0.0179)**	0.517696 (0.2746)	0.0501	0.0254	0.1146

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Da análise à Tabela 3.10 verifica-se que as três variáveis explicativas do modelo Δ PROV, ATOTAL e Δ EXIST são estatisticamente significativas, a um nível de significância máxima de 5% para explicar os *accruals* totais, para o CAE 13e para a totalidade dos CAEs. No CAE 14 a variável Δ EXIST é estatisticamente significativa, a um nível de significância de 5% para explicar os *accruals* totais.

Os indicadores da qualidade do ajustamento (R^2 e R^2 Ajustado) apresenta resultados baixos para o modelo. O coeficiente de determinação expressa valores entre 5.01% para o CAE 14 e 18.40% para o CAE 13. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 13 é de 16.29%.

No teste de significância global, rejeita-se a hipótese nula para o CAE 13, CAE 14 e totalidade dos CAEs a um nível de significância máxima de 5%, isto é, as variáveis explicativas são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

Na Tabela 3.11 são apresentados os resultados da regressão do modelo 2 no ano de 2009 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAE anteriores.

Da análise à Tabela 3.11 constata-se que as variáveis independentes incluídas no modelo, ativo total (ATOTAL) e a variação das existências (Δ EXIST), revelam ser estatisticamente significativas a um nível de significância máxima de 10% para explicar os *accruals* totais, para o CAE 14 e para a totalidade dos CAEs.

Os indicadores da qualidade do ajustamento não apresentam valores elevados, o coeficiente de determinação varia entre 0.75% para o CAE 13 e 19.48% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 17.38%.

Tabela 3.11

Modelo 2 no ano de 2009

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}) + \varepsilon_i$							
Ano 2009	Coeficiente do Modelo				Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (<i>p-value</i>)	β_1 (<i>p-value</i>)	β_2 (<i>p-value</i>)	β_3 (<i>p-value</i>)	R^2	R^2 Ajustado	<i>p-value</i> (F)
CAE							
11+13+14	9078.318 (0.2340)	68.7485 (0.9041)	-0.105363 (0.0148)**	-0.126195 (0.8763)	0.0235	0.0122	0.1029
11	12089.15 (0.7076)	2528.080 (0.6784)	-0.181256 (0.1736)	-1.646364 (0.5957)	0.1095	-0.0177	0.4769
13	20512.27 (0.2331)	-30.67406 (0.9697)	-0.095786 (0.4198)	-0.599603 (0.7229)	0.0075	-0.0182	0.8312
14	582.3337 (0.9051)	605.3372 (0.6529)	-0.100553 (0.0023)*	0.523106 (0.0661)***	0.1948	0.1738	0

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

O modelo estimado 2 com as variáveis explicativas ATOTAL e Δ EXIST, para cada um dos CAEs e na totalidade, verifica-se que se rejeita a hipótese nula para o CAE 14 e para a totalidade dos CAEs, a um nível de significância máxima de 10%, isto é, existe evidência estatística para afirmar que as variáveis explicativas propostas no modelo, como um todo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

Na Tabela 3.12 são apresentados os resultados da regressão do modelo 2 no ano de 2008 para cada uma das atividades económicas, CAE 11, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os três CAEs anteriores.

Tabela 3.12

Modelo 2 no ano de 2008

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{ PROV} - \Delta \text{ REC}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}) + \beta_3 (\Delta \text{ EXIST}) + \varepsilon_i$							
Ano 2008	Coeficiente do Modelo				Qualidade do Ajustamento		
	β_0 (p-value)	β_1 (p-value)	β_2 (p-value)	β_3 (p-value)	R ²	R ² Ajustado	p-value (F)
CAE							
11+13+14	16342.56 (0.0932)	15.75086 (0.0004)*	-0.300472 (0.0238)**	-0.942327 (0.1502)	0.3144	0.3065	0
11	-30304.72 (0.2709)	-8379.047 (0.2400)	-0.171172 (0.2499)	4.173222 (0.1621)	0.1979	0.0833	0.1921
13	-7640.497 (0.3510)	26.05007 (0.0000)	0.018777 (0.7531)	0.154861 (0.8162)	0.1780	0.1567	0
14	27199.09 (0.0787)	1021.193 (0.6557)	-0.423362 (0.0137)**	-0.522418 (0.5250)	0.5491	0.5374	0

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

Os valores da Tabela 3.12 evidenciam que há uma nova variável estatisticamente significativa que se destaca neste modelo que é a variação dos proveitos menos variação dos recebimentos líquidos ($\Delta \text{ PROV} - \Delta \text{ REC}$) que evidencia ser estatisticamente significativa a 1% para a totalidade dos CAEs. A variável explicativa ativo total (ATOTAL) também evidencia ser estatisticamente significativas a 5% para explicar os *accruals* totais, para o CAE 14 e para a totalidade dos CAEs.

O coeficiente de determinação apresenta valores a variar entre 17.80% para o CAE 13 e 54.91% para o CAE 14. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 14 é de 53.74%.

No teste de significância global rejeita-se a hipótese nula para o CAE 14 e para a totalidade dos CAEs, a um nível de significância máxima de 5%, isto é, existe certeza estatística para dizer que as variáveis explicativas propostas no modelo, como um todo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

Na Tabela 3.13 são apresentados os resultados da regressão do modelo 2 no ano de 2007 para cada uma das atividades económicas, CAE 13 e CAE 14, e para a totalidade da amostra, que inclui os dois CAEs anteriores.

Tabela 3.13
Modelo 2 no ano de 2007

Regressão: $AT_i = \beta_0 + \beta_1 (\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}) + \beta_2 (\text{ATOTAL}) + \beta_3 (\Delta \text{EXIST}) + \varepsilon_i$							
Ano	Coeficiente do Modelo				Qualidade do Ajustamento		
	β_0	β_1	β_2	β_3	R^2	R^2 Ajustado	p-value (F)
2007	(p-value)	(p-value)	(p-value)	(p-value)			
CAE							
13+14	413.1448 (0.9265)	5.245044 (0.0382)**	-0.095753 (0.0023)*	0.815177 (0.0005)*	0.0866	0.0750	0
13	6629.330 (0.2819)	10.76285 (0.0018)*	-0.106682 (0.0230)**	0.970782 (0.0001)*	0.1840	0.1629	0
14	-3783.832 (0.5624)	-0.091622 (0.9807)	-0.104367 (0.0179)**	0.517697 (0.2746)	0.0501	0.0254	0.1146

Nível de significância estatística, significativa a: * 1%, ** 5% e *** 10%

O modelo estimado da Tabela 3.13, apenas difere do modelo estimado anteriormente (3.12) por apresentar mais uma variável independente a variação das existências (ΔEXIST).

Esta nova variável, ΔEXIST , é estatisticamente significativa a 1% e as outras duas variáveis independentes, ($\Delta \text{PROV} - \Delta \text{REC}$) e ATOTAL , são estatisticamente significativas a um nível de significância máxima de 5%, para todos os CAEs.

O coeficiente de determinação apresenta valores a variar entre 5.01% para o CAE 14 e 18.40% para o CAE 13. O coeficiente de determinação ajustado para o CAE 13 é de 16.29%.

No teste de significância global, rejeita-se a hipótese nula para o CAE 13, CAE 14 e totalidade a um nível de significância máxima de 5%, isto é, existe evidência estatística para afirmar que as variáveis explicativas propostas no modelo, como um todo, são estatisticamente significativas para explicar os *accruals* totais.

3.5. Análise global dos modelos estimados

O modelo de Jones (1991) evidenciou que, a variável explicativa Δ PROV é estatisticamente significativa em todos os anos da amostra (2007 a 2009) e que a variável IC é apenas significativa no ano de 2008. O modelo é globalmente estatisticamente significativo da variável dependente, AT, em todos os anos da amostra a um nível de significância máxima de 10%. O coeficiente de determinação ajustado apresenta valores entre 3.67% para o CAE 13 no ano de 2007 e 27.10% para o CAE 14 no ano de 2008.

As variáveis explicativas propostas no modelo de Jones alterado (Dechow et al., 1995) (Δ PROV – Δ REC) e IC são globalmente estatisticamente significativas da variável dependente, AT, em dois anos da amostra (2007 e 2008) a um nível de significância máxima de 10%. A variável (Δ PROV – Δ REC) é estatisticamente significativa em dois anos da amostra (2007 e 2008). A variável IC é apenas significativa em 2008. O coeficiente de determinação ajustado apresenta valores entre 3.67% para o CAE 13 no ano de 2007 e 27.28% para o CAE 14 no ano de 2008.

O modelo estimado 1 evidenciou que as variáveis explicativas do modelo, Δ PROV e ATOTAL, são individualmente estatisticamente significativas em todos os anos da amostra (2007 a 2009). A variável Δ EXIST é significativa no ano de 2007 e 2009. As variáveis explicativas propostas no modelo (Δ PROV, ATOTAL e Δ EXIST) são globalmente significativas da variável dependente, AT, em todos os anos da amostra a um nível de significância máxima de 5%. O coeficiente de determinação ajustado apresenta

valores entre 16.29% para o CAE 13 no ano de 2007 e 53.78% para o CAE 14 no ano de 2008.

As variáveis explicativas propostas no modelo 2 (Δ PROV – Δ REC), ATOTAL e Δ EXIST são globalmente estatisticamente significativas da variável dependente, AT, em todos os anos da amostra (2007 a 2009) a um nível de significância máxima de 10%. A variável (Δ PROV – Δ REC) é significativa nos anos de 2007 e 2008. A variável individual ATOTAL é estatisticamente significativa em todos os anos da amostra (2007 a 2009). A variável Δ EXIST é significativa no ano de 2007 e 2009. O coeficiente de determinação ajustado apresenta valores entre 16.29% para o CAE 13 no ano de 2007 e 53.74% para o CAE 14 no ano de 2008.

Da análise realizada conclui-se que as variáveis explicativas dos accruals totais ao longo da amostra (2007 a 2009) são: a variação dos proveitos (Δ PROV) e o ativo total (ATOTAL).

As variáveis que não se revelaram ser explicativas na amostra são: o imobilizado corpóreo (IC), a variação dos proveitos menos a variação dos recebimentos líquidos (Δ PROV – Δ REC) e a variação das existências (Δ EXIST).

De acordo com os indicadores estatísticos utilizados na análise conclui-se que:

- no CAE 13, no ano de 2008 o melhor modelo é o de Jones que apresenta todas as variáveis explicativas do modelo significativas (Δ PROV e IC) e um R^2 Ajustado de 18.23%. O modelo de Jones alterado, também apresenta todas as variáveis explicativas do modelo significativas ($(\Delta$ PROV – Δ REC) e IC) e um R^2 Ajustado de 18.23%. E o modelo 1 apresenta todas as variáveis explicativas do modelo significativas (Δ PROV, ATOTAL e Δ EXIST) e um R^2 Ajustado de 16.29%. E o modelo 2 apresenta todas as variáveis explicativas do modelo significativas ($(\Delta$ PROV – Δ REC), ATOTAL e Δ EXIST) e um R^2 Ajustado de 16.29%.

- no CAE 14, no ano de 2009 o melhor modelo é modelo 1, que apresenta as três variáveis explicativas do modelo significativas (Δ PROV, ATOTAL e Δ EXIST) e um R^2 Ajustado de 18.59%.
- no CAE 13 em conjunto com o CAE 14, no ano de 2007 o melhor modelo é modelo 1 também apresenta todas as variáveis explicativas do modelo significativas (Δ PROV, ATOTAL e Δ EXIST) com R^2 Ajustado de 7.5%. E modelo 2, apresenta três variáveis significativas ((Δ PROV – Δ REC), ATOTAL e Δ EXIST) com R^2 Ajustado de 7.5%.

*A verdade é o único terreno seguro que podemos
pisar.*

Elizabeth Cady Stanton (1815-1902)

Capítulo 4 – Conclusões

A contabilidade é, atualmente, um instrumento imprescindível para auxiliar os utentes da informação financeira na tomada de decisões. Para isso, identifica, regista, mensura e permite a análise dos elementos económicos que alteram o património da empresa. Para a elaboração da informação financeira, existem normas a adotar, que no caso de Portugal estão prescritos no SNC. A existência de normalização contabilística permite uma certa subjetividade e flexibilidade na escolha dos critério a adotar pelos gestores, abrindo assim a possibilidade de uma realidade ser refletida de várias maneiras. Neste contexto, surge a designada contabilidade criativa que resulta da intencionalidade dos gestores/empresas em aproveitar a ambiguidade e flexibilidade existente nas normas contabilísticas com a finalidade de obter demonstrações financeiras que representem a imagem desejada.

A prática de contabilidade criativa é um tema polémico e objeto de investigação na atualidade, tendo impacto a nível económico, financeiro e de gestão. O fenómeno da contabilidade criativa envolve aspetos sensíveis relacionados com a ética, o conceito de imagem fiel, o paradigma da utilidade da informação e das demonstrações financeiras para os utilizadores.

Sendo a contabilidade criativa uma prática comum no mundo empresarial, a solução passaria por uma maior atenção dos organismos reguladores no sentido de introduzirem modificações a nível contabilístico, elaborando normas com melhor conteúdo técnico, permitindo reduzir, o grau de subjetividade e flexibilidade por parte dos gestores na escolha dos critérios contabilísticos.

A prática de contabilidade criativa está ligada a vários incentivos que motivam a manipulação dos resultados.

Nesta investigação analisou-se alguns dos incentivos que determinam a manipulação dos resultados pelos gestores como: os contratos remuneratórios, os contratos de dívida, o alisamento de dividendos, a regulação e custos políticos, o mercado de capitais, os impostos e a obtenção de financiamento bancário.

A flexibilidade existente nas normas contabilísticas possibilita a escolha de diferentes critérios contabilísticos, como por exemplo, diferentes métodos de depreciação dos ativos, e diferentes fórmulas de custeio das saídas dos inventários. A contabilidade criativa também é realizada através de, práticas reais de manipulação que consiste na realização de determinadas ações pelos gestores com impacto nos resultados, como por exemplo a realização de investimentos em certos momentos específicos e, por último a manipulação fraudulenta, que consiste na violação propositada da legislação.

Uma forma a detetar as práticas de manipulação dos resultados é através da estimação e análise de modelos. Os modelos podem ser baseados: na análise de *accruals* específicos, nos *accruals* agregados e os modelos baseados na distribuição dos resultados.

Sendo que, o método utilizado na presente investigação é o modelo de Jones (1991), o modelo de Jones alterado proposto por Dechow et al. (1995) e dois novos modelos que continham duas variáveis que potencialmente são explicativas dos *accruals* totais, são elas, ativo total (ATOTAL) e variação das existências (Δ EXIST).

Na análise empírica foi selecionada uma amostra, para as empresas portuguesas pertencentes ao CAE 11 – Indústria de Bebidas para os anos de 2008 e 2009, CAE 13 – Fabricação de Têxtil e CAE 14 – Indústria de Vestuário respetivamente para os anos 2007 a 2009. A fonte da base de dados foi COFACE Portugal – Serviços.

No modelo de Jones (1991), as variáveis estatisticamente significativas para explicar os *accruals* foram: variação dos proveitos (Δ PROV) nos três anos da amostra (2007 a 2009), e o imobilizado corpóreo (IC) no ano de 2008.

No modelo de Jones alterado (1995), as variáveis estatisticamente significativas para explicar os *accruals* foram: variação dos proveitos menos variação dos recebimentos líquidos (Δ PROV – Δ REC) em dois anos (2007 e 2008) e o imobilizado corpóreo (IC) só no ano de 2008.

Os outros dois modelos estimados/analísados, modelo 1 e modelo 2, que diferem dos dois modelos anteriores apresentam duas novas variáveis explicativas, que são: ativo

total (ATOTAL) e variação das existências (Δ EXIST). As variáveis independentes individualmente estatisticamente significativas para explicar os *accruals* foram: ativo total (ATOTAL), variação dos proveitos (Δ PROV) ambas nos três anos da amostra (2007 a 2009), a variável variação dos proveitos menos variação dos recebimentos líquidos (Δ PROV – Δ REC) é significativa em dois anos da amostra (2007 e 2008) e a variação das existências (Δ EXIST), é significativa em dois anos da amostra (2007 e 2009).

Todas as variáveis testadas nos modelos são estatisticamente significativas, no entanto nem sempre ao longo de todos os anos da amostra:

- o imobilizado corpóreo (IC) é explicativa no ano 2008 do modelo de Jones, no ano 2008 do modelo de Jones alterado;
- a variação dos proveitos menos variação dos recebimentos líquidos (Δ PROV – Δ REC) é explicativa no ano de 2007 e 2008 no modelo de Jones alterado e no ano de 2007 e 2008 no modelo 2;
- a variação das existências (Δ EXIST) é explicativa nos anos de 2007 e 2009 no modelo 1 e nos anos 2007 e 2009 no modelo 2.

As variáveis que revelaram ser explicativas nos três anos da amostra são:

- a variação dos proveitos (Δ PROV) no modelo de Jones e no modelo 1;
- o ativo total (ATOTAL) nos modelos 1 e 2.

O conjunto das variáveis explicativas do modelo 1, a variação dos proveitos (Δ PROV) e o ativo total (ATOTAL) explicam 53.78% a variação total dos *accruals*.

As variáveis explicativas do modelo de Jones no ano de 2008 explicam 27% da variação dos *accruals*. Enquanto que no modelo de Jones alterado no ano de 2008 as variáveis independentes do modelo, explicam 27.28% da variação dos *accruals*. O modelo 1, no ano de 2009 o coeficiente de determinação ajustado apresenta um valor de 18.59% e para o modelo 2, no ano de 2007 um valor de 16.29%.

Com isto, conclui-se que as variáveis explicativas dos *accruals* totais ao longo da amostra (2007 a 2009) são: a variação dos proveitos (Δ PROV) e o ativo total (ATOTAL).

As variáveis que não revelam ser explicativas ao longo da amostra são: o imobilizado corpóreo (IC) no ano de 2008, a variação dos proveitos menos a variação dos recebimentos líquidos (Δ PROV – Δ REC) no ano de 2007 e 2008 e a variação das existências (Δ EXIST) no ano de 2007 e 2009.

Pode-se dizer que de acordo com os indicadores utilizados o modelo que melhor explica os *accruals* totais é o modelo 1. No ano de 2009 este modelo apresenta um R^2 Ajustado de 18.59%, e evidencia que todas as variáveis são individualmente estatisticamente significativas para explicar os *accruals*.

Este estudo apresenta algumas limitações que devem ser consideradas para uma eventual investigação futura.

A primeira limitação está ligada à amostra. A amostra fornecida pela COFACE é reduzida, pois no CAE 11 não pode ser analisado nos três anos da amostra, pelo facto da amostra não ter dados suficientes.

A análise empírica foi realizada em POC e não em SNC, porque não havia dados disponíveis em três anos consecutivos para o normativo contabilístico vigente, (SNC). No entanto foi opção realizar a revisão da literatura em SNC apesar da análise empírica ser em POC.

Uma possível investigação futura será analisar se as variáveis explicativas dos *accruals* são iguais para as pequenas e medias empresas e para as grandes empresas. Seria também interessante verificar se o comportamento das empresas é semelhante de acordo com o setor de atividade a que pertence, daí que teria uma amostra constituída por empresas de mais CAEs.

Em ciência, é preferível ler o mais recente; em literatura, o mais antigo.

Barão de Lytton (1812-1889)

Referências Bibliográficas

Anexos

Referências Bibliográficas

- AMAT, O., S.Moya e Blacke, J. 1997. La Contabilidad Creative. *Partida Doble*. June, p. 24 - 32.
- AMAT, O., Blake, J. 1999a. *Contabilidad Creativa. Técnica Contable*, 3ª ed., Eddiciones Gestión 2000. Barcelona.
- AMAT, O., Blake, J. e Dowds, J. 1999b. *The ethics of creative accounting. Ethical Issues in Accounting*, p. 24 - 40.
- AMAT, O. e Blake, J. 2002. *Contabilidad Creativa*. Eddiciones Gestión 2000. Barcelona, p. 9 - 202.
- BALL, Ray e Philip Brown. 1968. An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, Vol. 6, no. 2, p. 159 - 178.
- BARROSO, Manuel António Machado. 2009. *A Aquisição de Ativos Imobilizados e a Manipulação dos Resultados por via das Amortizações: Um estudo para o caso Português*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- BARTH, M., J. Elliot e M. Finn. 1999. Market Rewards Associated with Patterns of Increasing Earnings. *Journal of Accounting Research*, Vol. 37, no. 2, Autumn, p. 387 - 413.
- BEATTY, A. B., Ke e K. Petroni. 2002. Earnings Management to Avoid Earnings Declines across Publicly and Privately Held Banks. *The Accounting Review*, Vol. 77, no. 3, July, p. 547 - 570.
- BEAVER, W. 1968. The information content of annual earnings announcements. *Journal of Accounting Research*, Vol. 6, no. 3, p. 67 - 92.

- BEAVER, W. H. e McNICHOLS, M. 1998. The characteristics and Valuation of Loss Reserves of Property - Casualty Insurers. *Review of Accounting Studies*, p. 73 - 95.
- BEAVER, W., M. McNichols e K. Nelson. *An Alternative Interpretation of the Discontinuity in Earnings Distributions*. 2003. [referência de 25 de Janeiro de 2012]. Disponível na internet em <<http://ssrn.com/abstract=384580>>.
- BORGES, A., Rodrigues, J. Azevedo e Morgado, J. 2007. *Contabilidade e Finanças para a Gestão*. 3ª ed., Áreas Editora. Lisboa.
- BURGSTAHLER, D. e Dichev, I. 1997. Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 24, p. 99 - 126.
- BURGSTAHLER, D., L. Hail e C. Leuz. *The Importance of Reporting Incentives: Earnings management in European Private and Public Firms*. 2004. [referência de 15 de Outubro de 2011]. Disponível na internet em <<http://ssrn.com/abstract=484682>>.
- CARDOSO, P. R., 2001. *Estratégia Criativa Publicitária - fundamentos e métodos*. Faculdade de Economia, Universidade Fernando Pessoa.
- CARVALHO, F. L. A contabilidade criativa e o “one-sevenone”. *Revista Académica da FACECA - RAF*, Vol. 1, no. 3. 2003. [referência de 15 de outubro de 2011]. Disponível na Internet < <http://www.faceca.br/raf/raf3.html>>.
- CÓDIGO DAS SOCIEDADES COMERCIAIS, aprovado pelo DL no. 262/86, de 2 Setembro.
- CÓDIGO DEONTOLÓGICO DOS TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS, aprovado pelo DL no. 310/2009, de 26 de Outubro.

CÓDIGO DO IMPOSTO SOBRE AS PESSOAS COLETIVAS, aprovado pelo DL no. 442-B/88, de 30 de Novembro e recentemente alterado e republicado pela Lei no. 20/2012, de 14 Maio.

COSENZA, José Paulo e Grateron, I. G. 2003. A auditoria da contabilidade criativa. *Revista Brasileira de Contabilidade*, Brasília/DF, 32, no. 143, p. 42 - 61.

COSTA, C. e Alves, G. 2008. *Contabilidade Financeira*. 6ª ed., Editora Rei dos Livros.

COSTA, José Nelson Vieira. 2008. *O Impacto do “entrincheiramento” no “earnings management”*. Dissertação de Mestrado em Finanças. Faculdade de Economia, Universidade do Porto.

DeANGELO, Harry, DeAngelo Linda e Douglas J. Skinner. 1994. Accounting choice in troubled companies. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, no. 1 - 2, p. 113 - 143.

DECHOW, P. M., Sloan, R. e Sweeney, A. 1995. Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, Vol. 7, no. 2, April, p. 193 - 225.

DECHOW, Patricia M., Richard G. Sloan e Amy P. Sweeney. 1996. Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13, no. 1, p. 1 - 36.

DECHOW, Patricia M., S. P. Kothari e Ross L. Watts. 1998. The relation between earnings and cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 25, p. 133 - 168.

DECHOW, P. M. e Skinner, D. J. 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, Vol. 14, no. 2, p. 235 - 251.

- DECHOW, P. M., S. Richardson e I. Tuna. 2003. Why are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management Explanation. *Review of Accounting Studies*, Vol. 8, p. 355 - 384.
- DECRETO - LEI no. 158/2009, de 13 de Julho. Diário da República no. 113 - I série A. Ministério das Finanças e da Administração Pública. Lisboa.
- DECRETO - LEI no. 410/89, de 21 de Novembro. Diário da República no. 268 - I série A. Ministério das Finanças. Lisboa.
- DECRETO REGULAMENTAR no. 25/2009, de 14 de Setembro. Diário da República no. 178 - I série A. Ministério das Finanças e da Administração Pública. Lisboa.
- DeGEORGE, F., J. Patel e Zeckhauser. 1999. Earnings Management to Exceed Thresholds. *Journal of Business*, Vol. 72, p. 1 - 33.
- EILIFSEN, A., K. Knivsfla e F. Sættem. 1999. Earnings manipulation: cost of capital versus tax. *The European Accounting Review*, Vol. 8, no. 3, p. 481 - 491.
- EPPS, R. W. 2006. *Corporate Governance and Earnings Management: The Effects of Bord Composition, Size, Structure and Board Policies on Earnings Management*: SSRN.
- ERICKSON, M. e S. Wang. 1999. Earnings management by acquiring firms in stock mergers. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 27, p. 149 - 176.
- ESTES, Ralph. 1992. *Dictionary of accounting*, 2ª ed., MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- FARIA, Maria José da Silva. 2007. Contabilidade criativa navega de acordo com as conveniências. *Jornal de Contabilidade*, no. 364, Julho, p. 224 - 228.

- FERREIRA, R. 1992. *O Plano Oficial de Contabilidade - Ensaios e Estudos Críticos*. Escher. Lisboa.
- FERREIRA, R. F. 2003. Finanças públicas e a contabilidade criativa. *Revista do Técnico Oficial de Contas*, no. 35, p. 48 - 49.
- FIEDLS, T. D., T. Z. Lys e L.Vicent. 2001. Empirical research on accounting choise. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 31, p. 255 - 307.
- FORTES, José Carlos. 2001. *Manual do Contabilista*. Celigráfia. Belém.
- FRANCO, Hilário. 1997. *Contabilidade Geral*. 23ª ed., Atlas. S. Paulo, p. 407.
- GABÁS et al., 1996. Analisis de la demanda de información financeira en la conyuntura actua. *Revista Española da Financiacion y Contabilidad*, Vol. XXV, no. 86, p. 103 - 137.
- GAVER, J. J., K. M. Gaver e Austin J. R. 1995. Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19, p. 3 - 38.
- GAY SALUDAS, J. M. 1999. El perfil fiscal de la Contabilidade Creativa: magia financiera o brujería contable? *Partida Doble*, no. 98, p. 98 - 107.
- GONÇALVES, A. C. 2005. Contabilidade Criativa ou Engenharia Contabilística. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, no. 67, p. 36 - 48.
- GONÇALVES, Fernando Vieira da Silva. 1969. *Contabilidade Geral*, Vol. 1, Editora Sá da Costa.
- GORE, P., P. Pope e A. Singh. 2001. *Discretionary Accruals and the Distribution of Earnings Relative to Targets*. WP, Lancaster University, January version.

- GRIFFITHS, I. 1988. *Contabilidad creativa: cómo hacer que los beneficios aparezcan del modo más favorable*. Ediciones Deusto. Bilbao.
- GUIMARÃES, Joaquim. 2000. *O Sistema Contabilístico e Fiscal Português - uma abordagem aos Relatórios de Contas das Empresas*. Vislis Editores.
- GUIMARÃES, Joaquim. 2003. Contabilidade Criativa e Auditoria (Revisão). *Jornal do Técnico Oficial de Contas e da Empresa*, no. 448, p. 38 - 39.
- GUIMARÃES, Joaquim. 2005. A “IVA” na Contabilidade. *Revista de Contabilidade & Finanças*, no. 80, p. 5 - 6.
- GUIMARÃES, Joaquim. 2011. Será que a “Contabilidade Criativa” aumentará com o SNC?. *Revista Eletrónica Infocontab*, no. 57.
- HEALY, P. 1985. The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, p. 85 - 107.
- HEALY, P. M. e Wahlen, J. M. 1998. *A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting*. SSRN e Library.
- HEALY, P., Wahlen, J. 1999. A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Settings. *Accounting Horizons*, Vol, 13, no. 1, July, p. 365 - 383.
- HOLTHAUSEN, R. W., Larcker, R. W. e Sloan, R. G. 1995. Annual bonus schemes and the manipulation of earnings . *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19, p. 29 - 74.
- JAIME, J. e Noguera, B. 2004. Specification and Power of Cross - Sectional Abnormal Working Capital Accruals Models in the Spanish Context. *European Accounting Review*, Vol. 13, no. 1, p. 73 - 104.

- JAMESON, Michael. 1988. *A practical guide to creative accounting*. Kogan Page. Londres.
- JENSEN, M., e Meckling, M. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownerships Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, p. 305 - 360.
- JONES, J. 1991. Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, no. 2, Autumn, p. 19 - 228.
- IUDÍCIBUS, Sérgio. 1980. *Contabilidade Introdutória*. 5ª ed., Atlas. São Paulo. Brasil.
- IUDICIBUS, Sérgio. 2009. *Teoria da Contabilidade*. 9ª ed., Atlas. São Paulo. Brasil, p. 3.
- KASANEN, E., Kinnuen, J. e Niskanen, J. 1996. Dividend-based Earnings Management: Empirical Evidence from Finland. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 22, p. 283 - 312.
- KEATING, A. S., Zimmermann, J. L. 2000. Depreciation – Policy Changes: tax, earnings management, and investment opportunity incentives. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 28, p. 359 – 389.
- KOTHARI, S. P., A. J. Leone e C. E. Wasley. 2005. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal Accounting and Economics*, Vol. 39, p. 163 - 197.
- KRAEMER, Maria Elisabeth Pereira. *A maquiagem das demonstrações contábeis com a contabilidade criativa*. 2005. [referência de 10 dezembro de 2011]. Disponível na Internet <www.gestiopolis.com/recursos5/.../amaquiem-htm>.
- LAÍNEZ GADEA, J. A. e Callao Gastón, S. 1999. *Contabilidad creativa*. Civitas Ediciones. Madrid.

- LANG, J. B. 1998. De la contabilidad creativa al delito contable. *Partida Doble*, no. 85, p. 33 - 39.
- LARA, J., B. Osma e E. Neophytou. 2006. *Earnings Quality in failing firms*. first draft: January 2006, very preliminary and tentative.
- MACHADO, J. R. B. 1998. *Contabilidade Financeira - Da perspectiva da determinação de resultados*. Edição Protocontas. Lisboa.
- MATSUMOTO, Alberto e Parreira, Enéias. 2007. Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: Causas e Consequências. *Contabilidade Gestão e Governança - UnB, Brasília*, Vol. 10, no. 1, p. 141 - 157.
- MARQUES, Mário José Macedo. 2008. *A Manipulação de Resultados Induzida, pelo Planeamento Fiscal: O caso das pequenas e médias empresas portuguesas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Auditoria. Universidade do Minho.
- McEWEN R. A. e Hunton, J. E. 1999. Is analyst forecast accuracy associated with accounting information use. *Accounting Horizons*, Vol. 13, no. 1, p. 1 - 16.
- McNICHOLS, M e G. P. Wilson. 1988. Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research*, Vol. 26 Supplement, p. 1 - 31.
- McNICHOLS, M. F. 2000. Research Design Issues in Earnings Management Studies. *Journal Accounting and Public Policy*, Vol. 19, p. 313 - 345.
- MENDES, J. 1996. *Contabilidade Analítica e de Gestão - Gestão Orçamental e Plano de Contas*. Plátamo Editora. Lisboa.
- MENDES, Cláudia A., Rodrigues, Lúcia L. 2006. Estudo de práticas de earnings management nas empresas portuguesas cotadas em bolsa: Identificação e

alisamento de resultados e seus factores explicativos. *Tékhne - Revista de Estudos Politécnicos*, Vol. 3, no. 5 - 6, p. 145 - 173.

MENDES, C. e L. Rodrigues. 2007. Determinares da Manipulação Contabilística. *Revista de Estudos Politécnico*, Vol. IV, no. 7, p. 189 - 201.

MOREIRA, J. A. *Are Financing Need a Constraint to Earnings Management? Evidence for Private Portuguese Firms*. 2006. [referência de 10 de Novembro de 2011]. Disponível na Internet <
<http://www.fep.up.pt/investigacao/cete/papers/dp0610.pdf>>.

MOREIRA, J. A. 2008. A Manipulação dos Resultados das Empresas: um contributo para o estudo do caso português. *Jornal de Contabilidade*, no. 373, p. 112 - 153.

MOREIRA, Nuno Ricardo Oliveira. Outubro 2009. *A Forensic Accounting em Portugal: Evidências Empíricas*. Dissertação de mestrado em Contabilidade. Universidade do Minho.

NABAIS, Carlos e Nabais, Francisco. 2005. *Manual Prático Lidel: Prática Contabilística* I. 3ª ed, Lidel Edições Técnicas. Lisboa.

NASER, K. 1993. *Creative Financial Accounting: its nature and use*. Prentice Hall. Londres.

NEVES, Silvério das, Viceconti, Paulo Eduardo. 2004. *Contabilidade básica e estrutura das demonstrações financeiras*. 12ª ed., Frase Editora. São Paulo.

OSMA, Beatriz G., Belén G. Noguer e Ana G. Clemente. 2005. La investigación sobre Earnings Management. Spanish. *Journal of Finance and Accounting*, Vol. 34, no. 127, p. 1001 - 1033.

PENMAN. 2007. *Financial Statement Analysis and Security Valuation*. Third Edition ed., McGraw-Hill. Irwin

- PENMAN, S. H. 2008. *Financial Statement Analysis and Security Valuation*. Third Edition ed., McGraw-Hill. New Delhi.
- PERRY, S. e T. Williams. 1994. Earnings Management Preceding Management Buyout Offers. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 18, p. 157 - 179.
- PHILLIPS, J., Pincus, M. e Rego, S. 2003. Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense. *The Accounting Review*, Vol. 78, p. 491 - 521.
- PINHEIRO, A. F. *Candidatura a subsídios de investimento e manipulação dos resultados: um estudo para o caso português*. Dissertação de Mestrado em Ciências Empresariais (Especialização em Contabilidade). Faculdade de Economia, Universidade do Porto, p. 8 - 25. 2008. [referência de 30 de Novembro de 2011]. Disponível na Internet <<http://repositorio.up.pt/aberto/bitstream/10216/9332/2>>.
- PREVITS G.J. et al., 1994. A content analysis of sell-side financial analyst company reports. *Accounting Horizons*, Vol. 8, no. 2 p. 55 - 70.
- REGIME GERAL DAS INFRAÇÕES TRIBUTÁRIAS, aprovada pelo DL no. 398/98, de 17 de Dezembro e recentemente alterado e republicado pela Lei no. 20/2012, de 14 Maio.
- RIGAUD, L. 1980. *Os Sistemas de informação da empresa*. Porto, Portugal, p. 45 - 47.
- RODRIGUES, João. 2011. *SNC - Sistema de Normalização Contabilística Explicado*. 2ª ed., Porto Editora.
- ROYCHHOWDHURY, S. 2006. Earnings Management Through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 42, p. 335 - 370.
- SÁ, António Lopes de. 1997. *História Geral e das Doutrinas da Contabilidade*. Atlas. São Paulo.

SALAS, Oriol Amat, Blake, John e Gutierrez, Soledad Moya. *La contabilidad creativa en España y en El Reino Unido: un estudio comparativo*. 2004. [referência de 10 novembro 2011]. Disponível na Internet <www.econ.upf.es/deehome/what/wpapers/postscripts/181.pdf>.

SANTOS, C. 2000. *Contabilidade Financeira*. Editora Rei dos Livros.

SANTOS, Ariovaldo, Grateron, I. G. 2003. Contabilidade criativa e Responsabilidade dos auditores. *Revista Contabilidade e Finanças*. Ano XIV, no. 32. São Paulo. p. 7 - 22.

SANTOS, Carla Sofia. 2009. *O conservadorismo contabilístico: Evidências nas empresas cotadas no mercado de capitais português*. Dissertação de Mestrado em Gestão, Universidade de Aveiro.

SCHIPPER, K. 1989. Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, Vol. 4, p. 91 - 102.

SCHIPPER K. 1991. Analysts forecasts. *Accounting Horizons*, p. 15 - 121.

SCHOLES, M. S., G. P. Wilson e M. A. Wolfson. 1990. Tax Planning, Regulatory Capital Planning, and Financial Reporting Strategy for Commercial Banks. *The Review of Financial Studies*, Vol. 3, no. 4, p. 625 - 650.

SMITH, T. 1992. *Accounting for Growth*. Century Business. Londres.

SOARES, N. 2003. *Evidence on Earnings Management of Portuguese M&A target firms*. Dissertação do Mestrado de Ciências Empresariais. Faculdade de Economia do Porto.

SOLAN, R. 1996. Do Stock Price Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows About Future Earnings. *The Accounting Review*, Vol. 71, p. 289 - 315.

- STOLOWY, Hervé e Gaétan Breton. 2004 .Accounts manipulation: a literature review and proposed conceptual framework . *Review of Accounting and Finance*, Vol. 3, no. 1, p. 5 - 66.
- SUBRAMANYMAN, K. R. 1996. The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 22, p. 249 - 281.
- SWEENEY, Amy P. 1994. Debt - Covenant Violations and Managers Accounting Responses. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, p. 281 - 308.
- TEHRANIAN, H., Millon Cornett, M., Marcus, A. J. e Saunders, A. 2006. *Earnings Management, Corporate Governance, and True Financial Performance*: SSRN.
- TEOH, S., Welch, I. e Wong, T. 1998. Earnings Management and the Post - Issue Underperformance of Seasoned Equity Offerings. *Journal of Financial Economics*, Vol. 50, p. 63 - 69.
- VANZELA, C. 2003. *Metodologia para a Implementação da Contabilidade por Atividades em Empresas Distribuidoras de Energia Eléctrica*. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- WATTS, R. e Zimmermann, J. 1978. Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, Vol. LII, no. 1, p. 112 - 134.
- WATTS, R. e Zimmermann, J. 1986. *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall of Englewood Cliff. New Jersey .
- WATTS, Ross L. e Zimmermann, J. L. 1990. Positive Accounting Theory: A Ten Years Perspective. *The Accounting Review*, Vol. 65, no. 1, p. 131 - 158.

Anexos

Anexo A**Medidas de estatística descritiva - Variáveis do ano 2007**

Parâmetros	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio Padrão	Nº de Observações
Ativo Corrente	50269.12	26639.99	580905.6	0	69557.18	239
Disponibilidades	21303.84	8907.670	256778.2	-447.0000	35763.04	239
Passivo de CP	46179.83	18142.82	742185.9	0	81876.53	239
Dívidas de Terceiros MLP	1336.894	0	273694.7	0	17726.70	239
IRC	990.4483	309.7000	12019.30	0	1760.575	239
Amortizações	4220.122	1467.890	51355.10	0	8215.544	239
Proveitos	49764374	96215.48	5.92E+09	100.9000	5.40E+08	239
Ativo Total	82533.61	40618.22	984313.1	2949.430	120798.3	239
Dívidas de Terceiros CP	13800.27	3750.000	239351.1	0	35045.76	239
Volume de Negócios	184760.7	97375.48	4985255	0	470896.8	239
Imobilizado Corpóreo	29013.36	10603.90	418116.9	0	59114.87	239
Existências	590.6067	0	94277.84	-188383.1	16188.80	239
Resultado Líquido	478.6316	1504.950	108022.1	67032.89	15022.68	239
Resultado Operacional	2735.300	2428.900	169593.5	-64641.03	19072.99	239

Anexo B**Medidas de estatística descritiva - Variáveis do ano 2008**

Parâmetros	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio Padrão	Nº de Observações
Ativo Corrente	53088.70	27267.94	706592.8	798.8600	76503.12	264
Disponibilidades	19278.60	5616.175	213327.7	0	33721.61	264
Passivo de CP	58512.26	1779.84	1083438	0	122423.9	264
Dívidas de Terceiros MLP	459.4483	0	35936.27	0	2960.443	264
IRC	937.3225	105.9650	13453.90	0	2011.919	264
Amortizações	4789.356	1416.140	117123.1	0	11373.53	264
Proveitos	148201.9	87591.62	1652351	0	213576.0	26
Ativo Total	89126.55	43823.83	1310285	798.8600	147536.6	264
Dívidas de Terceiros CP	18792.90	4640.000	578238.9	0	56397.60	264
Volume de Negócios	147199.0	93076.99	1280492	0	191876.3	264
Imobilizado Corpóreo	31699.32	6849.095	992677.5	0	87067.29	264
Existências	769.7613	46.10000	57223.14	-94139.81	9902.230	264
Resultado Líquido	-3722.965	714.5000	73310.37	-332570.3	24262.32	264
Resultado Operacional	-352.1472	1138.610	91889.93	-69305.61	16051.82	264

Anexo C**Medidas de estatística descritiva - Variáveis do ano 2009**

Parâmetros	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio Padrão	Nº de Observações
Ativo Corrente	60191.15	29323.79	1378288	619.9000	114885.2	264
Disponibilidades	19916.81	5383.230	236934.3	0	35791.64	264
Passivo de CP	60444.01	21267.51	1039148	0	119391.1	264
Dívidas de Terceiros MLP	141.6998	0	15116.06	0	1281.325	264
IRC	649.5612	47.94000	13511.47	-34.47000	1706.758	264
Amortizações	4775.447	1145.760	99669.17	0	11138.01	264
Proveitos	157356.5	91117.69	4757582	0	334359.9	264
Ativo Total	92118.86	45605.42	1291867	2864.360	151059.3	264
Dívidas de Terceiros CP	19594.01	4782.160	464545.3	0	57904.41	264
Volume de Negócios	141966.0	90599.53	1366515	0	190978.4	264
Imobilizado Corpóreo	33693.11	6034.795	1111727	0	94175.16	264
Existências	712.5358	0	67566.66	-66510.00	8021.586	264
Resultado Líquido	-1978.433	651.5450	51040.50	-91550.57	15364.87	264
Resultado Operacional	-700.0926	919.8200	69753.51	-91886.32	18117.08	264