

Instituto Politécnico de Coimbra  
Instituto Superior de Contabilidade  
e Administração de Coimbra

Andreia Sofia Neves de Sousa

Serão os impostos um incentivo à manipulação dos resultados?  
Estudo das empresas ibéricas

Serão os impostos um incentivo à manipulação de resultados? Estudo das empresas ibéricas

Andreia Sofia Neves de Sousa

ISCAC | 2017

Coimbra, novembro de 2017





Instituto Politécnico de Coimbra  
Instituto Superior de Contabilidade  
e Administração de Coimbra

Andreia Sofia Neves de Sousa

## Serão os impostos um incentivo à manipulação dos resultados? Estudo das empresas ibéricas

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Fiscalidade Empresarial, realizada sob a orientação da Professora Doutora Cristina Maria Gabriel Gonçalves Góis e co-orientação da Professora Doutora Clara Margarida Pisco Viseu

Coimbra, novembro de 2017

## **TERMO DE RESPONSABILIDADE**

Declaro ser a autora desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido a outra Instituição de ensino superior para obtenção de um grau acadêmico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas e que tenho consciência de que o plágio constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

*À minha mãe,  
meu eterno anjo da guarda*

*Toda a teoria deve ser feita para poder ser posta em prática, e toda a prática deve obedecer a uma teoria. Só os espíritos superficiais desligam a teoria da prática, não olhando a que a teoria não é senão uma teoria da prática, e a prática não é senão a prática de uma teoria.*

Fernando Pessoa, *Revista de Comércio e Contabilidade* (1926)

## **AGRADECIMENTOS<sup>1</sup>**

Agradeço profundamente:

Ao ISCAC, por ter sido, estes anos todos, a minha segunda família e a minha segunda casa. Foram sempre muito mais que uma escola, ao longo de toda a minha formação.

À “minha” professora Cristina Góis. Foi sempre assim que olhei para ela. Como “minha”. Porque sempre me senti “dela”. Um obrigado só não chega. O que cresci, profissionalmente, devo-lhe a si.

À professora Clara Viseu, que sempre foi fonte de motivação, um imenso obrigada por toda a paciência, apoio, carinho e pelos ensinamentos que me transmitiu.

À professora Cidália Lopes, por me ter sempre incentivado a escrever e a investigar. A si, nunca será demais agradecer.

À minha família,

À minha mãe, que apesar de ausente fisicamente, deixou em mim o seu gosto pela contabilidade. Espero que possa orgulhar-se.

Ao meu pai, que me mostrou que a vida é dura, mas bonita, ao mesmo tempo. Obrigado por me ensinar que desistir nunca é opção.

À minha irmã Cláudia, por ser uma irmã sincera e a minha melhor amiga. O meu obrigado por te ter na minha vida.

Ao meu irmão Tiago, que sempre teve um mimo para me dar, mesmo quando nem ele sabia que era o que eu mais precisava.

À minha avó “São”. A ela, que é o melhor ser humano que já conheci, agradeço tudo o que é para mim.

Ao meu marido, meu porto de abrigo. A ele lhe devo tudo. Acreditou sempre mais em mim que, alguma vez, eu acreditei.

---

<sup>1</sup> Agradecemos os comentários e sugestões dadas pelos *reviewers* anónimos e pela assistência presente na apresentação da comunicação “A relação dos impostos com as necessidades de financiamento na manipulação de resultados” e do projeto de dissertação “Serão os impostos um incentivo à manipulação dos resultados? Estudo das empresas ibéricas”, no XVI Congresso de Contabilidade e Auditoria, que decorreu nos dias 12 e 13 de outubro, em Aveiro, que em muito contribuíram para a melhoria da presente dissertação.

À Ana e ao António. Obrigado por me dizerem sempre que eu era mais que capaz.

À Adriana Silva, para além de agradecer o seu carinho, quero enaltecer o exemplo que é enquanto pessoa, amiga e colega.

Ao resto da minha família e a todas as minhas amigas. Obrigada pelas palavras de incentivo e constante preocupação.

Gosto muito de vocês todos!

## RESUMO

A presente investigação tem como principal objetivo analisar empiricamente, em que medida os impostos podem ser considerados como um incentivo para as pequenas e médias empresas (PME) incorrerem em práticas de manipulação de resultados, estando este incentivo condicionado pela necessidade de recurso ao crédito bancário, por parte destas entidades.

Este estudo tem elevada pertinência por se debruçar sobre as PME, que representam 99,9% do contexto empresarial de Portugal e Espanha, ambos os países pertencentes ao sistema continental europeu, contrapondo com os diversos estudos que incidem nas grandes empresas com valores cotados, dos países pertencentes ao sistema anglo-saxónico.

Utilizaram-se os *accruals* discricionários como *proxy* da manipulação de resultados, cujos resultados obtidos comprovam que, as empresas têm tendência a diminuir os seus resultados, por via da manipulação, para pagar menos impostos. Contudo, os resultados obtidos não são estáticos, na medida em que, os comportamentos das empresas alteram-se ao longo do tempo, pelas mais variadas circunstâncias. Os resultados mostram que os impostos perdem relevância como incentivo à manipulação dos resultados, quer com a introdução de um novo normativo contabilístico, mais próximo do referencial do *International Accounting Standards Board*, quer no período de influência da crise financeira. Quanto às empresas consideradas sobre-endividadas, o efeito dos impostos a pagar revela um comportamento distinto das restantes, dado o elevado escrutínio a que se encontram sujeitas, por parte das entidades credoras e da autoridade fiscal.

Para além disso, as características corporativas relacionadas com a dimensão, a rendibilidade e o crescimento também se demonstraram relevantes para a manipulação de resultados, o que corrobora os resultados anteriormente obtidos pela revisão da literatura.

**Palavras chave:** manipulação de resultados, incentivos, impostos, endividamento, normativo contabilístico, *accruals*.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como principal objetivo analizar empíricamente, en qué medida los impuestos pueden ser considerados como un incentivo para que las pequeñas y medianas empresas (PYME) incurran en prácticas de manipulación de resultados, siendo este incentivo condicionado por la necesidad de recurrir al crédito bancario por parte de estas entidades.

Este estudio tiene una gran pertinencia por tratarse de las PYME, que representan el 99,9% del contexto empresarial en Portugal y España, ambos países pertenecientes al sistema continental europeo, contraponiendo con los diversos estudios que inciden en las grandes empresas con valores cotizados, pertenecientes al sistema anglosajón.

Se utilizaron los *accruals* discrecionales como *proxy* de la manipulación de resultados, cuyos resultados obtenidos demuestran que, las compañías tienden a reducir sus resultados, a través de la manipulación, para pagar menos impuestos. Sin embargo, los resultados obtenidos no son estáticos, en la medida en que los comportamientos de las empresas se alteran a lo largo del tiempo, por las más variadas circunstancias. Los resultados muestran que los impuestos pierden relevancia como incentivo a la manipulación de resultados, bien con la introducción de un nuevo normativo contable, más cercano al referencial del *International Accounting Standards Board*, tanto en el período de influencia de la crisis financiera. Por lo que se refiere a las empresas consideradas sobre-endeudadas, el efecto de los impuestos a pagar revela un comportamiento distinto al de los demás, dado el elevado escrutinio a que están sujetas, por parte de las entidades acreedoras y la autoridad tributaria.

Además, las características corporativas relacionadas con el tamaño, la rentabilidad y el crecimiento también se mostraron relevantes para la manipulación de resultados, lo que corrobora los resultados anteriormente obtenidos en la revisión de la literatura.

**Palabras clave:** manipulación de resultados, incentivos, impuestos, endeudamiento, normativo contable, *accruals*.

## **ABSTRACT**

The main objective of the present investigation is to analyse empirically the extent to which taxes can be considered as an incentive for small and medium-sized enterprises (SME) to engage in the practice of earnings management, being this incentive conditioned by the need to resort to bank credit by these entities.

This study is highly relevant as it focuses on SME, which account for 99.9% of the business context in Portugal and Spain, both of which belong to the European continental system, in contrast to the various studies that emphasise in the big companies with quoted values, from the countries belonging to the Anglo-Saxon system.

Discretionary accruals were used as a proxy for the earnings management, whose results show that companies tend to reduce their results, through manipulation, to pay less taxes. However, the results obtained are not static, as the behaviour of companies changes over time, under the most varied circumstances. The results show that taxes lose relevance as an incentive to the earnings management, either with the introduction of a new accounting standard, closer to the *International Accounting Standards Board*, or either in the period of influence of the financial crisis. As for the companies considered to be over-indebted, the effect of the taxes to be paid shows a different behaviour from the others, given the high scrutiny to which they are subject, by the creditor entities and the tax authority.

In addition, the corporate characteristics related to size, profitability and growth were also relevant for the earnings management, which corroborates the results previously obtained in the literature review.

**Key words:** earnings management, incentives, taxes, indebtedness, accounting normative, accruals.

# ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO .....	1
1 REVISÃO DA LITERATURA .....	5
1.1 Manipulação de Resultados .....	5
1.1.1 Conceito .....	5
1.1.2 Manipulação de resultados e a fraude contabilística .....	6
1.1.3 A qualidade da informação financeira .....	7
1.1.4 Incentivos e métodos à manipulação .....	8
1.2 Caracterização de Portugal e Espanha .....	14
1.2.1 Contexto económico-legal .....	14
1.2.2 Sistemas contabilísticos .....	17
1.2.3 Ligação entre a contabilidade e a fiscalidade .....	23
2 DESENHO DA INVESTIGAÇÃO .....	25
2.1 Objetivos da investigação e fundamentação das hipóteses .....	25
2.2 Metodologia de Investigação .....	27
2.2.1 Seleção e descrição da amostra .....	27
2.2.2 Accruals discricionários .....	29
2.2.3 Modelos de regressão com dados em painel .....	33
2.2.4 Variáveis de controlo e experimentais .....	36
2.2.5 Estatísticas descritivas .....	40
2.2.6 Correlação entre variáveis .....	45
3 RESULTADOS EMPÍRICOS E SUA DISCUSSÃO .....	47
4 EXTENSÃO .....	61
CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES, CONTRIBUTO E INVESTIGAÇÃO FUTURA .....	63
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	67

APÊNDICES .....	80
ANEXOS .....	87

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Manipulação de Resultados e a Fraude Contabilística.....	7
Figura 2 - Práticas manipuladoras - objetivos e alcance.....	11
Figura 3 - Práticas de manipulação de resultados e seus efeitos .....	13
Figura 4 - Diferenças entre sistemas contabilísticos.....	15
Figura 5 - <i>Accruals</i> discricionários .....	33

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Contexto empresarial de Portugal e Espanha .....	16
Tabela 2 - Processo de construção da amostra .....	28
Tabela 3 - Características da amostra .....	29
Tabela 4 - Cálculo das variáveis e resultados esperados (Modelo I).....	39
Tabela 5 - Estatísticas Descritivas (2005 a 2015).....	40
Tabela 6 - Estatísticas descritivas relativas aos <i>accruals</i> discricionários de sentido descendente, por nível de endividamento – Portugal .....	42
Tabela 7 - Estatísticas descritivas relativas aos <i>accruals</i> discricionários de sentido descendente, por nível de endividamento - Espanha .....	44
Tabela 8 – Correlações de Person entre as variáveis - Portugal (Modelo I).....	45
Tabela 9 - Correlações de Pearson entre as variáveis - Espanha (Modelo I).....	46
Tabela 10 - Resultados do Modelo I – Portugal e Espanha .....	47
Tabela 11 – Resultados do Modelo II – Portugal .....	50
Tabela 12 - Resultados do Modelo II – Espanha .....	52
Tabela 13 - Resultados do Modelo III – Portugal.....	55
Tabela 14 - Resultados do Modelo III – Espanha.....	58
Tabela 15 – Processo de construção da amostra para robustez dos resultados.....	62

## **LISTA DE ABREVIATURAS, ACRÓNIMOS E SIGLAS**

CIRC - Código de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas

CNC – Comissão de Normalização Contabilística

DIRCE - *Directorio Central de Empresas*

IAS - *International Accounting Standards*

IASB – *International Accounting Standards Board*

IFRS - *International Financial Reporting Standards*

INE – Instituto Nacional de Estatística

LIS - *Ley del Impuesto sobre Sociedades*

NCM - Normativo Contabilístico para as Microentidades

PGC-07 - *Plan General de Contabilidad de 2007*

PGC-90 - *Plan General de Contabilidad de 1990*

PGC-PYMES - *Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas*

PME – Pequenas e médias empresas

POC - Plano Oficial de Contabilidade

POC-77 - Plano Oficial de Contabilidade de 1977

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

UE – União Europeia

## **INTRODUÇÃO**

Como fonte privilegiada para a obtenção de informações sobre a saúde financeira empresarial, a contabilidade deve ser preparada de uma forma imparcial, representando a verdadeira situação da empresa, de forma a prestar informações verídicas a todos os utentes da informação financeira. Mas, infelizmente, muitas vezes não é o que acontece. Tomou-se essa consciência quando, no início do século XXI, vieram a público consecutivos escândalos contabilísticos ocorridos a nível mundial, são o caso da Enron, Xerox, WorldCom e Adelphia, ocorridos nos Estados Unidos da América, da Parmalat, Royal Ahold e Volkswagen, ocorridos na Europa. Estas empresas consideradas manipuladoras apresentavam informações financeiras, que tinham sido alvo de malabarismos, mais ou menos significativos, para irem ao encontro de determinados benefícios que a empresa pretendia alcançar, espelhando uma realidade que não existe.

Por estes motivos, a manipulação de resultados ganhou relevância em termos de investigação científica onde se procurou compreender, primeiramente, o que é a manipulação de resultados, identificar os estímulos que levam as empresas a incorrer nestas práticas, sendo que estes incentivos são influenciados por diversos fatores, como por exemplo, fatores culturais dos países em que se inserem.

Portugal e Espanha, países classificados como pertencentes ao sistema continental europeu, com grande alinhamento entre a contabilidade e a fiscalidade, caracterizam-se pelas pequenas e médias empresas (PME) representarem 99,9%<sup>2</sup> do contexto empresarial onde as instituições financeiras (bancos) são a principal fonte de financiamento das suas atividades. Destas características específicas derivam como principais incentivos para a prática da manipulação de resultados: os impostos a pagar e a obtenção de financiamento a um custo razoável.

Os proprietários das empresas têm como principal interesse a maximização da sua riqueza, através da arrecadação do maior rendimento possível, dando origem a um conflito de interesses entre impostos e rendimentos, na medida em que, os impostos são entendidos como sendo um “sacrifício”, sendo racional que, no seio de uma empresa, se procura minimizar os sacrifícios obtendo o máximo de proveitos (Moreira, 2009).

---

<sup>2</sup>Segundo dados estatísticos referentes a 1 de janeiro de 2016, do Instituto Nacional de Estatística (INE, 2017) e do *Directorio Central de Empresas* (DIRCE, 2017).

Os empresários procuram assim, reduzir os resultados contabilísticos da empresa, de forma a reduzir em simultâneo o resultado tributável, diminuindo o imposto a pagar que daí resultar.

Por outra via, as PME, nestes países, são regidas por empresários que são em simultâneo os proprietários destas e, aquando da necessidade de financiamento bancário para gerir a sua atividade, têm tendência a apresentar aos seus credores resultados contabilísticos aumentados, para beneficiarem de um maior acesso ao crédito e um custo mais razoável.

Pelo exposto, o objetivo principal desta investigação foca-se na conjugação destes dois incentivos, de forma a averiguar, em que medida, os impostos são ou não um incentivo à manipulação de resultados, consoante o nível de endividamento das empresas, sediadas em Portugal e Espanha.

A análise, para o período de 2005 a 2015, centra-se nas pequenas e médias empresas, com valores não cotados, sendo estas subdivididas em cinco quintis de endividamento, característica que permitirá avaliar se empresas mais ao menos endividadas tendem a manipular mais ou menos os seus resultados. Dada a extensão do período temporal, é possível avaliar o tipo de comportamento manipulador que as empresas apresentam, e se estes são semelhantes nos dois países perante a mesma realidade.

Também neste período, ambos os países sofreram alterações no âmbito da normalização contabilística. Por isso, tornou-se necessário medir o impacto, em matéria de manipulação de resultados, da entrada em vigor de um normativo contabilístico harmonizado com as normas praticadas internacionalmente no domínio da contabilidade.

O estudo encontra-se estruturado e dividido em quatro capítulos. O primeiro dedica-se à revisão da literatura, onde se explora o conceito de manipulação de resultados, os incentivos que induzem à sua prática, de que forma o contexto económico e legal dos países influenciam estes incentivos, e ainda se explora quais os métodos mais utilizados para se manipularem as contas. Dá-se maior enfoque aos países pertencentes ao sistema continental, ao qual Portugal e Espanha pertencem, examinando os principais incentivos à manipulação: os impostos a pagar e a obtenção de financiamento bancário, conferindo, na vasta literatura, o seu impacto na qualidade da informação financeira. Para além disso, estudam-se as alterações ocorridas no âmbito da normalização contabilística para Portugal e Espanha, cujo objetivo primordial, nos últimos anos, tem sido a convergência

das normas de contabilidade com as normas emanadas pelo *International Accounting of Standards Board* (IASB).

No segundo capítulo, apresenta-se o desenho da investigação, onde se descrevem os objetivos que se pretendem alcançar e as hipóteses que suportam os mesmos, a metodologia adotada e a amostra em observação.

Descrevem-se os modelos a utilizar na presente investigação, utilizando como ponto de partida e como *proxy* da manipulação de resultados os *accruals* discricionários, estimados pelo modelo de Dechow, Sloan e Sweeney (1995), amplamente utilizado pelos estudiosos, isolando à *posteriori*, os *accruals* discricionários de sinal negativo, para avaliar a manipulação de resultados ocorrida no sentido descendente.

Apresentam-se ainda, as diversas variáveis descritas pela literatura como explicativas dos comportamentos manipuladores das empresas, como é o caso do nível de endividamento, dimensão da empresa e seu crescimento, a presença de auditor e rendibilidade, identificando os resultados que se esperam obter.

O terceiro capítulo apresenta os resultados empíricos alcançados e respetivas conclusões, onde se atesta que, a adoção do normativo contabilístico harmonizado com as normas internacionais de contabilidade do IASB contribuíram para a redução das práticas de manipulação de resultados, e conseqüente, aumento da qualidade financeira.

Conclui-se também que, os impostos, até à entrada em vigor do recente normativo, eram incentivo principal à manipulação de resultados para todas as empresas. Porém, estes comportamentos alteraram-se para o período pós-normativo, onde os impostos perdem a sua relevância, fruto de outros possíveis fatores exógenos como a crise financeira, por exemplo.

No quarto e último capítulo, avaliou-se a robustez dos resultados obtidos, calculando os *accruals* discricionários pelo modelo de Jones (1991) e também, pela aplicação dos modelos a uma amostra formada apenas com empresas cujo resultado líquido do período é superior a zero. Os resultados alcançados reforçam a validade dos resultados discutidos na presente dissertação, por se mostrarem qualitativamente semelhantes.

De facto, a temática da *earnings management* (termo amplamente usado pela literatura) encontra-se bastante explorada. Porém, a análise do impacto do imposto sobre os lucros das empresas é algo que não tem sido estudado, enquanto incentivo à manipulação de resultados, no sentido descendente. Para além disso, a pertinência deste trabalho é

acrescida, por se debruçar sobre um universo pouco estudado - as PME - contribuindo para um melhor conhecimento do comportamento deste universo no âmbito das manipulações contabilísticas, dando a conhecer melhor os efeitos da dependência da fiscalidade relativamente à contabilidade, a realidade e dualidade das contas das empresas, dos fatores que as influenciam, e como o grau de dependência financeira pode influenciar a qualidade da informação financeira prestada.

## **1 REVISÃO DA LITERATURA**

### **1.1 Manipulação de Resultados**

#### **1.1.1 Conceito**

“Trata-se, como diz o povo, de “escrever direito por linhas tortas”.

Pinto (2011, p. 348)

“A literatura utiliza diversas terminologias quando se refere à manipulação contabilística” (Amat Salas, 2010, p. 94), não havendo um consenso em torno de uma definição única que traduza este fenómeno (Baralexis, 2004; Beneish, 2001), por isso, não estranhe se encontrar várias expressões que descrevam a prática de manipulação de resultados no sentido lato, tais como “*earnings management, accounts manipulation, earnings manipulation, creative accounting, financial numbers game*” (Marques & Rodrigues, 2009, p. 5), entre outras.

A manipulação de resultados refere-se à adulteração da informação financeira, por parte da gestão, com a intenção de obter determinados benefícios (Ronen & Yaari, 2008; Schipper, 1989).

Como o próprio nome indicia, a manipulação incide sobre as contas da empresa, podendo-se refletir através de modificações patrimoniais, ao nível do Balanço, ou intervenções diretas no desempenho, através da Demonstração de Resultados (Guimarães, Lima, Ocejó, & Gonçalves, 1998; Niyama, Rodrigues, & Rodrigues, 2015).

O principal alvo de manipulações por parte da gerência costuma ser o resultado da empresa, apresentando-se como um “resultado pressionado” (Guimarães, 2010b, p. 238), na medida em que este se cataloga como “medida-resumo da atuação da empresa” (García Osma, Albornoz Noguera, & Clemente, 2005, p. 1004).

Este tipo de manipulações é fruto de um processo em que deliberadamente, mas de acordo com os princípios contabilísticos, se fazem opções contabilísticas de modo a atingir um determinado nível de resultados (Davidson, Stickney, & Weil, 1987; Monterrey Mayoral, 2002).

Faz-se uso das normas contabilísticas, procurando uma escapatória baseada na flexibilidade e nas omissões existentes dentro dessas normas, com a intenção clara que as demonstrações financeiras pareçam algo diferente ao que estava estabelecido nelas (Amat

Salas & Blake, 1996; Jameson, 1988; Laínez Gadea & Callao Gastón, 1999; Monterrey Mayoral, 2002; Naser, 1993; Niyama *et al.*, 2015).

Tratam-se assim de, utilizar determinados artifícios (utilização de políticas contabilísticas, estimativas e julgamentos) “que não infringem as regras do jogo” (Niyama *et al.*, 2015, p. 72), “sendo considerados totalmente legítimos” (Marques & Silva, 2010, p. 265).

Para Griffiths (1986), todas as empresas manipulam os seus resultados, e as suas demonstrações financeiras estão retocadas com mais ou menos delicadeza.

### **1.1.2 Manipulação de resultados e a fraude contabilística**

“A manipulação de resultados é o resultado da transformação dos valores contabilísticos daquilo que realmente são para aquilo que se pretende”.

Naser (1993, p. 59)

Skinner e Dechow (2000) consideram como manipulação, as práticas cuja principal intenção é a de mascarar o verdadeiro desempenho da empresa. Porém, nem sempre esta manipulação significa fraude contabilística (Dechow & Schrand, 2004; Guimarães, 2010; Guimarães *et al.*, 1998, Pinto, 2011).

Se as normas contabilísticas permitem ao gestor escolher, de entre um conjunto de várias políticas contabilísticas, é natural que estes escolham políticas de modo a maximizar a sua utilidade e / ou o valor de mercado da sua empresa (Scott, 1997). Nestes casos, a manipulação é efetuada dentro dos limites dos princípios contabilísticos (Davidson *et al.*, 1987; Dechow & Schrand, 2004; Guimarães *et al.*, 1998; Niyama *et al.*, 2015; Pereira & Alves, 2017).

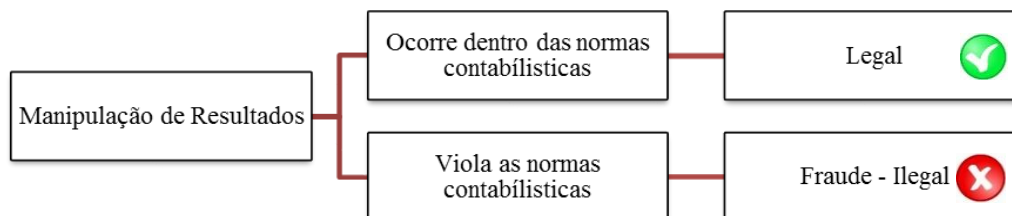
Quanto à manipulação ilegítima, esta deriva de um ato intencional, e tem como propósito a obtenção de benefícios ilegais ou ilícitos. Ocorre fora dos limites dos princípios contabilísticos, em situações que exploram ou violam os princípios contabilísticos, associadas a atitudes fraudulentas (Baralexix, 2004), enganando e defraudando os utilizadores das demonstrações financeiras (Niyama *et al.*, 2015).

A manipulação de resultados está assim, associada a uma conotação negativa (Monterrey Mayoral, 2002), sendo confundida, por vezes, com o conceito de fraude. A “linha” que separa ambos os conceitos é muito ténue (Pinto, 2011), não sendo muito fácil, na prática,

diferenciá-las. A manipulação de resultados passa pelo uso e abuso do que as normas contabilísticas permitem, enquanto que, na fraude existe uma intenção deliberada dos gestores em violar a lei, regulamentos e normas internas da empresa para concretizar objetivos específicos (Laínez Gadea & Callao Gastón, 1999).

Na Figura 1 descreve-se, de forma sintética, a diferenciação entre a manipulação de resultados e a fraude.

Figura 1 - Manipulação de Resultados e a Fraude Contabilística



Elaboração própria.

Moreira (2008, p. 113), reforça que “a manipulação e fraude não são a mesma coisa”. McKee (2005), indica que, a manipulação de resultados não deve ser confundida com atividades ilegais para manipular as demonstrações financeiras e relatar resultados que não refletem a realidade económica, porque a fraude é um conceito muito mais amplo do que a manipulação de resultados.

A dimensão da empresa, as dificuldades financeiras, a elevada carga fiscal, determinados setores de atividade e a baixa preparação académica dos gestores são alguns dos fatores apontados por Fernandes (2012) como sendo determinantes na prática da fraude.

Rodrigues (2013, p. 268), usa uma máxima chinesa para dizer que a contabilidade não precisa de ser “exatamente errada”, só precisa de ser “aproximadamente correta”.

### **1.1.3 A qualidade da informação financeira**

As empresas possuem informação considerada de qualidade ao se verificar o cumprimento das características e pressupostos subjacentes aos normativos contabilísticos e estando em concordância com um conjunto de normas contabilísticas estabelecidas legalmente (Martins & Moreira, 2009).

Realça-se que, “um dos principais objetivos das demonstrações financeiras é o de proporcionar um conjunto de informações contabilísticas e financeiras úteis e não

enviesadas que reflitam a imagem verdadeira e apropriada da situação financeira e das suas alterações, bem como do desempenho de uma entidade” (Niyama *et al.*, 2015, p. 74), para que sejam úteis e credíveis aos diversos interessados, permitindo tirar as conclusões corretas (Amaral, 2001).

Por isso, “será reduzida ou nula a qualidade da informação que esteja afetada por manipulações contabilísticas efetuadas pelos gestores com o intuito de transmitirem através das demonstrações financeiras uma imagem que sirva aos seus próprios interesses ou da própria empresa” (Moreira, 2010, p. 160), transformando a informação contabilística verdadeira e útil em algo enganoso e inútil para os seus utentes.

A qualidade das decisões tomadas depende assim, diretamente da qualidade da informação na qual se basearam. Decisões baseadas em informações verídicas são melhores decisões que decisões baseadas em informações adulteradas (Lo, 2008).

Portanto, toda e qualquer prática que derive da manipulação de resultados acaba, por distorcer a informação usada pelos investidores aquando da sua tomada de decisão de investimento nas empresas (McNichols & Stubben, 2008), uma vez que gestores podem manipular os resultados no momento em que decidem tomar decisões de investimento e financiamento, de modo a divulgar relatórios financeiros estáveis e previsíveis (Schipper, 1989).

Posto isto, uma forma de medir a qualidade dos resultados é através da manipulação dos resultados (Burgstahler *et al.*, 2006), sendo esta a forma a ser utilizada neste estudo.

A qualidade da informação financeira aparece, deste modo, associada de forma negativa à manipulação de resultados, na medida em que, a informação manipulada é de menor qualidade que a informação isenta de manipulação (Albornoz Noguera & Munõz, 2007; Amat Salas, 2010; Carmo, Moreira, & Miranda, 2010; Dechow & Schrand, 2004; Lo, 2008; Martins & Moreira, 2009; Mendes & Rodrigues, 2007; Pineda González, 2000).

#### **1.1.4 Incentivos e métodos à manipulação**

Segundo McNichols e Stubben (2008), Healy e Wahlen (1999), Stolowy e Breton (2000) e Guimarães (2010b), podem-se agrupar em três grandes grupos os interessados na informação financeira:

- O mercado (investidores, instituições financeiras, clientes / fornecedores);

- A própria empresa (órgãos da sociedade, sócios / acionistas, trabalhadores);
- E a sociedade (Estado, outros entes públicos e governo local, público em geral).

Estes utentes, quer sejam internos ou externos à empresa, exercem pressões na contabilidade, mais precisamente nas demonstrações financeiras, obrigando a que o resultado contabilístico seja moldado, para alcançar determinados objetivos (Guimarães, 2010).

“Considere-se “incentivo” como o estímulo que impele um agente económico para adotar um determinado comportamento que lhe pode trazer um benefício ou evitar um sacrifício (ou perda)” (Moreira, 2008, p. 113). O autor divide os incentivos que levam os gestores das empresas a praticarem a manipulação dos resultados em dois grupos, considerando-os como:

-positivos – se lhe estiver inerente uma expectativa de obter um benefício, pessoal ou para a empresa;

-negativos – se a expectativa é a de evitar uma penalização ou um sacrifício.

Importa referenciar que, a investigação em contabilidade propõe duas teorias associadas à manipulação de resultados: a Teoria Positiva da Contabilidade e a Teoria da Agência – como sendo capazes de explicar as decisões contabilísticas efetuadas pelos gestores, reforçando a existência clara de incentivos à prática de manipulação de resultados (Missonier-Piera, 2004).

A *Positive Accounting Theory*, proposta por Watts e Zimmerman (1978), enquadra-se na investigação positiva da contabilidade, “tendo como pilar o homem económico, que se move em função do seu próprio interesse, com vista a maximizar a sua própria riqueza” (Alves, 2014, p. 11), ou das empresas que dirige (Alves, 2011), minimizando eventuais custos contratuais.

Watts e Zimmerman (1978), formularam um conjunto de três hipóteses relacionadas com os incentivos à manipulação de resultados, nomeadamente no que respeita aos planos de remuneração do gestor dependentes dos números contabilísticos (*bonus plan hypothesis*), no que se refere às cláusulas restritivas relacionadas com os contratos de endividamento (*debt covenant hypothesis*), e por fim, no que respeita à visibilidade política da empresa (*political costs hypothesis*), onde estes contratos estão diretamente indexados a variáveis contabilísticas, impelindo assim o gestor a incorrer em manipulação para satisfazer as suas necessidades (Mendes & Rodrigues, 2007).

No âmbito da Teoria da Agência, os autores Meckling e Jensen (1976), expõem o conflito de interesses existente entre duas entidades, o principal e o agente, na medida em que, a divergência de interesses entre estes gera incentivos distintos à manipulação de resultados. Quando o gestor é também proprietário da empresa, este tomará sempre decisões que maximizem o seu interesse, o que não acontece quando há dois intervenientes – gestor e proprietário - com interesses distintos. Para além desta relação, existe ainda um conflito de interesses entre proprietários e credores, e a empresa e o Estado (Moreira, 2009), uma vez que os interesses entre ambos não são coincidentes. “O reconhecimento desses interesses divergentes e a tentativa de minimizar eventuais comportamentos oportunistas conduz a custos de agência e impõe a necessidade do seu controle e da sua limitação” (Niyama *et al.*, 2015, p. 75).

Quanto aos motivos que incentivam os gestores a manipular as contas, estes centram-se na obtenção de determinados benefícios, nomeadamente, na obtenção do nível de resultados desejado (Davidson, Stickney, & Weil, 1987), na obtenção de um benefício privado (Schipper, 1989), na obtenção de uma imagem de grandeza da empresa (Howard, 1996), ou para satisfazer as previsões dos analistas (Mulford & Comiskey, 2002).

Porém, estas motivações estão também dependentes da envolvente económica e institucional em que as empresas estão inseridas (Baralexix, 2004; Jones, 1991; Moreira, 2006, Rodrigues, 2013). Nos países anglo-saxónicos, os estímulos que levam os gestores a manipular os resultados centram-se no mercado de capitais considerado a principal fonte de financiamento, na remuneração de salários, nos contratos de dívida e nos custos políticos (Healy & Wahlen, 1999). Por outro lado, nos países do sistema continental, os incentivos que levam os gestores à manipulação de resultados concentram-se na diminuição do imposto a pagar e na obtenção do financiamento (Baralexix, 2004; Coppens & Peek, 2005; Eilifsen, Knivsfla IV, & Sættem, 1999; Marques, 2008; Moreira, 2006; Othman & Zeghal, 2006).

Todos os incentivos à manipulação das contas descritos têm os seguintes impactos: uma melhoria, estabilização ou debilitação da imagem da empresa (Monterrey Mayoral, 2002; Niyama *et al.*, 2015). Por isso, interessa compreender as pressões a que os preparadores das informações financeiras se encontram sujeitos para incorrerem neste tipo de práticas. Os autores Laínez Gadea e Callao Gastón (1999), descrevem-nas conforme Figura 2:

Figura 2 - Práticas manipuladoras - objetivos e alcance

<b>Objetivos perseguidos</b>	<b>Incentivos para a empresa</b>
<b>Melhorar a imagem apresentada</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pressão da comunidade investidora para que a empresa se encontre em uma situação ideal.</li><li>• Exigência de responder adequadamente às expectativas do mercado geradas por prognósticos favoráveis.</li><li>• Interesses em determinadas políticas de dividendos.</li><li>• Desejo de obter recursos externos.</li><li>• Necessidade de procurar “parceiros” para absorção da empresa.</li><li>• Sistema de remuneração vinculado aos lucros.</li></ul>
<b>Estabilizar a imagem no decorrer dos anos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Existência de uma clara preferência externa por comportamentos regulares.</li><li>• Efeito positivo da estabilidade na situação da empresa, com reflexo positivo na cotação das ações.</li><li>• Benefícios nas políticas de dividendos em razão de ganhos menos oscilantes.</li><li>• Preferência externa por perfis de risco reduzido.</li></ul>
<b>Debilitar a imagem demonstrada</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Preferência por pagar poucos impostos.</li><li>• Interesse em distribuir baixos níveis de resultados.</li><li>• Existência de possibilidade de atribuir êxitos em anos anteriores.</li><li>• Sistema de remunerações que se baseiam em aumento salariais vinculados às melhorias conseguidas.</li><li>• Dependência de tarifas máximas prescritas pelo Estado.</li><li>• Interesse na obtenção de subvenções condicionadas à situação que atravessa a empresa.</li></ul>

Adaptado de: Laínez Gadea e Callao Gastón (1999)

De forma a alcançar os objetivos descritos na Figura infra, Laínez Gadea e Callao Gastón (1999), identificaram um conjunto de características associadas às normas contabilísticas que facilitam a manipulação dos resultados:

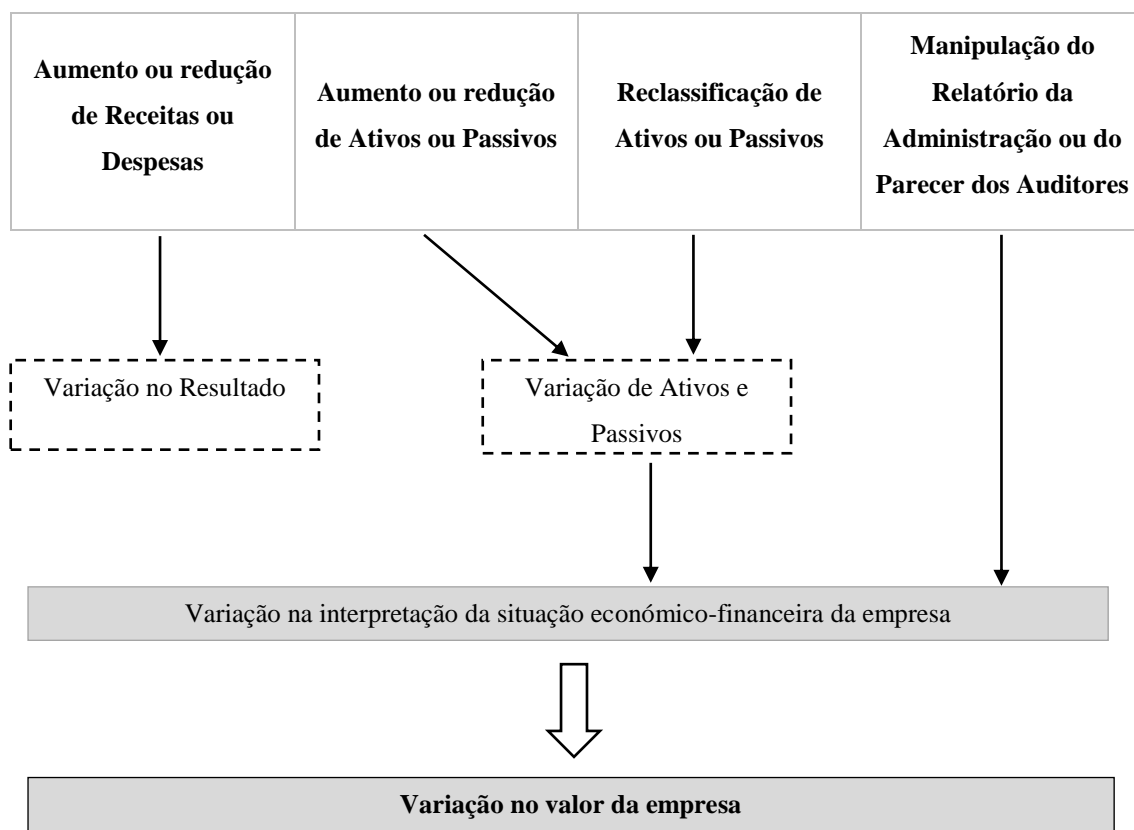
- a discricionariedade na aplicação de determinados princípios contabilísticos, como por exemplo, o caso do princípio da materialidade que, ao basear-se na significância dos factos ocorridos, depende da perceção dos responsáveis pela elaboração das demonstrações financeiras. Os limiares da materialidade não estão bem definidos, o que pode fazer com que a mesma operação para um preparador da informação contabilística deva ser levada a resultados e para outro ao balanço.

Da mesma maneira, também o princípio da prudência pode ser seguido de forma bastante variável consoante o grau de aversão ao risco de quem esta a preparar as estimativas contabilísticas: para um indivíduo determinada situação pode ser vista como constituindo um risco importante ao qual deve ser aplicado o referido princípio, para outro, a mesma situação pode constituir um risco menor que não deva ser relevado nas demonstrações financeiras; a necessidade de se realizarem certas estimativas por parte da empresa (como é o caso da determinação da vida útil ou das provisões), pode incorporar alguma subjetividade, abrindo caminho á manipulação (Laínez Gadea & Callao Gastón, 1999);

- prevalência da “imagem fiel” como referência na elaboração da informação financeira;
- necessidade de realizar estimativas e a subjetividade implícita para aplicação de determinados critérios contabilísticos;
- a flexibilidade das normas, ao contemplar diversas opções para refletir um mesmo facto no tratamento de determinadas matérias contabilísticas. Poderá ocorrer manipulação de resultados se os preparadores da informação contabilística puderem optar entre diferentes critérios contabilísticos, selecionar procedimentos contabilísticos alternativos, não com o objetivo de expressar uma imagem verdadeira e apropriada da realidade empresarial, que constitui objetivo dos organismos normalizadores ao introduzi-los, mas com a intenção de transmitir a imagem que se deseja para a empresa (Mendes & Rodrigues, 2007);
- a existência de vazios normativos, na medida em que, é também aproveitada para fazer manipulação às contas, visto que ao não existir normalização que indique qual o tratamento contabilístico de um dado facto patrimonial, a empresa possui maior discricionariedade para decidir o respetivo tratamento em conformidade com os interesses por ela visados.

Amat Salas e Blake (1999) reúnem as principais vias contabilísticas e respetivos impactos nas contas, quer por via do património quer afetando diretamente o desempenho, conforme Figura 3.

Figura 3 - Práticas de manipulação de resultados e seus efeitos



Adaptado de: Amat Salas e Blake (1999)

Depois de se analisarem diversos estudos, foi possível compilar os tipos de práticas utilizadas pelas empresas, para alcançar um determinado fim (anexo 1). As transações mais comuns que se podem encontrar nas contas manipuladas das empresas para se incorrer em práticas de manipulação, são por via:

- Imparidade de cobrança duvidosa (McNichols & Wilson, 1988 *apud* Marques, 2008);
- Ativos e passivos por impostos diferidos (Philips, Pincus e Rego, 2003 *apud* Marques, 2008);
- Alteração da fórmula de custeio dos inventários (Sweeney, 1994 *apud* Marques, 2008);
- Alteração do método de depreciação e alteração da vida útil dos bens (Keating e Zimmermann, 2000; Sweeney, 1994 *apud* Marques, 2008).

## **1.2 Caracterização de Portugal e Espanha**

### **1.2.1 Contexto económico-legal**

A diversidade dos sistemas contabilísticos resulta de um vasto leque de diferenças internacionais, nomeadamente de fatores como: o sistema jurídico, as formas de financiamento, a ligação entre a contabilidade e a fiscalidade, a representatividade dos profissionais pelos órgãos competentes, o histórico da inflação, eventos económicos e políticos, as diferenças culturais entre as sociedades, entre outros, aos quais a contabilidade é sensível (Jarne Jarne, 2000; Parker & Nobes, 2004).

Conforme se referenciou, os incentivos à prática de manipulação dos resultados estão intimamente ligados com o ambiente estrutural e legal associado a cada empresa. É com base neste facto que, os autores Ball, Kothari, e Robin (2000), Blake, Akerfeldt, Fortes, e Gowthorpe (1997), Callao Gastón e Jarne Jarne (1995), Othman e Zeghal (2006), Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer, e Vishny (1997) e Parker e Nobes (2004), consideram que coexistem dois sistemas para caracterizar o ambiente estrutural em que operam as empresas:

- o sistema anglo-saxónico (*common law*), que privilegia os princípios contabilísticos do justo valor e da imagem fiel, protegendo os investidores nos mercados bolsistas;
- e o sistema continental europeu (*code law* ou *civil law*), ancorado pelos princípios da legalidade e da prudência, orientado para a salvaguarda dos credores.

Com o fenómeno da globalização e da harmonização contabilística acredita-se que estas diferenças se desvaneceram com o decorrer do tempo. A tendência mundial aponta para prossecução de políticas que visem o fortalecimento do processo de harmonização contabilística internacional. Compare-se os dois sistemas contabilísticos presentes na Figura 4:

Figura 4 - Diferenças entre sistemas contabilísticos

<b>Parâmetros de Comparação</b>	<b>Anglo-Saxónico</b>	<b>Continental Europeu</b>
<b>Relação entre contabilidade e fiscalidade</b>	Escassa ou nula	Forte
<b>Influência da profissão contabilística</b>	Forte	Reduzida
<b>Principais fontes de financiamento</b>	Investidor Privado	Banco e Estado (em menor grau)
<b>Objetivo principal da informação contabilística</b>	Imagem verdadeira e apropriada	Imagem verdadeira e apropriada mas orientada para a forma legal e para o estrito cumprimento da lei
<b>Regulamentação contabilística destina-se à proteção de:</b>	Investidores	Credores
<b>Nível de Divulgação</b>	Muita	Pouca
<b>Predomínio de:</b>	<i>Standards</i> profissionais e substancia sob a forma	Disposições governamentais e a forma sob a substancia

Adaptado de: Callao Gastón e Jarne Jarne (1995) e Nobes e Parker (2002)

Nos países alvo deste estudo – Portugal e Espanha - o sistema legal está associado ao *code law*, pertencendo ao sistema continental europeu (Callao Gastón, Ferrer García, Jarne Jarne, & Laínez Gadea, 2010; Callao Gastón & Jarne Jarne, 1995; Jarne Jarne, 2000; Parker & Nobes, 2004) em que, os vínculos políticos e económicos sofreram influência francesa; a contabilidade está muito relacionada com a fiscalidade; o sistema de financiamento baseia-se no crédito das instituições financeiras (bancos), e as principais preocupações são a prossecução da imagem verdadeira da informação contabilística, no estrito cumprimento da lei e a proteção dos credores. Também existe harmonia relativamente à envolvente cultural, pois a região cultural dos dois países é a Europa Ocidental.

Quanto aos tecidos empresariais portugueses e espanhóis, ambos são semelhantes. Moreira (2010), salienta quatro aspetos principais:

- A predominância das pequenas e médias empresas (99,9% em ambos os países), segundo a compilação apresentada na Tabela 1, com referência a dados estatísticos de 1 de janeiro de 2016.

Tabela 1 - Contexto empresarial de Portugal e Espanha

Empresas	Portugal		Espanha	
	N.º	%	N.º	%
Total de empresas	1.181.406		3.232.706	
Grandes	1.075	0,1%	3.959	0,1%
<b>PME</b>	<b>1.180.331</b>	<b>99,9%</b>	<b>3.228.747</b>	<b>99,9%</b>
Dimensão <sup>3</sup>				
Médias	5.951	0,5%	19.410	0,6%
Pequenas	37.515	3,2%	115.641	3,6%
Micro	1.136.865	96,2%	3.093.696	95,7%

Adaptado de: DIRCE (2017) e INE (2017)

- Tendem a ter uma “estrutura societária maioritariamente familiar”, desta forma, “a propriedade e a gestão confundem-se. Isto implica que os interesses da empresa sejam os do seu gestor” (Moreira, 2009, 2010).
- Cujo financiamento externo é obtido através do sistema bancário, assim, estas empresas não são afetadas pela pressão que se verifica no mercado de capitais de reporte de resultados que satisfaçam as expectativas dos investidores e analistas (Healy & Wahlen, 1999). Moreira (2009, 2010), alude para o facto de que, no

<sup>3</sup> A definição de micro, pequena e média empresa subjacente na presente dissertação tem como base a definição comum europeia, referenciada no artigo 2.º do anexo da Recomendação 2003/361/CE (Comissão Europeia, 2003), onde se consideram como:

PME - as empresas que empregam menos de 250 pessoas, cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros;

Média empresa – empresa que emprega entre 50 a 249 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual varia entre 10 e 43 milhões de euros;

Pequena empresa – Empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

Microempresa – Empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

sistema bancário tem crescido a relação entre a concessão de crédito e a qualidade daquela informação.

- Qualificação académica e financeira dos empresários/gestores é considerada “fraca”, não tendo estes os conhecimentos suficientes para utilizarem a contabilidade como sendo um instrumento de gestão. A contabilidade é vista como um mal necessário, e só existe por ser uma imposição legal (Moreira, 2009).

Salienta-se que, nas empresas de menor dimensão e privadas, como é o caso, os custos de agência são nulos, pois os interesses do gestor e proprietário estão alinhados (Fields *et al.*, 2001 *apud* Garrod, Ratej, & Valentincic, 2007; Marques & Rodrigues, 2009), havendo conflito de agência entre o proprietário e os financiadores (Garrod *et al.*, 2007; Tavares, 2016), e entre a empresa e o Estado (Moreira, 2009).

### **1.2.2 Sistemas contabilísticos**

Antes de se averiguar o processo que levou à harmonização contabilística internacional, faz-se uma breve síntese da normalização contabilística vigente até esse momento, nos países da Península Ibérica.

#### ***1.2.2.1 Pré-Harmonização Contabilística***

Em Portugal, o processo de normalização contabilística iniciou no século XX, concretizando-se com a aprovação do denominado Plano Oficial de Contabilidade de 1977 (POC-77) que surge pelo Decreto-Lei 47/77 de 7 de fevereiro, com forte inspiração “francesa, caracterizado pelo estabelecimento de um conjunto de regras” (Cruz, Azevedo, & Pinheiro, 2013, p. 20). Ainda nesse mesmo ano, foi criada a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) cuja principal função é emitir normas, pareceres e recomendações e assegurar a normalização contabilística em Portugal.

Com a adesão de Portugal à União Europeia, a 1 de janeiro de 1986, houve necessidade de se transpor a 4.º Diretiva Comunitária, através do Decreto-Lei n.º410/89 de 21 de novembro, e a 7.º Diretiva Comunitária através do Decreto-Lei n.º238/91 de 2 de julho, para a legislação portuguesa, “ajustando o POC à nova realidade” (Isabel, Alves, & Gabriel, 2015, p. 6).

A partir de 1991, e considerando a crescente importância das normas emitidas pelo IASB no processo de harmonização contabilística internacional, a Comissão de Normalização Contabilística passou a emitir Diretrizes Contabilísticas (23 no seu total) e Interpretações Técnicas (5 no seu total), definindo e clarificando procedimentos contabilísticos omissos no POC.

Em Espanha foi no século XVIII, mais propriamente em 1829, onde foi “aprovado o primeiro texto legal a nível nacional, o Código de Comércio, que criou algumas regras formais para a prática da contabilidade” (Santos, 2010, p. 7).

Posteriormente, em 1885, foi aprovado um novo Código do Comércio onde se regulamentava as regras fundamentais da contabilidade, nomeadamente no que respeita aos livros obrigatórios e às contas anuais.

Porém, foi no ano de 1951 que se deu um grande passo para a reforma mercantil, com a aprovação da Lei das Sociedades Anónimas, onde se legislava sobre todas as questões comerciais relacionadas com estas. Em 1953, aprovou-se a Lei do Regime Jurídico das Sociedades de Responsabilidade Limitada.

O processo de normalização contabilística apenas se inicia em 1973, com a aprovação do *Real Decreto 530/1973*, cujo plano espanhol ficou conhecido pelo *Plan General de Contabilidad* de 1973, com inspiração francesa, à semelhança de Portugal, de aplicabilidade facultativa (Santos, 2010; Ucieda & Cañibano, 2005).

Em 1979, criou-se a *Asociación Española de Contabilidad y Administración*, responsável pela emissão das normas e princípios no domínio da contabilidade.

Com a adesão de Espanha à União Europeia (UE), a 1 de janeiro de 1986, houve necessidade de harmonizar a legislação espanhola face à emanada pela UE. Em 1989 verificou-se então, uma grande reforma contabilística, com a promulgação da Lei 19/1989, cujo principal objetivo era a adaptação ao sistema contabilístico espanhol das 4.º e 7.º Diretivas Comunitárias. A publicação desta lei, levou a que se alterassem o Código do Comércio e a Lei das Sociedades Anónimas, adaptando os seus conteúdos. Para além disso, surgiram o Texto Refundido da Lei de Sociedades Anónimas (*Real Decreto 1564/1989* de 22 de dezembro) e a Lei de Sociedades de Responsabilidade Limitada (Lei 2/1995 de 23 de março).

À posteriori, com a aprovação do *Real Decreto 1643/1990*, surge o *Plan General de Contabilidad* de 1990 (PGC-90), “que desenvolve as disposições legais contidas no

Código do Comércio e na Lei sobre Sociedades Anónimas relacionadas à contabilidade de empresários e as contas anuais, respetivamente” (Ucieda & Cañibano, 2005, p. 6). Este normativo apresentava um caráter de aplicabilidade obrigatório, e era caracterizado por ser um “plano flexível visto que a sua aplicação se restringia às situações concretas de cada empresa” (Santos, 2010, p. 9).

A publicação deste normativo trouxe a necessidade de se legislar sobre outros assuntos como é o caso: das Normas para a Elaboração das Contas Anuais Consolidadas (*Real Decreto 1815/1991*), Adaptações Setoriais do PGC-90, Lei de Auditoria de Contas (*Real Decreto 1636/1990*), e o Regulamento de Registo Mercantil (*Real Decreto 1978/1996*).

### ***1.2.2.2 Harmonização Contabilística***

Após a transposição das diretivas comunitárias, “persistiam nos diversos ordenamentos nacionais visíveis diferenças nas contas individuais e consolidadas das empresas. A necessária aproximação das contabilidades no mercado único exigia uma mudança de paradigma nas contas das empresas” (Costa, 2010, p. 289).

Com a crescente internacionalização das empresas, a globalização dos mercados de capitais e a complexidade das transações comerciais das empresas, surgiu a necessidade de se desenvolver um processo de harmonização das informações contabilísticas das empresas a nível internacional, tornando a informação comparável entre os diversos sistemas normativos e, facilitando todo o processo de produção da informação contabilística de maneira a que as empresas não tivessem de elaborar diversas demonstrações financeiras à luz dos diferentes normativos contabilísticos vigentes em cada país (Amaral, 2001).

O ponto de partida deste processo de reforma contabilística com vista à harmonização internacional das práticas de contabilidade iniciou-se em março de 2000, no Conselho Europeu de Lisboa, onde se “colocou em marcha um plano” para melhorar a comparabilidades das informações financeiras das empresas (Doadrio, Alvarado, & Carrera, 2015, p. 203), “como uma das formas de tornar mais transparentes e eficientes os mercados de capitais” (Costa, 2007, p. 29).

“A partir daí, a evolução do direito contabilístico europeu fez-se a dois níveis: através de novas diretivas (e.g. Diretivas 2001/65/CE e 2003/51/CE) e através de regulamentos que não necessitam de transposição e gozam de aplicabilidade direta” (Costa, 2007, p. 29).

A Comissão Europeia, com a aprovação do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, estabeleceu a obrigatoriedade da aplicação das *International Accounting Standards / International Financial Reporting Standards* (IAS/IFRS) pelas sociedades com valores cotados na elaboração das suas contas consolidadas, a partir de 1 de janeiro de 2005, para os países pertencentes à União Europeia. Também permitia a possibilidade de aplicação destas normas nas contas individuais e consolidadas de outras empresas.

Estas obrigações não tardaram a estender-se às restantes empresas, de modo a que todas as entidades se regessem por um único conjunto de normas contabilísticas.

Em Portugal, a necessidade de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC) surge pela reconhecida insuficiência do POC (Marques & Silva, 2010), para as entidades com maior exigência qualitativa, ao nível do relato financeiro, e ainda com o facto de este carecer de revisão técnica, relativamente a aspetos de natureza conceptual, nomeadamente critérios de valorimetria, conceitos de ativo, passivo e resultados, pois as normas do IASB e o POC não eram consistentes entre si” (Alves, Saraiva, & Gabriel, 2015, p. 7).

Assim, com o objetivo de aproximar Portugal da realidade internacional contabilística, a CNC preparou um modelo contabilístico aproximado ao modelo do IASB adotado pela UE, denominado de Sistema de Normalização Contabilística, assente em princípios e não em regras (Cruz *et al.*, 2013; Marques & Silva, 2010).

Este projeto culminou com a sua aprovação e publicação pelo Decreto-Lei n.º158/2009 de 13 de julho e demais legislação complementar, com a entrada em vigor a 1 de janeiro de 2010, cujas Normas Contabilísticas de Relato Financeiro refletem o conteúdo das normas internacionais de contabilidade adotadas pela UE.

Posteriormente, através do Decreto-Lei n.º36-A/2011 de 9 de março, aprovou-se um sistema contabilístico autónomo direcionado para as microentidades, denominado de Normativo Contabilístico para as Microentidades (NCM), inspirado no SNC.

Mais recentemente, com o Decreto-Lei n.º98/2015 de 2 de junho, revoga-se as 4.º e 7.º Diretivas, transpondo para a lei portuguesa a Diretiva da União Europeia n.º 2013/34/UE de 26 de junho, onde se revê o SNC, redefinindo os limites das categorias das entidades,

simplificação de algumas obrigações contabilísticas para as empresas de menor dimensão e inserção do autónomo NCM como parte integrante do SNC.

Relativamente a Espanha, assistiu-se a uma reforma contabilística no ano de 2008, no qual se adaptou a legislação contabilística de acordo com a harmonização internacional com a aprovação do *Real Decreto 1514/2007*, que deu origem ao *Plan General de Contabilidad* de 2007 (PGC-07), criando um normativo simplificado dirigido às PME, aprovado pelo *Real Decreto 1515/2007*, onde se estabeleceu o *Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas* (PGC-PYMES) (Gracia-Sarubbi, San Juan-Pajares, & Rodríguez-López, 2014).

A Lei 16/2007, reconhece as alterações proferidas pela reforma contabilística preconizada pelo PGC-07, modificando a legislação mercantil espanhola, adaptando-a ao que vigorava na UE, no que diz respeito, ao Código do Comércio, à Lei das Sociedades Anónimas, ao Texto Refundido da Lei de Sociedades Anónimas e à Lei de Sociedades de Responsabilidade Limitada (Molina Llopis, 2007).

Mais recentemente, o *Real Decreto 602/2016*, de 2 de dezembro modifica o PGC-07 e o PGC-PYMES, fruto da necessidade de se adaptar a Diretiva 3013/34/CE, cuja principal finalidade é ampliar o âmbito de aplicação nas normas contabilísticas das pequenas empresas e simplificar as obrigações contabilísticas a que estas se encontram sujeitas.

Relativamente à manipulação de resultados, os autores Guimarães, Lima, Ocejó, e Gonçalves, (1998), num estudo comparativo sobre as alternativas contabilísticas em Portugal e Espanha, tinham constatado, ainda antes da adoção de um normativo contabilístico harmonizado, que havia espaço para manipulação da informação contabilística, através dos diversos “vazios normativos e eventuais interpretações e princípios existentes”.

Para Pope & McLeay (2011) a introdução de normativos contabilísticos harmonizados com as práticas internacionais implicaram a existência de uma maior transparência e comparabilidade da informação contabilística dentro do próprio país e dentro da União Europeia, ao estabelecer um conjunto de normas comuns e, a consequente eliminação da diversidade contabilística, aumentando assim a qualidade do relato financeiro produzido.

Deste modo, verificou-se, um “maior alinhamento a nível europeu e internacional, maior uniformidade e homogeneidade das praticas contabilísticas”, facilitando a gestão e a

internacionalização dos negócios, por se analisar o relato financeiro com “maior coerência e consistência” (Marques & Silva, 2010, p. 276).

Ao proceder à aproximação e adaptação do normativo contabilístico ao emanado pelo IASB denota-se uma melhoria do relato financeiro das empresas, sendo este um normativo “mais fechado” à manipulação das contas (Rodrigues, 2013, p. 279), com especial destaque para a introdução de um marco conceptual (Gonzalo Angulo, 2014; Guimarães, 2010). Para além disso, estas normas apresentam-se como sendo de elevada qualidade (Rodrigues, 2013), na medida em que, se baseiam por princípios contabilísticos defendidos internacionalmente, refletindo melhor a realidade económica das empresas. Estes normativos assentam em princípios e não em regras, representam uma alteração completa de filosofia, entendendo que desta forma se proporciona uma melhor qualidade das informações aos utilizadores e subentendendo que os profissionais que elaboram estas informações “são éticos, honestos e de boa formação e que têm condições de fazer julgamentos e estimativas que conduzam à melhor imagem da posição patrimonial e financeira da entidade” (Niyama *et al.*, 2015, p. 84).

Porém, “as políticas e os padrões contabilísticos não podem abarcar todos os aspetos das transações empresariais, existe uma considerável margem para que as entidades possam utilizar alternativas, interpretações, julgamentos e estimativas na mensuração de ativos e passivos, e em alguns casos, a própria subjetividade e complexidade das normas contribui para utilização de práticas nocivas a uma boa contabilidade conhecidas como contabilidade criativa ou gerenciamento de resultados” (Niyama *et al.*, 2015, p. 84).

Assim, “torna-se difícil conceber um normativo contabilístico que seja capaz de regulamentar a contabilização de todas as operações de forma completamente objetiva e sem necessidade de recorrer ao juízo de valor do gestor ou do contabilista” (Rodríguez, 2001 *apud* Mendes & Rodrigues, 2007, p. 192).

Barth, Landsman, & Lang (2008) comprovam que as empresas que adotaram as IAS manipularam menos os seus resultados, comparativamente às empresas que não adotaram as normas internacionais.

Quanto aos estudos que tratam de verificar se estas alterações no domínio da contabilidade aumentam ou diminuem o campo de ação da manipulação de resultados, os autores Chen, Tang, Jiang, e Lin (2010) verificam, num estudo composto por 15 países da EU, Portugal e Espanha incluídos, a existência de evidências que a implementação das

normas IAS/IFRS reduziram a manipulação de resultados, “limitando a manipulação oportunística dos números contabilísticos” (p. 223).

Também os autores Pășcan (2015), Zeghal, Chtourou, e Fourati (2012), Christensen, Lee, Walker, e Zeng (2015), Morais e Curto (2008), Dayanandan, Donker, Ivanof, e Karahan (2016), Ames (2013) e E.Dimitropoulos, Asteriou, Dimitrios Kousenidis, e Leventis (2013), demonstram nos seus estudos, uma melhoria da qualidade da informação financeira, quando se adotam os padrões do IASB, por via da redução da manipulação de resultados.

### **1.2.3 Ligação entre a contabilidade e a fiscalidade**

Para vários autores (Ball *et al.*, 2000; Blake *et al.*, 1997; Burgstahler *et al.*, 2006; Callao Gastón & Jarne Jarne, 1995; Coppens & Peek, 2005; Eilifsen, 1996; Martins & Moreira, 2009; Nobes & Schwencke, 2006; Othman & Zeghal, 2006; Parker & Nobes, 2004; Pellicer & Blasco, 2004; Porta *et al.*, 1997), a influência da fiscalidade na contabilidade constitui um fator explicativo da diversidade contabilística.

“Cabe à contabilidade preparar e relatar toda a informação que se julgue relevante para o processo de tomada de decisão e à fiscalidade assegurar o normal funcionamento do Estado. Perseguem diferentes objetivos, o que justifica a existência de diferentes normativos, mas sem que tal justifique que uma se sobreponha à outra” (Rodrigues, Pires, & Pereira, 2014, p. 1).

Nos países de influência anglo-saxónica, como já se indicou, existe uma separação evidente entre as normas contabilísticas e as fiscais, uma vez que o propósito principal do relato financeiro é ser útil para a tomada de decisões económicas nos mercados de capitais e fornecer uma imagem verdadeira e apropriada da posição financeira da entidade.

Nos países pertencentes ao espaço continental europeu, o predomínio dos impostos na contabilidade é evidente, uma vez que o propósito da informação financeira é, sobretudo, determinar a matéria coletável das entidades. Deste modo, as regras fiscais condicionam os critérios e as práticas contabilísticas.

Burgstahler *et al.* (2006) demonstrou que, nestes países, existe um elevado alinhamento entre a contabilidade e a fiscalidade, o que proporciona maiores condições para a prática de manipulação de resultados.

Em Portugal e Espanha, a lei impõe a obrigatoriedade de as empresas possuírem informação financeira que sirva de base para se apurar o imposto a pagar por conta dos rendimentos das empresas, devendo este ser calculado com base nos resultados contabilísticos por elas apresentados, sem prejuízo de existirem pequenos acertos de natureza fiscal (Martins, 2015; Pellicer & Blasco, 2004; Rodrigues *et al.*, 2014).

Quanto aos normativos fiscais, o português intitulado de Código de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC) e o espanhol designado de *Ley del Impuesto sobre Sociedades* (LIS) não apresentam “diferenças relevantes em termos comparativos, quer subjetivamente quer objetivamente” (Martins, 2015, p. 4).

Sendo a contabilidade um “canal de transmissão” ao apuramento do imposto a pagar, a “minimização do valor a pagar passa pela minimização do resultado contabilístico do exercício. Se esse desiderato acontece dentro da flexibilidade permitida pelas normas contabilísticas, nada a obstar, pois não há atropelo das regras” (Moreira, 2009, p. 156). Tal facto leva a que, as demonstrações financeiras sejam “demonstrações fiscais” (p. 157), que podem não refletir de modo adequado a realidade económica da empresa e, por isso, tendem a ser de fraca qualidade (Moreira, 2009).

A literatura comprova que, em países cuja determinação do imposto a pagar depende do resultado contabilístico apurado, os gestores das empresas têm assim, um forte incentivo para praticar atos de manipulação que diminuam os resultados, com a finalidade de minimizar a carga fiscal (Amat Salas & Gowthorpe, 2004; Amat Salas, Blake, & Gutiérrez, 1996; Baralexis, 2004; Chaney & Lewis, 1995; Coppens & Peek, 2005; Eilifsen *et al.*, 1999; Fields, Lys, & Vincent, 2001; Hepworth, 1953; Marques, 2008; Maydew, 1997; Moreira, 2009; Stolowy & Breton, 2000).

## **2 DESENHO DA INVESTIGAÇÃO**

### **2.1 Objetivos da investigação e fundamentação das hipóteses**

Ambos os países, recentemente, adotaram “um sistema contabilístico baseado em princípios, que clarifica o procedimento contabilístico a adotar no reconhecimento e na mensuração dos ativos e dos passivos, com o respetivo efeito nos resultados”, onde se presume uma diminuição da margem de manobra em termos de gestão de resultados (Dias, 2015, p. 95).

A tese de que o novo normativo contabilístico harmonizado irá reduzir a possibilidade de se manipularem os resultados, tem por base o facto das normas do IASB serem reconhecidas internacionalmente pela sua elevada qualidade, por conterem menos opções e menos vazios normativos, diminuindo assim, as opções de manipulação (Rodrigues, 2013; Sousa, 2015).

Diversos estudos corroboram que, a alteração dos normativos contabilísticos teve um impacto significativo na qualidade da informação ou qualidade dos resultados, aquando da mudança de normativo de POC para SNC, em Portugal (Claudio, 2012; Dias, 2015; Silva, 2014). Também Amat Salas (2010) defende que, com o *Plan General de Contabilidad* (PGC-07) em vigor desde 2008, baseado nas Normas Internacionais de Contabilidade, as oportunidades para se manipular as contas diminuíram.

Por isso, inicialmente, averigua-se se o normativo contabilístico mais recente exerce influência na manipulação dos resultados das empresas (tanto no sentido descendente como ascendente).

- *Hipótese 1: A adoção do recente normativo contabilístico<sup>4</sup> (SNC para Portugal, PGC-07 para Espanha), contribui para a redução da manipulação dos resultados, aumentando assim, a qualidade da informação financeira.*

A hipótese 1 surge como mote para a construção das hipóteses 2 e 3. A comprovar-se que a mudança de normativo contabilístico exerce influência na manipulação de resultados, a validação das hipóteses 2 e 3, deve ser efetuada dividindo o período alvo de estudo em

---

<sup>4</sup> Considera-se como recente normativo contabilístico o correspondente ao da entrada em vigor em 2010, em Portugal.

dois subperíodos: pré-normativo contabilístico e pós-normativo contabilístico. (Silva, 2014)

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

Uma vez que, os sistemas contabilísticos de Portugal e Espanha são caracterizados pela sua relação intrínseca com o sistema fiscal, onde a contabilidade serve de base de apuramento do imposto sobre o rendimento a pagar, as empresas podem aproveitar a flexibilidade das normas contabilísticas de forma a verem os seus resultados diminuírem e, conseqüentemente pagarem menos impostos. Assim, o primeiro incentivo resulta de um motivo fiscal, a minimização do imposto a pagar.

O segundo incentivo relaciona-se com as empresas e a banca. Se, no primeiro incentivo, a intenção é diminuir os resultados (contabilístico-fiscais) para pagar menos imposto, neste segundo esta atitude pode criar o efeito inverso no que respeita à obtenção de financiamento bancário. Moreira (2006) apurou que, a obtenção de financiamento está geralmente condicionada os valores apresentados nas demonstrações financeiras pelas empresas portuguesas detentoras de dívidas financeiras.

É possível afirmar que existem motivações para a manipulação dos resultados, em sentidos contrários (Baralexis, 2004; Coppens & Peek, 2005; Fernández-Rodríguez & Martínez-Arias, 2015; Martins & Moreira, 2009; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2009, 2017; Moreira, 2006; Sousa, Góis, & Viseu, 2017).

Com base nesses fundamentos, é possível construir as seguintes hipóteses de investigação:

- *Hipótese 2: As pequenas e médias empresas portuguesas e espanholas manipulam os resultados, no sentido descendente, com o intuito de minimizar o pagamento dos impostos sobre o rendimento.*
  
- *Hipótese 3: As pequenas e médias empresas portuguesas e espanholas com maiores necessidades de financiamento bancário tendem a ser menos propensas a manipular os resultados, no sentido descendente.*

O presente estudo tem assim, como principal propósito apurar se o mais recente normativo contabilístico releva para a manipulação de resultados, e se com a adoção deste a qualidade da informação financeira aumentou. Após avaliar o normativo contabilístico

quanto à manipulação de resultados, estudar-se-á empiricamente se as pequenas e médias empresas portuguesas e espanholas tendem a manipular as suas contas, para “baixo”, consoante o seu nível de endividamento e a sua intenção de poupança fiscal.

## **2.2 Metodologia de Investigação**

### **2.2.1 Seleção e descrição da amostra**

O denominador comum da diversa investigação existente sobre *earnings management* centra-se na amostra, sobretudo composta por empresas de grandes dimensões, com valores cotados em bolsa, cujas contas são sujeitas a certificação legal de contas, estando assim sujeitas ao escrutínio do mercado, sendo que as pequenas e médias empresas bem como os países mais pequenos são negligenciadas (Baralexix, 2004). Por isso, grande parte dos estudos efetuados internacionalmente não são então aplicáveis a empresas de menor dimensão e, que operam num contexto económico e fiscal diferente, como é o caso de Portugal e Espanha (Baralexix, 2004; Barroso, 2009).

Esta dissertação vem prestar o seu contributo, direcionando o seu estudo para as pequenas e médias empresas, sediadas em Portugal e Espanha, atendendo ao seu peso expressivo (99,9%) nas estruturas empresariais destes países, e porque, para estas empresas, o incentivo principal à manipulação de resultados é a poupança fiscal (Amat Salas & Blake, 1996; Baralexix, 2004; Moreira, 2006).

Recolheram-se, na base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos, as informações financeiras e não financeiras necessárias de todas as empresas portuguesas e espanholas, com valores não cotados. Posteriormente, excluiu-se deste universo as entidades financeiras e as seguradoras (Peasnell, Pope, & Young, 2000), as empresas com dados incompletos e as entidades não consideradas PME à luz da definição comum europeia<sup>5</sup> (Garrod *et al.*, 2007).

Em linha com o trabalho de Burgstahler *et al.* (2006), apenas foram considerados os setores com um mínimo de 10 observações para a amostra final, de forma a estimar

---

<sup>5</sup>Segundo a Comissão Europeia (2003, p. 39): “a categoria das micro, pequenas e médias empresas é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros”.

eficientemente os parâmetros dos *accruals* discricionários para cada empresa (Dechow *et al.*, 1995).

O período alvo de análise foi de 2005 a 2015, permitindo que se verifique o impacto, em ambos os países, da entrada em vigor de um novo normativo contabilístico, comparando fidedignamente os estudos efetuados em anos anteriores.

A Tabela 2 apresenta o processo de construção da amostra.

Tabela 2 - Processo de construção da amostra

<i>Critérios</i>	<b>Portugal</b>		<b>Espanha</b>	
	<i>Empresas / ano</i>	<i>Observações (2005-2015)</i>	<i>Empresas / ano</i>	<i>Observações (2005-2015)</i>
<i>Todas as empresas, com valores não cotados, com dados disponíveis completos para os anos 2004 a 2015</i>	1.260	13.860	5.874	64.614
<i>Excluiu-se: empresas não consideradas PME segundo critérios definidos pela União Europeia na Recomendação 2003/361/CE</i>	(129)	(1.419)	(2.768)	(30.448)
<i>Excluiu-se: entidades que exerçam atividades financeiras e de seguros</i>	0	0	(17)	(187)
<i>Excluiu-se: setores com menos de 10 empresas/ano</i>	(16)	(176)	(66)	(726)
<b><i>Amostra final</i></b>	<b>1.115</b>	<b>12.265</b>	<b>3.023</b>	<b>33.253</b>

A amostra final, para Portugal, conta com 1.115 empresas/ano, com um total de 12.265 observações, enquanto que, para Espanha, contam 3.023 empresas/ano, com um total de 33.253 observações.

No apêndice (1 e 2), apresentam-se duas Tabelas cujas observações se encontram categorizadas pela sua atividade principal (secção a que pertencem pela codificação alfabética com 1 nível) segundo a Nomenclatura Geral das Atividades Económicas das Comunidades Europeias. A Tabela 3 apresenta algumas características da amostra.

Tabela 3 - Características da amostra

	Portugal			Espanha		
	<i>Média</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desvio-Padrão</i>	<i>Média</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desvio-Padrão</i>
<i>Volume de Negócios</i>	9.559.570	5.572.419	12.169.933	18.878.901	13.191.136	28.533.787
<i>Resultado Líquido do Período</i>	-30.877	59.624	8.266.583	477.182	215.980	9.046.008
<i>Ativo Total</i>	14.721.236	6.132.071	76.175.961	24.441.885	12.346.231	79.571.863

*Variáveis expressas em euros.*

É notório que se está na presença de uma amostra diversificada, contemplando empresas com níveis de volume de negócios, de resultado líquido do período e de ativo total bastante amplos. Comparativamente a Portugal, Espanha apresenta empresas com o dobro da média do volume de negócios e do ativo total.

### **2.2.2 Accruals discricionários**

A manipulação não é direta e imediatamente detetável a partir da mera análise dos relatórios financeiros (Moreira, 2008), por se materializar de forma camuflada, tornando-se difícil a sua deteção (Marques & Rodrigues, 2009).

A literatura fornece algumas metodologias que permitem detetar a manipulação de resultados, nomeadamente pelo uso de rácios, a elaboração de análises gráficas e pelo uso de *accruals* (Beneish, 2001; Dechow *et al.*, 1995).

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 (McNichols, 2000; Skinner & Dechow, 2000). Apesar da diversidade de metodologias, não se pode garantir uma eficácia dos modelos pela limitação e fragilidade dos pressupostos utilizados, a própria dimensão da amostra, e pela incapacidade de detetar a intenção das escolhas contabilísticas, incapazes de distinguir o ato discricionário da manipulação das decisões correntes do dia-a-dia dos gestores (Beneish, 2001).

Nos inúmeros estudos empíricos que procuram medir e detetar a prática de manipulação de resultados encontram-se os métodos baseados na variação do fundo de maneo, variação essa denominada de *accruals* (Healy & Wahlen, 1999; Pereira & Alves, 2017).

Os *accruals* são a parte das receitas e despesas que ainda não se traduziram em recebimentos nem em pagamentos (Callao Gastón *et al.*, 2010; Pellicer & Blasco, 2004), podendo ser indiretamente calculados por via dos Cash-Flows<sup>6</sup> ou do Balanço<sup>7</sup>(Dechow, Richardson, & Tuna, 2003).

Como exemplos de “*accruals*”, podem referir-se as depreciações, inventários, contas a receber e contas a pagar (Jones, 1991). Segundo esse autor utilizam-se as rubricas de Balanço para calcular os *accruals* totais (ATT) da seguinte forma:

$$(1) \text{ ATT}_{i,t} = [\Delta \text{AC}_{i,t} - \Delta \text{CX}_{i,t}] - [\Delta \text{PC}_{i,t} - \Delta \text{FLP}_{i,t}] - \text{DEPR}_{i,t},$$

onde a variação ( $\Delta$ ) resulta da diferença do ano  $t$  com o ano  $t-1$ . Tem-se que:

$\text{ATT}_{i,t}$  – *accruals* totais, da empresa  $i$ , para o ano  $t$ ;

$\Delta \text{AC}_{i,t}$  – variação do ativo corrente entre o ano  $t$  e o ano  $t-1$  da empresa  $i$ ;

$\Delta \text{CX}_{i,t}$  – variação de caixa e equivalentes de caixa entre o ano  $t$  e o ano  $t-1$  da empresa  $i$ ;

$\Delta \text{PC}_{i,t}$  – variação do passivo corrente entre o ano  $t$  e o ano  $t-1$  da empresa  $i$ ;

$\Delta \text{FLP}_{i,t}$  – variação do financiamento de longo prazo incluído no passivo corrente entre o ano  $t$  e o ano  $t-1$  da empresa  $i$ ;

$\text{DEPR}_{i,t}$  – depreciações e amortizações da empresa  $i$ , para o ano  $t$ .

Como nem todos os *accruals* ( $\text{ATT}_{i,t}$ ) são passíveis de manipulação, há que distinguir entre os *accruals* não discricionários ( $\text{AND}_{i,t}$ ), decorrentes da atividade normal da empresa, dos *accruals* discricionários ( $\text{ADA}_{i,t}$ ), que resultam das intervenções intencionais dos gestores no sentido de produzirem os efeitos desejados nos resultados,

---

<sup>6</sup> E.g. Dechow & Dichev, (2002); Francis, Lafond, Olsson, & Schipper, (2005); McNichols, (2002)

<sup>7</sup> E.g. Dechow *et al.*, (1995); Jones, (1991); Kothari, Leone, & Wasley, (2005)

representando desvios à situação normal da empresa (Beneish, 2001; Francis, Lafond, Olsson, & Schipper, 2005; Gramlich, 1992; Healy & Wahlen, 1999; Jones, 1991; Moreira, 2006a).

Segundo Dechow *et al.* (1995), Jones (1991), McNichols e Wilson (1988), tem-se que:

$$(2) ATT_{i,t} = AND_{i,t} + ADA_{i,t}$$

O modelo de Jones (1991), utilizado para determinar a componente discricionária e não discricionária dos *accruals* tem sofrido sucessivas alterações e tentativas de melhoria, das quais se destaca os modelos de Dechow *et al.* (1995) e Kothari, Leone, e Wasley (2005).

Utiliza-se, neste caso, o modelo de Jones (1991) modificado por Dechow *et al.* (1995), onde os *accruals* discricionários (*proxy* da manipulação de resultados) se obtém da seguinte forma:

$$(3) \frac{ATT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{(\Delta V_{i,t} - \Delta CR_{i,t})}{AT_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{AFT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

$ATT_{i,t}$  – *accruals* totais, para empresa  $i$ , ano  $t$ ;

$AT_{i,t-1}$  – ativo total, para empresa  $i$ , do ano  $t-1$ ;

$\Delta V_{i,t}$  – variação das vendas entre o ano  $t$  e o ano  $t-1$ , para empresa  $i$ ;

$\Delta CR_{i,t}$  variação das contas a receber entre o ano  $t$  e o ano  $t-1$ , para empresa  $i$ ;

$AFT_{i,t}$  – ativo fixo tangível, para a empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$\varepsilon_{i,t}$  – resíduos do modelo, para a empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$i,t$  – índices da empresa e ano, respetivamente.

Todas as variáveis encontram-se divididas pelo valor do ativo total do início do ano (final do ano  $t-1$ ), de forma a evitar problemas de heterocedasticidade e possibilitar a comparação

entre empresas (Beneish, 2001; Dechow *et al.*, 1995; Jones, 1991), entre setores e entre países diferentes (Coppens & Peek, 2005; Goncharov & Zimmermann, 2006).

A equação (4) foi estimada para se obterem os *accruals* não discricionários, representando os resíduos ( $\varepsilon_i$ ) os *accruals* discricionários ou anormais.

Desta forma,

$$(4) \frac{ADA_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \varepsilon_{i,t}$$

Onde,

$$(5) \frac{ADA_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \frac{ATT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} - \left[ \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{(\Delta V_{i,t} - \Delta CR_{i,t})}{AT_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{AFT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} \right]$$

Partindo da equação anterior, procedeu-se à estimação dos coeficientes de regressão, através do software estatístico *Eviews*, para os vários anos alvo de análise (2005 – 2015) e para as várias empresas (dados em painel), utilizando o método de estimação dos mínimos quadrados ordinários (*Ordinary Least Squares*), com efeitos fixos<sup>8</sup>.

Greene (2008) refere que, os problemas relacionados com a omissão de variáveis e multicolinearidade entre as mesmas diminuem, ao utilizar-se os dados em painel, na medida em que, incorpora a componente *cross-section e time-series*.

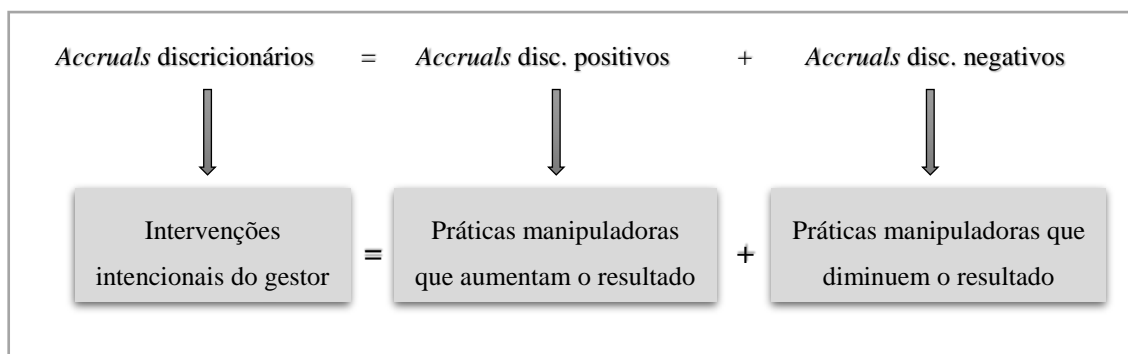
No nosso caso, o modelo em questão apresenta um coeficiente de determinação na ordem na ordem dos 13,5% para Portugal e 11% para Espanha, estando em consonância com o valor do  $R^2$  obtido por estudos anteriores (Dias, 2015; Tavares, 2016).

De salientar ainda que, os *accruals* discricionários são divididos entre *accruals* discricionários positivos e *accruals* discricionários negativos, e podem ser interpretados conforme Figura 5 (Alves, 2014; Gramlich, 1992; Guenther, 1994; Heras, Cañibano, & Moreira, 2012; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2009; Pellicer & Blasco, 2004):

---

<sup>8</sup> Utilizou-se o teste de Hausman para avaliar a consistência do estimador comparado com outro estimador alternativo, através da diferença entre os coeficientes da regressão por efeitos fixos e efeitos aleatórios. Caso a diferença seja estatisticamente significativa, deve-se usar o modelo de efeitos fixos, caso contrário, utiliza-se o modelo de efeitos aleatórios.

Figura 5 - *Accruals* discricionários



Elaboração própria.

### 2.2.3 Modelos de regressão com dados em painel

Na vasta literatura, a qualidade da informação financeira aparece associada de forma negativa à manipulação de resultados, onde a informação alvo de manipulação apresenta uma menor qualidade que a informação isenta de manipulação (Albornoz Nogue & Munõz, 2007; Carmo *et al.*, 2010; Dechow & Schrand, 2004; Martins & Moreira, 2009; Pineda González, 2000).

Para se avaliar a primeira hipótese de investigação, isto é, aferir em que medida o novo normativo contabilístico afeta a manipulação de resultados e, por sua vez, a qualidade da informação financeira, utiliza-se o valor absoluto dos *accruals* discricionários, na medida em que, não interessa o seu sinal, mas sim a sua grandeza (Heras *et al.*, 2012; Lopes *et al.*, 2010; Othman & Zeghal, 2006).

O modelo I, que serve para análise da hipótese 1, formaliza-se do seguinte modo:

$$|ADA_{i,t}| = \beta_0 + \beta_1 IMP_{i,t} + \beta_2 END_{i,t} + \beta_3 AUD_{i,t} + \beta_4 DIM_{i,t} + \beta_5 CRES_{i,t} + \beta_6 ROA_{i,t} + \beta_7 RFE_{i,t} + \beta_8 CRISE_{i,t} + \beta_9 NC_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

$|ADA_{i,t}|$  - variável dependente que representa, em valor absoluto (módulo) os *accruals* discricionários, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$IMP_{i,t}$  - variável que representa o encargo fiscal, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$END_{i,t}$  - variável que representa o endividamento, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$AUD_{i,t}$  – variável *dummy* que identifica a presença do auditor, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$DIM_{i,t}$  - variável que representa a dimensão, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$CRESC_{i,t}$  - variável que representa o crescimento, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$ROA_{i,t}$  - variável que representa a rendibilidade do ativo, da empresa  $i$ , no ano  $t$ ;

$RFE_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica se a empresa  $i$ , no ano  $t$ , se encontra situada num regime fiscal especial;

$CRISE_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica o período de crise financeira ( anos de 2008 a 2012);

$NC_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica o período em que passou a vigorar o recente normativo contabilístico;

$\varepsilon_{i,t}$  – resíduos do modelo.

Para avaliar as hipóteses de investigação 2 e 3, tornou-se necessário isolar os *accruals* discricionários de sinal negativo, que contribuem para a diminuição dos resultados das empresas (Gramlich, 1992; Guenther, 1994; Heras *et al.*, 2012; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2009; Pellicer & Blasco, 2004). Para isso, construiu-se a variável ( $ADN_{i,t}$ ) da seguinte forma:

$$(6)ADN_{i,t} = ADA_{i,t} * D_{i,t}$$

$ADN_{i,t}$  – valor absoluto (módulo) os *accruals* discricionários negativos;

$ADA_{i,t}$  - valor dos *accruals* discricionários anormais (resíduos da regressão do modelo de Jones modificado por Dechow *et al.*, 1995);

$D_{i,t}$  - variável *dummy* que assume o valor -1 quando o sinal de  $ADA_{i,t}$  é negativo, e assume o valor 0, caso contrário.

Assim,  $ADN_{i,t}$  assume valor positivo quando se está na presença de *accruals* discricionários negativos (que contribuem para a diminuição dos resultados das

empresas), e zero quando se está na presença de *accruals* discricionários positivos (que contribuem para o aumento dos resultados das empresas), conforme Sánchez-Segura e Monterrey (2009), Alves (2014), Guenther (1994) e Pellicer e Blasco (2004).

O modelo II, para analisar a hipótese 2, pode ser formalizado da seguinte forma:

$$ADN_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 IMP_{i,t} + \beta_2 END_{i,t} + \beta_3 AUD_{i,t} + \beta_4 DIM_{i,t} + \beta_5 CRESC_{i,t} \\ + \beta_6 ROA_{i,t} + \beta_7 RFE_{i,t} + \beta_8 CRISE_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

O modelo III, para analisar a hipótese 3, expressa-se da seguinte forma:

$$ADN_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 IMP_{i,t} + \beta_2 AUD_{i,t} + \beta_3 DIM_{i,t} + \beta_4 CRESC_{i,t} + \beta_5 ROA_{i,t} \\ + \beta_6 RFE_{i,t} + \beta_7 CRISE_{i,t} + \beta_8 Q2_{i,t} + \beta_9 Q3_{i,t} + \beta_{10} Q4_{i,t} \\ + \beta_{11} IMP_{i,t} * Q2_{i,t} + \beta_{12} IMP_{i,t} * Q3_{i,t} + \beta_{13} IMP_{i,t} * Q4_{i,t} \\ + \beta_{14} IMP_{i,t} * Q5_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

$Q2_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica se a empresa pertence ao 2.º quintil de endividamento;

$Q3_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica se a empresa pertence ao 3.º quintil de endividamento;

$Q4_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica se a empresa pertence ao 4.º quintil de endividamento;

$Q5_{i,t}$  - variável *dummy* que identifica se a empresa pertence ao 5.º quintil de endividamento;

Nos modelos II e III, a variável dependente  $ADN_{i,t}$  é censurada, dado que os valores iguais a um valor único (neste caso, todos os valores iguais a zero) foram censurados. Utilizou-se, para este efeito, o modelo de regressão censurado TOBIT, de acordo com o procedimento efetuado pelos autores Monterrey Mayoral e Sánchez-Segura (2009).

Os modelos apresentados propõem uma relação linear entre a variável dependente e as

variáveis explicativas, pois é amplamente aceite que se trata da forma que melhor reflete a relação entre variáveis contabilísticas (Martins & Moreira, 2009).

#### **2.2.4 Variáveis de controlo e experimentais**

São vários os estudos que fornecem evidências de que algumas características das empresas estão associadas à manipulação dos resultados. Deste modo, optou-se por incluir as variáveis de controlo determinantes para estas práticas, relacionadas com o endividamento, dimensão, crescimento, rentabilidade, a presença de auditor e a localização das empresas em regimes fiscais especiais, com o intuito de aumentar a capacidade explicativa do modelo, tornando-o mais consistente (Martins & Moreira, 2009; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2006; Monterrey Mayoral & Sánchez Segura, 2010).

O endividamento ( $END_{i,t}$ ) resulta do quociente entre o passivo total com o ativo total, sendo esperado uma relação positiva entre o endividamento e a manipulação de resultados (Alves, 2014; Burgstahler *et al.*, 2006; Dias, 2015; Gonçalves, 2014; DeFond & Jiambalvo, 1994; Martins & Moreira, 2009; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2006, 2009; Stolowy & Breton, 2000; Sweeney, 1994; Tavares, 2016).

A dimensão da empresa (DIM), calculada através do logaritmo natural do ativo total (Martins & Moreira, 2009). É esperado uma relação negativa entre esta variável e os *accruals* discricionários (Albornoz Noguier & Munõz, 2007; Alves, 2014; Carmo, Moreira, & Miranda, 2016; Dias, 2015; Gonçalves, 2014; Martins & Moreira, 2009; Othman & Zeghal, 2006; Tavares, 2016). A rentabilidade da empresa (ROA) mede-se pelo quociente entre o resultado líquido do período e o ativo total, não se estabelecendo uma previsão do seu sinal. Para o crescimento da empresa (CRESC), medido como a variação anual percentual do ativo total; prevê-se uma relação negativa (Burgstahler *et al.*, 2006; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2009).

Quanto à presença de auditor nas empresas, esta faz-se representar sob a forma de uma variável *dummy* (1 para a empresa com auditor, 0 caso contrário), não sendo possível fazer uma previsão do seu sinal, pelas incongruências existentes na literatura, a este respeito (Burgstahler *et al.*, 2006; Costa & Moreira, 2010; Heras *et al.*, 2012; Huguet & Gandía, 2016; Martins & Moreira, 2009; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2006).

Para a localização da empresa em regime fiscal especial (RFE), criou-se uma variável *dummy* que identifica se as empresas se encontram localizadas numa região com um regime fiscal especial (Portugal: 1= se pertence à Zona Franca da Madeira; 0 = caso contrário; e Espanha: 1 = se pertence à Comunidade Autónoma das Canárias; 0 = caso contrário).

Quanto ao período de crise, Cimini (2015) e Persakis e Emmanuel (2015) consideram, nos seus estudos, que o período de crise financeira ocorreu entre 2008 e 2012. O primeiro autor identificou, neste período, uma diminuição da manipulação de resultados em Portugal, porém, em Espanha não. Dimitras, Kyriakou, e Iatridis (2015) e Iatridis e Dimitras (2013) comprovam exatamente o oposto. Callao Gastón e Jarne (2011) demonstraram que, as empresas cotadas no mercado espanhol, aumentaram a manipulação durante o período de crise.

Pelo exposto, a variável *dummy* CRISE identifica o período de crise financeira que ambos os países atravessaram (1= se período compreendido entre 2008 e 2012; 0 = caso contrário), cujo impacto não é claro, conforme Parte-Esteban e Ferrer García (2014).

Criou-se a variável *dummy* NC para avaliar a hipótese 1, onde esta identifica o período a partir do qual se aplicou o mais recente normativo contabilístico<sup>9</sup>. Para Portugal, a variável toma o valor 1, se o período estiver compreendido entre 2010 e 2015, e toma o valor 0 para os restantes casos, enquanto que, para Espanha, a variável toma o valor 1, se o período estiver compreendido entre 2008 e 2015, tomando o valor 0, nos casos em contrário.

Na medida em que, informações financeiras de alta qualidade constroem a manipulação de resultados (Goncharov & Zimmermann, 2006), espera-se que com a adoção do novo normativo contabilístico que baseia as suas normas no IASB, tidas como normas de alta qualidade (Dayanandan *et al.*, 2016; Morais & Curto, 2008), a relação desta variável com a manipulação de resultados seja negativa (Amat Salas, 2010; Chen *et al.*, 2010; Christensen *et al.*, 2015; Claudio, 2012; Dias, 2015; Silva, 2014; Zeghal *et al.*, 2012).

---

<sup>9</sup> Considera-se o mais recente normativo contabilístico, para Portugal, o correspondente ao da entrada em vigor do SNC, em 2010.

Nos modelos apresentados, introduziu-se a variável experimental  $IMP_{i,t}$ , que representa o encargo fiscal. A variável resulta do quociente entre o imposto sobre o rendimento e do ativo total. É esperado um sinal positivo, dado que este encargo contribui positivamente para a manipulação de resultados (Chaney & Lewis, 1995; Coppens & Peek, 2005; Eilifsen, Knivsfla IV, & Sættem, 1999; Frank, Lynch, & Rego, 2009; Garrod, Ratej, & Valentincic, 2007; Gonçalves, 2014; Goncharov & Zimmermann, 2006; Hepworth, 1953; Marques, 2008; Martins & Moreira, 2009; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2009; Stolowy & Breton, 2000).

Para avaliar a hipótese de investigação 3, isto é, aferir se as PME portuguesas e espanholas com maiores necessidades de financiamento bancário incorrem em menores práticas de manipulação de resultados no sentido descendente, criaram-se quatro variáveis *dummys* que identificam os diferentes níveis de endividamento, designadas por: Q2, Q3, Q4, e Q5.

A primeira, Q2, toma o valor de 1 se a observação pertence ao 2.º quintil de endividamento, e zero para o caso em contrário; Q3, toma o valor de 1 se a observação pertence ao 3.º quintil de endividamento, e zero para o caso em contrário; Q4, toma o valor de 1 se a observação pertence ao 4.º quintil de endividamento, e zero para o caso em contrário; e por fim, Q5, toma o valor de 1 se a observação pertence ao 5.º quintil de endividamento, e zero para os restantes casos.

De forma a analisar a influência do encargo fiscal tendo em conta os diferentes níveis de endividamento, e em que medida o seu efeito induz à manipulação e consequente diminuição dos resultados, introduzem-se as seguintes cinco variáveis experimentais no Modelo III:  $IMP_{i,t}$ ,  $IMP_{i,t} * Q2_{i,t}$ ,  $IMP_{i,t} * Q3_{i,t}$ ,  $IMP_{i,t} * Q4_{i,t}$ ,  $IMP_{i,t} * Q5_{i,t}$ .

Os resultados esperados e as formas de cálculo das variáveis descritas encontram-se sintetizados na Tabela 4.

Tabela 4 - Cálculo das variáveis e resultados esperados (Modelo I)

<i>Variáveis</i>	Abrev.	Cálculo	Sinal esperado - Portugal	Sinal esperado - Espanha
<i>Impostos</i>	IMP	$= \frac{\text{Imposto sobre rendimentos}}{\text{Ativo total}}$	+	+
<i>Endividamento</i>	END	$= \frac{\text{Passivo total}}{\text{Ativo Total}}$	+	+
<i>Auditor</i>	AUD	<i>Dummy</i> (se tem auditor=1; caso contrário=0)	?	?
<i>Dimensão</i>	DIM	$= \ln(\text{Ativo Total})$	-	-
<i>Crescimento</i>	CRESC	$= \Delta\% \text{ anual (Ativo Total)}$	-	-
<i>Rentabilidade</i>	ROA	$= \frac{\text{Resultado Líquido do exercício}}{\text{Ativo Total}}$	?	?
<i>Regime Fiscal Privilegiado</i>	RFE	<i>Dummy</i> Portugal (se pertence à Zona Franca da Madeira=1, caso contrário=0) Espanha (se pertence à Comunidade Autónoma das Canárias=1, caso contrário=0)	?	?
<i>Crise</i>	CRISE	<i>Dummy</i> (anos 2008 a 2012=1; caso contrário =0)	?	?
<i>Recente Normativo Contabilístico</i>	NC	<i>Dummy</i> Portugal (anos 2010 a 2015=1, caso contrário=0) Espanha (anos 2008 a 2015=1, caso contrário=0)	-	-

### 2.2.5 Estatísticas descritivas

Apresentam-se, na Tabela 5, as estatísticas descritivas das variáveis dependentes  $|ADA_{i,t}|$  e  $ADN_{i,t}$  e das variáveis independentes, para as pequenas e médias empresas portuguesas e espanholas.

Tabela 5 - Estatísticas Descritivas (2005 a 2015)<sup>10</sup>

	Portugal			Espanha		
	<i>Média</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desvio-Padrão</i>	<i>Média</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desvio-Padrão</i>
$ ADA $	0,079	0,053	0,100	0,076	0,052	0,085
<i>ADN</i>	0,039	0,002	0,077	0,038	0,003	0,067
<i>IMP</i>	0,007	0,004	0,012	0,010	0,006	0,022
<i>END</i>	0,679	0,685	0,209	0,596	0,613	0,200
<i>DIM</i>	15,667	15,629	1,128	16,410	16,329	0,903
<i>CRESC</i>	0,020	0,019	0,180	0,012	0,016	0,180
<i>ROA</i>	0,013	0,011	0,079	0,025	0,019	0,066

Os *accruals* discricionários, no seu sentido lato ( $|ADA|$ ), apresentam um valor médio de 0,079 para Portugal, e 0,076 para Espanha.

No que respeita aos *accruals* discricionários que ocorrem apenas no sentido descendente (*ADN*), em Portugal tem-se um valor médio de 0,039 e em Espanha um valor médio de

<sup>10</sup> As variáveis apresentam-se sob a forma de rácios adimensionais, à exceção da dimensão (*DIM*) que está expressa em euros.

0,038, uma mediana de 0,002 em Portugal e 0,003 em Espanha, com um desvio padrão de 0,077 em Portugal e de 0,067 em Espanha, indicando uma dispersão muito elevada.

Quanto à variável fiscal, IMP apresenta uma média de 0,007 para Portugal e 0,010 para Espanha, mediana de 0,004 para Portugal e de 0,006 para Espanha.

As empresas têm um nível de endividamento (END) médio de 67,9% para Portugal e de 59,6% para Espanha, apresentando-se mais endividadas em Portugal do que em Espanha.

Nas observações referentes às PME portuguesas, o auditor está presente em 70,9% dos casos (AUD = 1, em 9.492 observações). Nenhuma das pequenas e médias empresas da amostra se localiza em zona com regime fiscal especial (RFE = 1, em 0 observações), como é o caso, da Zona Franca da Madeira.

Cerca de 98,8% das observações referentes às PME espanholas tem a presença de auditor (AUD = 1, em 35.832 observações). Quanto às PME localizadas em regime fiscal especial, na amostra espanhola, 2,5% situam-se na Comunidade Autónoma das Canárias (RFE = 1, em 912 observações).

Espera-se que, o normativo contabilístico influencie a qualidade da informação financeira, e por isso, seja capaz de alterar os incentivos à manipulação dos resultados. (Amat Salas, 2010; Christensen *et al.*, 2015; Claudio, 2012; Dias, 2015; Silva, 2014; Zeghal *et al.*, 2012) Por esse mesmo motivo, , apresentam-se as estatísticas descritivas para dois períodos correspondentes ao pré-normativo e pós-normativo contabilístico.

Eliminou-se de análise, o ano de transição de normativo contabilístico, 2010 no caso de Portugal, e 2008 no caso de Espanha, de acordo com os autores DeFond *et al.* (2009), Peasnell *et al.* (2000), e Zeghal *et al.* (2012), por se encontrarem refletidos, nas contas das empresas, os ajustamentos decorrentes dessas mesmas alterações.

A Tabela 6 identifica as estatísticas descritivas, para as PME portuguesas, por quintis<sup>11</sup> de endividamento, permitindo dizer que, os valores do módulo dos *accruals*

---

<sup>11</sup> Quanto ao endividamento das pequenas e médias empresas portuguesas:

- O 1.º quintil representa um nível de endividamento igual ou inferior a 54,1%;
- O 2.º quintil representa um nível de endividamento superior a 54,1% e igual ou inferior a 64,9%;
- O 3.º quintil representa um nível de endividamento superior a 64,9% e igual ou inferior a 72,4%;
- O 4.º quintil representa um nível de endividamento superior a 72,4% e igual ou inferior a 80,4%;
- O 5.º quintil representa um nível de endividamento superior a 80,4% (máximo: 500,4%).

discricionários negativos ( $ADN_{i,t}$ ) vão aumentando à medida que o nível de endividamento das empresas aumenta.

Tabela 6 - Estatísticas descritivas relativas aos *accruals* discricionários de sentido descendente, por nível de endividamento – Portugal

Variáveis	2005 a 2009					2011 a 2015					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
<b>ADN</b>	média	0,036	0,033	0,034	0,039	0,049	0,034	0,037	0,038	0,041	0,065
	mediana	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,008	0,009	0,008	0,010	0,021
	desvio-padrão	0,064	0,063	0,063	0,067	0,129	0,059	0,064	0,059	0,062	0,105
<b>IMP</b>	média	0,012	0,010	0,008	0,007	0,005	0,009	0,007	0,005	0,004	0,003
	mediana	0,007	0,007	0,005	0,005	0,003	0,005	0,004	0,004	0,003	0,002
	desvio-padrão	0,015	0,012	0,011	0,010	0,009	0,014	0,011	0,011	0,009	0,012
<b>END</b>	média	0,445	0,602	0,688	0,762	0,877	0,421	0,598	0,687	0,762	0,990
	mediana	0,469	0,605	0,689	0,761	0,850	0,440	0,600	0,687	0,760	0,880
	desvio-padrão	0,085	0,030	0,021	0,023	0,106	0,092	0,031	0,022	0,023	0,382
<b>DIM</b>	média	15,832	15,566	15,651	15,540	15,363	15,884	15,688	15,787	15,745	15,544
	mediana	15,755	15,594	15,624	15,459	15,263	15,913	15,735	15,777	15,708	15,433
	desvio-padrão	1,077	1,075	1,019	1,098	1,247	1,146	1,072	1,026	1,031	1,328
<b>CRESC</b>	média	0,020	0,038	0,043	0,065	0,079	-0,007	-0,015	0,002	0,004	-0,071
	mediana	0,017	0,036	0,044	0,062	0,071	-0,007	-0,011	0,005	0,009	-0,035
	desvio-padrão	0,139	0,144	0,156	0,163	0,182	0,136	0,171	0,153	0,153	0,300
<b>ROA</b>	média	0,041	0,030	0,022	0,016	-0,001	0,034	0,017	0,013	0,003	-0,052
	mediana	0,027	0,020	0,015	0,012	0,006	0,022	0,010	0,010	0,007	-0,001
	desvio-padrão	0,064	0,044	0,039	0,036	0,052	0,057	0,047	0,115	0,043	0,178
<i>N.º de observações</i>		840	1086	1196	1261	1192	1467	1134	1034	916	1024

Para ambos os períodos, há um maior nível de *accruals* discricionários no sentido descendente, para as empresas inseridas no 5.º quintil de endividamento, caracterizadas por possuírem, em termos médios, uma menor de encargo fiscal, uma menor dimensão, e uma rendibilidade negativa.

A Tabela 7 evidencia as estatísticas descritivas pelos cinco quintis<sup>12</sup> de endividamento para as pequenas e médias empresas espanholas. À semelhança do que ocorre em Portugal, os valores do módulo dos *accruals* discricionários negativos ( $ADN_{i,t}$ ) aumentam conforme se aumenta o nível de endividamento das empresas.

Em termos médios, para o período pré-normativo, são as empresas inseridas no 5.º quintil de endividamento, que apresentem, em termos médios, um menor de encargo fiscal, um menor crescimento e uma maior rendibilidade.

No período pós-normativo, o maior nível de *accruals* discricionários no sentido descendente manifesta-se nas empresas mais endividadas, enquadradas no 5.º quintil, que possuem em termos médios, uma menor carga fiscal, uma grande dimensão face às restantes, um decréscimo acentuado do seu ativo total, e uma rendibilidade negativa.

Em termos comparativos, os  $ADN_{i,t}$  são manifestamente mais elevados em Portugal que em Espanha, exceto nos dois primeiros quintis (empresas menos endividadas) para o período pós-normativo contabilístico.

---

<sup>12</sup> O endividamento das PME espanholas apresenta a seguinte distribuição:

- O 1.º quintil representa um nível de endividamento igual ou inferior a 42,2%;
- O 2.º quintil representa um nível de endividamento superior a 42,2% e igual ou inferior a 56,0%;
- O 3.º quintil representa um nível de endividamento superior a 56,0% e igual ou inferior a 67,0%;
- O 4.º quintil representa um nível de endividamento superior a 67,0% e igual ou inferior a 77,7%;
- O 5.º quintil representa um nível de endividamento superior a 77,7% (máximo: 246,6%).

Tabela 7 - Estatísticas descritivas relativas aos *accruals* discricionários de sentido descendente, por nível de endividamento - Espanha

Variáveis	2005 a 2007					2009 a 2015					
		<i>Q1</i>	<i>Q2</i>	<i>Q3</i>	<i>Q4</i>	<i>Q5</i>	<i>Q1</i>	<i>Q2</i>	<i>Q3</i>	<i>Q4</i>	<i>Q5</i>
<b>ADN</b>	média	0,030	0,031	0,032	0,033	0,043	0,038	0,038	0,038	0,041	0,050
	mediana	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,009	0,009	0,007	0,009	0,012
	desvio-padrão	0,048	0,056	0,057	0,065	0,084	0,063	0,061	0,063	0,066	0,092
<b>IMP</b>	média	0,028	0,024	0,019	0,014	0,008	0,011	0,009	0,006	0,005	-0,001
	mediana	0,022	0,019	0,016	0,011	0,007	0,007	0,006	0,004	0,004	0,002
	desvio-padrão	0,029	0,028	0,020	0,017	0,019	0,020	0,019	0,018	0,016	0,027
<b>END</b>	média	0,323	0,497	0,618	0,724	0,849	0,302	0,493	0,616	0,721	0,871
	mediana	0,346	0,501	0,620	0,724	0,840	0,316	0,494	0,617	0,721	0,843
	desvio-padrão	0,082	0,039	0,032	0,031	0,053	0,087	0,040	0,031	0,031	0,113
<b>DIM</b>	média	16,449	16,367	16,261	16,338	16,402	16,504	16,356	16,356	16,396	16,523
	mediana	16,344	16,283	16,177	16,224	16,280	16,435	16,308	16,292	16,307	16,462
	desvio-padrão	0,891	0,870	0,838	0,876	0,948	0,906	0,849	0,874	0,868	1,033
<b>CRESC</b>	média	0,044	0,059	0,074	0,089	0,113	-0,017	-0,011	-0,007	-0,002	-0,025
	mediana	0,045	0,058	0,075	0,093	0,106	-0,005	0,001	-0,001	0,003	-0,007
	desvio-padrão	0,121	0,137	0,138	0,168	0,174	0,135	0,158	0,190	0,175	0,240
<b>ROA</b>	média	0,072	0,060	0,047	0,034	0,016	0,033	0,027	0,018	0,012	-0,012
	mediana	0,062	0,048	0,041	0,029	0,016	0,025	0,019	0,014	0,011	0,006
	desvio-padrão	0,067	0,064	0,045	0,042	0,045	0,062	0,054	0,051	0,048	0,089
<i>N.º de observações</i>		1138	1608	1837	2140	2346	5265	4520	4169	3758	3449

### 2.2.6 Correlação entre variáveis

A Tabela 8 apresenta as correlações de Pearson entre as várias variáveis, que a diversa literatura demonstra como sendo mais relevantes em matéria de manipulação de resultados, para Portugal.

Tabela 8 – Correlações de Person entre as variáveis - Portugal (Modelo I)

	$ ADA_{i,t} $	<i>IMP</i>	<i>END</i>	<i>DIM</i>	<i>CRESC</i>	<i>ROA</i>
$ ADA_{i,t} $	1					
<i>IMP</i>	0,029***	1				
<i>END</i>	0,132***	-0,153***	1			
<i>DIM</i>	-0,028***	-0,121***	-0,104***	1		
<i>CRESC</i>	0,067***	0,111***	-0,094***	0,074***	1	
<i>ROA</i>	-0,072***	0,388***	-0,386***	0,026***	0,342***	1

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

Da análise da matriz de correlações de Pearson, verifica-se uma correlação positiva entre os impostos, o endividamento e o crescimento das empresas com a manipulação de resultados. Estes resultados apresentam uma evidência preliminar de uma associação positiva entre estas variáveis e o aumento da manipulação de resultados.

Porém, a dimensão e a rendibilidade da empresa podem estar associados à diminuição da manipulação de resultados dada a sua correlação negativa com a variável dependente  $|ADA_{i,t}|$ , e conseqüentemente, ao aumento da qualidade da informação financeira, nas PME portuguesas.

Observando a presente matriz verifica-se que os coeficientes de correlação mais elevados estão relacionados com a variável ROA. O coeficiente mais elevado é de 38,8% podendo-se aferir que não se está na presença do problema de multicolinearidade perfeita, por este valor ser inferior a 80%, significando uma correlação fraca (Judge, *et al.*, 1988; Firth, 1997; Carmona & Momparler, 2011; *apud* Huguet & Gandía, 2016).

Na Tabela 9 exibe-se a matriz de correlações de Pearson no que respeita às diversas variáveis das PME espanholas.

Tabela 9 - Correlações de Pearson entre as variáveis - Espanha (Modelo I)

	$ ADA_{i,t} $	<i>IMP</i>	<i>END</i>	<i>DIM</i>	<i>CRESC</i>	<i>ROA</i>
$ ADA_{i,t} $	1					
<i>IMP</i>	0,035***	1				
<i>END</i>	0,113***	-0,184***	1			
<i>DIM</i>	0,032***	-0,013**	-0,012**	1		
<i>CRESC</i>	0,016***	0,132***	0,053***	0,072***	1	
<i>ROA</i>	0,015***	0,630***	-0,237***	0,018***	0,266***	1

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

No caso das PME espanholas verifica-se uma associação positiva entre todas as variáveis quantitativas com a variável dependente, antevendo assim, que todas contribuem para o aumento da manipulação de resultados.

O coeficiente mais elevado é de 63,0%, na correlação entre a variável ROA com o IMP. Afasta-se o problema de multicolinearidade perfeita, por se considerar uma correlação fraca (Judge, *et al.*, 1988; Firth, 1997; Carmona & Momparler, 2011; *apud* Huguet & Gandía, 2016).

No apêndice (3,4,5 e 6) constam as respetivas correlações de Pearson entre as variáveis independentes e a variável dependente ADN, para Portugal e Espanha.

### 3 RESULTADOS EMPÍRICOS E SUA DISCUSSÃO

A qualidade da informação financeira, objeto de análise para a primeira hipótese, é influenciada pela existência ou não de manipulação dos resultados, ou seja, a comprovar-se a manipulação das contas, a informação financeira perde qualidade, dada a sua relação inversa (Albornoz Noguera & Munõz, 2007; Carmo *et al.*, 2010; Dechow & Schrand, 2004; Martins & Moreira, 2009; Pineda González, 2000).

Na Tabela 10 apresentam-se os resultados da estimação<sup>13</sup> do Modelo I, para os países ibéricos – Portugal e Espanha.

Tabela 10 - Resultados do Modelo I – Portugal e Espanha

	Portugal			Espanha		
	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
<i>C</i>	-0,030	-0,560		0,049	1,514	
<i>IMP</i>	0,176	1,838	*	0,047	1,832	*
<i>END</i>	0,061	8,640	***	0,069	13,987	***
<i>AUD</i>	MP	MP	MP	MP	MP	MP
<i>DIM</i>	-	-		-	-	
<i>CRESC</i>	0,068	12,739	***	0,016	5,726	***
<i>ROA</i>	-0,124	-8,913	***	-	-	
<i>RFE</i>	S/O	S/O	S/O	MP	MP	MP
<i>CRISE</i>	0,005	2,820	***	0,010	9,158	***
<i>NC</i>	-0,003	-1,728	*	-0,008	-6,086	***
	R <sup>2</sup> = 26%		***	R <sup>2</sup> = 24%		***

<sup>13</sup>No desvio dos resíduos não se encontrou *outliers*, sendo que, para Portugal e Espanha, o módulo dos resíduos é inferior a 2,5, estando este valor num intervalo considerado aceitável.

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

- não se demonstrou relevante, neste período

S/O – sem observações

MP – problemas de multicolinearidade perfeita

Para o modelo em questão, as variáveis *dummys* AUD (em Portugal e Espanha) e RFE (apenas em Espanha) não puderam ser estimadas pela existência de problema de multicolinearidade perfeita.

De acordo com o esperado, dados os seus coeficientes positivos e significância estatística, pode-se dizer que, o encargo fiscal e o nível de endividamento das empresas são os determinantes que induzem ao aumento da manipulação dos resultados, e consequente, diminuição da qualidade da informação financeira, para ambos os países. Conclui-se assim, que estes são os principais incentivos à manipulação de resultados (Amat Salas & Gowthorpe, 2004; Amat Salas *et al.*, 1996; Burgstahler *et al.*, 2006; Carmo *et al.*, 2010; Chaney & Lewis, 1995; Coppens & Peek, 2005; Eilifsen, 1996; Eilifsen *et al.*, 1999; Guenther, 1994; Hepworth, 1953; Martins & Moreira, 2009; Maydew, 1997; Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2009; Moreira, 2006; Stolowy & Breton, 2000).

Os resultados obtidos mostram uma evidência de que o crescimento das PME portuguesas e espanholas está positivamente relacionado com a manipulação de resultados, em conformidade com os resultados do estudo efetuado por Heras, Cañibano, e Moreira (2012).

Seria de esperar que, a dimensão da empresa influenciasse negativamente a manipulação de resultados e, positivamente a qualidade da informação financeira. De acordo com Martins e Moreira (2009, p. 225), “as maiores empresas tendem a ser mais visíveis no exterior, e por conseguinte, a sua informação tende a ser objeto de maior escrutínio”. Porém, a dimensão das empresas demonstrou não ter grande relevância para explicar a manipulação de resultados no sentido lato, para ambos os países (Amat Salas *et al.*, 1996; Moreira, 2006).

Note-se que os resultados são similares, em quase todas as variáveis, para os dois países, o que parece razoável tendo em conta as suas semelhanças nos contextos económico-legal e contabilístico-fiscal, exceto no que concerne à variável ROA que só influencia a

informação financeira em Portugal, negativamente, contribuindo assim, para o aumento da qualidade da informação financeira.

Em Portugal e em Espanha, no período de crise financeira, a manipulação de resultados aumentou, contribuindo para a deterioração da qualidade da informação financeira. Estes resultados estão em linha com os obtidos por Persakis e Emmanuel (2015), segundo os quais, os gerentes têm um incentivo para escolher um conservadorismo mais agressivo, durante a crise financeira, para tentar lidar com as más notícias (*bad news*).

Os autores Reguera Alvarado, Laffarga Briones, e Fuentes Ruiz (2012), confirmam que, em Espanha, durante a crise, manipularam-se mais as contas das empresas, onde os gestores se aproveitaram da crise para ter comportamentos oportunistas. Lisboa (2017), verificou que no período de crise financeira, a manipulação de resultados aumentou também em Portugal. Estes resultados estão de acordo com os obtidos por Alves (2014), relativos a Portugal e Espanha, onde a autora assume que os empresários se aproveitam dos cenários pessimistas.

Quanto ao normativo contabilístico (NC) valida-se empiricamente a hipótese 1. A adoção do mais recente normativo contabilístico (SNC em Portugal, PGC-07 em Espanha) veio contribuir para a diminuição da manipulação de resultados, aumentando a qualidade das informações financeiras prestadas pelas entidades, estando em acordo com os resultados obtidos pelos autores Amat Salas (2010), Chen, Tang, Jiang, e Lin (2010), Christensen, Lee, Walker, e Zeng (2015), Claudio (2012), Dias (2015), Silva (2014), e Zeghal, Chtourou, e Fourati (2012).

Este resultado resulta pelo “facto de a contabilidade e o relato financeiro estarem mais alinhados com o padrão europeu e internacional, havendo, por conseguinte, uma maior uniformidade e homogeneidade das práticas contabilísticas a nível espacial” ( Marques & Silva, 2010, p. 276), denotando-se uma maior coesão e internacionalização da profissão de contabilista, para além do desenvolvimento e modernização em matérias contabilísticas, “representando um valor acrescentado à Ciência Contabilística” ( Marques & Silva, 2010, p. 276).

Após concluir que a entrada em vigor do mais recente normativo é relevante para a manipulação de resultados, não faz sentido analisar as próximas hipóteses para o período completo de 2005 a 2015, na medida em que, os comportamentos podem ser distintos na presença de um novo normativo contabilístico. Deste modo, avaliou-se a influência dos

impostos a pagar e do nível de endividamento das empresas na manipulação de resultados, no sentido descendente, subdividindo o período em: período pré-normativo e pós-normativo.

Em linha com o procedimento de DeFond, Hu, Hung, e Li (2009), Peasnell, Pope, e Young (2000) e Zeghal, Chtourou, e Fourati (2012), o ano de transição de normativo contabilístico, 2010 no caso de Portugal, e 2008 no caso de Espanha, é eliminado do estudo pois nos anos de mudança de normativo contabilístico são refletidos, nas contas das empresas, os ajustamentos dessas alterações.

Apresentam-se agora, na Tabela 11, os resultados da estimação do Modelo II, referentes às PME sediadas em Portugal.

Tabela 11 – Resultados do Modelo II – Portugal

	2005-2009			2011-2015		
	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
<i>C</i>	0,064	2,187		-0,008	-1,818	*
<i>IMP</i>	0,643	2,651	***	-	-	
<i>END</i>	-	-		0,013	2,098	**
<i>AUD</i>	-	-		-	-	
<i>DIM</i>	-0,005	-3,010	***	-	-	
<i>CRESC</i>	-0,075	-5,688	***	-0,152	-17,309	***
<i>ROA</i>	-0,365	-6,367	***	-0,109	-5,770	***
<i>CRISE</i>	0,016	3,746	***	0,010	3,441	***
	5.575 Obs	Censuradas	2.871	5.575 Obs	Censuradas	2.428

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

- não se demonstrou relevante, neste período

Efetivamente, nesta análise, os cenários antes e pós normativo são completamente distintos.

No primeiro período, o encargo fiscal (IMP) contribui positivamente para o aumento da manipulação de resultados, no sentido descendente, sendo considerado um determinante principal à manipulação de resultados no sentido descendente, enquanto que, o nível de endividamento (END) não se manifesta relevante neste domínio. Esta situação inverte-se no período pós-normativo, onde o nível de endividamento das empresas se torna pertinente e o imposto a pagar perde a sua relevância como determinante à manipulação.

Pode-se dizer que no período pré-normativo, as empresas pretendiam essencialmente pagar menos impostos, enquanto que, no período pós-normativo e sob influência da crise financeira, o principal determinante à manipulação de resultados é o endividamento das empresas. Ambos os incentivos serão explorados posteriormente, com maior detalhe no modelo III.

Relativamente às variáveis de controlo, nomeadamente, a dimensão (DIM), o crescimento (CRESC) e a rentabilidade (ROA), estas revelam uma relação negativa com a existência de manipulação para diminuição dos resultados. Quanto maior são as empresas, ou quanto mais crescem, ou mais rentabilidade obtêm, menor é a sua propensão para manipular os resultados no sentido descendente, estando de acordo com o predito por diversos autores.

Após a adoção do novo normativo, a dimensão perde a sua relevância neste domínio, mantendo as restantes variáveis CRESC e ROA o seu sinal e significância.

Quanto à variável AUD, não parece que a presença de auditor nas empresas tenha impacto nesta matéria. A sua irrelevância foi demonstrada também nos estudos de Burgstahler *et al.* (2006), Martins e Moreira (2009), Alves (2011) e Huguet e Gandía (2016).

“Uma potencial explicação para este resultado pode ser o facto de o papel do auditor não ser o de controlar a existência de fraudes, mas tão-somente observar a aplicação formal das normas” (Alves, 2011, p. 36).

O sinal positivo da CRISE e a sua pertinência em matéria de manipulação de resultados, está de acordo com o resultado já obtido no Modelo I, sendo certo que este período contribuiu para a deterioração dos resultados apresentados pelas demais empresas. Callao Gastón e Jarne Jarne (2011) verificaram alterações nos comportamentos das empresas,

durante este período, onde os incentivos à manipulação de resultados são fortemente influenciados.

Alves (2014) comprovou que o principal interesse das empresas, neste período, é aumentar as perdas, dando um “banho” às contas (designado por *big bath accounting*).

A Tabela 12 apresenta os resultados da estimação do modelo II, para as PME espanholas.

Tabela 12 - Resultados do Modelo II – Espanha

	2005-2007			2009-2015		
	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
<i>C</i>	0,075	2,807	***	-0,030	-2,196	**
<i>IMP</i>	0,290	4,710	***	-0,216	-4,639	***
<i>END</i>	0,038	4,675	***	0,008	2,006	**
<i>AUD</i>	-	-		-	-	
<i>DIM</i>	-0,007	-4,509	***	0,002	2,059	**
<i>CRESC</i>	-0,095	-10,501	***	-0,158	-37,213	***
<i>ROA</i>	-	-		-0,112	-7,228	***
<i>RFE</i>	-	-		-	-	
<i>CRISE</i>	S/O	S/O		0,006	4,174	***
	9.069 Obs	Censuradas	4.897	21.161 Obs	Censuradas	9.410

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

- - não se demonstrou relevante, neste período

S/O – sem observações

No que respeita a Espanha, no período pré-normativo, o encargo fiscal (IMP) suportado pelas empresas, bem como, o nível de endividamento (END), demonstraram ser os principais determinantes para se reduzirem os resultados, manipulando-os.

Após a entrada do novo normativo em vigor, que ocorreu em 2008, o imposto (IMP) mantém a sua relevância quanto à manipulação de resultados, mas no sentido negativo.

Este resultado vai de encontro ao proferido por Cornejo Saavedra e García Osma (2009), justificando que, nestes casos, as empresas estão dispostas a pagar mais impostos para evitar o escrutínio dos legisladores e reguladores.

O nível de endividamento das empresas (END) sustenta a sua significância e o seu sinal, contribuindo para a deterioração dos resultados, no sentido descendente. Ambos os incentivos serão alvo de análise com maior detalhe na estimação do modelo III.

Também em território espanhol, a dimensão (DIM) das entidades e o seu crescimento (CRESC) são determinantes para que haja diminuição da manipulação de resultados no sentido descendente, dado o seu sinal e relevância, e estão de acordo com o esperado.

Após entrada em vigor do normativo contabilístico, em 2008, a rentabilidade (ROA) manifesta-se também como sendo um fator que reduz a diminuição dos resultados por via da manipulação discricionária.

A presença de auditor nas empresas, também em Espanha, não apresenta impacto em matéria de manipulação de resultados à semelhança do ocorrido em Portugal (Burgstahler *et al.*, 2006; Huguet & Gandía, 2016; Martins & Moreira, 2009). Este resultado demonstra que *“small companies have incentives for decreasing earnings behaviours, e.g. for tax purposes, audits do not work to restrain them, probably because the auditor conservatism considers this behaviour somewhat acceptable”* (Huguet & Gandía, 2016, p. 179).

As empresas sediadas num território com um regime fiscal especial demonstram-se irrelevantes em matéria de manipulação de resultados, no sentido descendente, estando de acordo com o resultado obtido por Sánchez-Segura e Monterrey Mayoral (2009).

Sob influência do período de crise financeira (CRISE) que Espanha atravessou, entre os anos 2009<sup>14</sup> a 2012, as empresas incorreram em maiores práticas de manipulação, procurando diminuir os seus resultados, à semelhança do reportado para Portugal. Este

---

<sup>14</sup> O ano de 2008 está excluído de análise.

resultado é consistente com o obtido no Modelo I, e está de acordo com o predito. Alves (2014), defende que, no período de crise, os gestores/proprietários “estão menos pressionados para apresentar bons resultados, uma vez que existe um cenário mais pessimista e os analistas são menos exigentes”.

Da análise dos resultados do Modelo II valida-se “parcialmente” a hipótese 2, onde os impostos se manifestam como incentivo principal à manipulação de resultados, para Portugal e Espanha, no período pré-normativo.

Porém, e considerando que, os incentivos à manipulação “não são estáticos, alterando-se na medida em que o contexto em que a empresa se move também se altere” (Moreira, 2009, p. 159), com a alteração de normativo contabilístico assiste-se a mudanças em termos de incentivos. Para além disso, o período pós-normativo coincide, em parte, com o período de crise financeira que ambos os países atravessaram, fator este que poderá ser o responsável pela não relevância dos impostos como incentivo principal à manipulação de resultados. Para além disso, o decréscimo das taxas de imposto a que os lucros das empresas se encontram sujeitos, quer em Portugal (IRC) quer em Espanha (LIS), e a criação de uma nova taxa de tributação mais baixa, direcionada apenas para as PME, também podem contribuir para esta explicação.

Também é neste período que o nível de endividamento se demonstra determinante para a manipulação de resultados das empresas. Contudo, o comportamento das empresas, quanto à manipulação de resultados para pagar menos impostos, é diferente consoante o seu grau de dependência financeira, “apresentando sinais distintos ao longo da sua distribuição” (Martins & Moreira, 2009, p. 227).

De forma a identificar se os diferentes tipos de endividamento condicionam os comportamentos das empresas separam-se as empresas menos endividadas, e por isso, com menos necessidades de financiamento, das mais endividadas, e claro, mais necessitadas de financiamento bancário.

De seguida, analisa-se a validade da hipótese 3 (Modelo III), clarificando os resultados obtidos nos Modelos I e II. O endividamento encontra-se agora classificado em cinco classes. O objetivo agora é interpretar o comportamento das empresas consoante o seu nível de endividamento e a interação do encargo fiscal com o nível de endividamento.

A Tabela 13 apresenta os resultados do Modelo III para Portugal.

Tabela 13 - Resultados do Modelo III – Portugal

	2005-2009			2011-2015		
	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
<i>C</i>	0,066	2,252	**	-0,003	-1,212	
<i>IMP</i>	0,498	1,932	*	-	-	
<i>AUD</i>	-	-		-	-	
<i>DIM</i>	-0,005	-2,885	***	-	-	
<i>CRESC</i>	-0,078	-5,893	***	-0,153	-17,444	***
<i>ROA</i>	-0,354	-6,170	***	-0,104	-5,881	***
<i>CRISE</i>	0,016	3,744	***	0,010	3,427	***
<i>Q2</i>	-0,018	-2,662	***	-	-	
<i>Q3</i>	-0,011	-2,022	**	-	-	
<i>Q4</i>	-	-		-	-	
<i>Q5</i>	-	-		0,018	4,451	***
<i>IMP*Q2</i>	0,753	1,713	*	-	-	
<i>IMP*Q3</i>	-	-		-	-	
<i>IMP*Q4</i>	-	-		-	-	
<i>IMP*Q5</i>	-	-		-0,758	-2,744	**
	5.575 Obs	Censuradas	2.871	5.575 Obs	Censuradas	2.428

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

- - não se demonstrou relevante, neste período

Da análise da Tabela supra, pode-se aferir que, em Portugal, no período pré-normativo, as empresas enquadradas no 1.º quintil de endividamento, consideradas as menos endividadas (endividamento  $\leq 54,1\%$ ), são incentivadas a reduzir os seus resultados, com

o principal intuito de diminuir os seus encargos fiscais, pela interação deste com os impostos a pagar.

As empresas cujo endividamento pertença ao 2º quintil ( $54,1\% < \text{endividamento} \leq 64,9\%$ ), tem tendência a manipular menos os seus resultados, no sentido descendente, pois o seu coeficiente é negativo (-0,018). Porém, o encargo fiscal neste nível de endividamento, apresenta um efeito muito maior comparativamente às empresas do 1.ºquintil de endividamento. O imposto a pagar é considerado o incentivo principal à manipulação de resultados, exercendo pressão junto das empresas para que estas manipulem as suas contas, diminuindo assim os seus encargos fiscais.

As empresas cujo o endividamento pertença ao 3º quintil ( $64,9\% < \text{endividamento} \leq 72,4\%$ ), tem tendência a manipular menos os seus resultados, comparativamente ao 1.ºquintil de endividamento (coeficiente de -0,011). O efeito do encargo fiscal é semelhante ao efeito das empresas do 1.º quintil. Os impostos mantêm-se como incentivo à manipulação de resultados.

Os restantes quintis de endividamento ( $\text{endividamento} > 72,4\%$ ) não apresentam diferenças significativas quanto à manipulação de resultados no sentido descendente, nem quanto ao efeito do encargo fiscal.

Em suma, para o período pré-normativo, em Portugal, o imposto a pagar é assim considerado um determinante de primeira ordem à manipulação de resultados, manifestando-se com maior efeito nas empresas pertencentes ao 2.º quintil de endividamento, confirmando os resultados obtidos no Modelo II para este mesmo período.

No período pós-normativo, as empresas pertencentes aos 1.º, 2.º, 3.º e 4.º quintis de endividamento não apresentam diferenças significativas no que diz respeito à prática de manipulação de resultados, no sentido descendente. Nestes níveis de endividamento, os impostos não se manifestam como incentivo principal à manipulação. Esta atitude das empresas demonstra que a obtenção de crédito bancário, para assegurar a sua sobrevivência, sobrepõe-se à minimização da fatura fiscal.

Nos resultados do Modelo II, o endividamento neste período demonstrou-se relevante, e por isso, de acordo com Moreira (2006), quando as empresas se defrontam com necessidades de se financiarem optam por reforçar a sua qualidade através das demonstrações financeiras e dos seus resultados reportados. “Este incentivo impulsiona-

as no sentido de adotarem soluções contabilísticas, mais ou menos legítimas, para manipular os resultados na direção oposta à referida a propósito do incentivo fiscal” (Moreira, 2008, p. 151).

São as pequenas e médias empresas portuguesas cujo nível de endividamento pertence ao 5.º quintil (Q5), consideradas sobre-endividadas ( $80,4\% < \text{endividamento} < 500,4\%$ ), que manipulam mais os seus resultados no sentido descendente, dado o seu coeficiente positivo de 0,018, de forma significativa. O efeito do imposto a pagar neste nível de endividamento é muito menor (coeficiente de -0,743) relativamente às restantes, onde se confirma que o custo fiscal não é incentivo principal para as empresas manipularem os seus resultados, no sentido descendente. Este resultado pode ser explicado pelo facto destas empresas, neste nível de endividamento, se encontrarem mais expostas a escrutínio por parte da Autoridade Tributária. As empresas assumem assim, um encargo fiscal maior, de modo a evitar outros custos mais severos (Erickson *et al.*, 2004).

As restantes variáveis (DIM, CRESC, ROA e CRISE) mantêm, tanto o seu sinal como a sua significância, em conformidade com o já demonstrado no Modelo II.

Quanto às pequenas e médias empresas espanholas, observe-se a Tabela 14.

No período pré-normativo, as PME sediadas em Espanha, cujo endividamento é igual ou inferior a 42,2%, inseridas no 1.º quintil, demonstram incorrer em práticas de manipulação de resultados, no sentido descendente, de forma significativa. O efeito do encargo fiscal neste quintil de endividamento, é positivo e estatisticamente muito significativo, o que indica que as empresas com menor endividamento, são incentivadas a reduzir os seus resultados, por via da manipulação, para pagar menos impostos. Quanto ao 2.º, 3.º e 4.º quintis de endividamento, e respetivas interações com o imposto a pagar, nenhuma se demonstra relevante, o que significa que, não existem diferenças significativas entre as empresas que apresentem estes níveis de endividamento e as do 1.º quintil de endividamento.

Ainda neste período, destacam-se as empresas sobre-endividadas ( $77,7\% < \text{endividamento} < 246,6\%$ ), que incorrem em maiores práticas de manipulação de resultados, face às restantes (coeficiente 0,022).

Tabela 14 - Resultados do Modelo III – Espanha

	2005-2007			2009-2015		
	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Coef.</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
<i>C</i>	0,102	3,960	***	-0,026	-1,891	*
<i>IMP</i>	0,295	4,921	***	-0,092	1,655	*
<i>AUD</i>	-	-		-	-	
<i>DIM</i>	-0,008	-4,835	***	0,002	1,914	*
<i>CRESC</i>	-0,095	-10,650	***	-0,159	-37,278	***
<i>ROA</i>	-	-		-0,124	-7,870	***
<i>RFE</i>	-	-		-	-	
<i>CRISE</i>	-	-		0,007	4,318	***
<i>Q2</i>	-	-		-	-	
<i>Q3</i>	-	-		-	-	
<i>Q4</i>	-	-		-	-	
<i>Q5</i>	0,022	6,813	***	0,006	3,090	***
<i>IMP*Q2</i>	-	-		-	-	
<i>IMP*Q3</i>	-	-		-	-	
<i>IMP*Q4</i>	-	-		-	-	
<i>IMP*Q5</i>	-	-	-	-0,332	-4,026	***
	9.069 Obs	Censuradas	4.897	21.161 Obs	Censuradas	9.547

\*, \*\*, \*\*\* para níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respetivamente

- não se demonstrou relevante, neste período

Pelo exposto, a diminuição da fatura fiscal, para todos os níveis de endividamento, demonstra ser incentivo principal à prática de manipulação de resultados, no sentido descendente.

No período pós-normativo, as empresas com menores níveis de endividamento (Q1, Q2, Q3 e Q4) mostram-se relevantes para a diminuição da prática da manipulação de resultados, no sentido descendente, justificado pelo facto de estas necessitarem de apresentar as suas demonstrações financeiras com a maior qualidade possível, para terem acesso ao crédito bancário ao menor custo, não havendo diferenças significativas entre si.

Desta forma, os impostos não são considerados um incentivo suficientemente importante para diminuírem os seus resultados. As empresas encontram-se dispostas a pagar mais impostos, para, em contrapartida, ter acesso ao crédito a um custo mais acessível (Eilifsen *et al.*, 1999).

No que respeita às empresas sobre-endividadas ( $77,7\% < \text{endividamento} < 246,6\%$ ), verifica-se que incorrem em maiores práticas de manipulação de resultados, no sentido descendente. Porém, o efeito do imposto a pagar neste nível de endividamento é manifestamente menor do que para os restantes níveis. Em conformidade com o reportado para o caso português, nestes casos, o impacto do imposto a pagar neste nível de endividamento (IMP\*Q5), tem um efeito é negativo. Assim, constata-se que as empresas sobre-endividadas manipulam os seus resultados, no sentido descendente, porém os impostos a pagar não são o incentivo principal para se incorrer nesta prática, o que pode ser explicado pelo facto de estas empresas se encontrarem mais expostas a inspeções fiscais por parte da Agência Tributária (Cornejo Saavedra & García Osma, 2009), e também, pela elevada saturação fiscal resultante do excesso de gastos dedutíveis (*tax exhaustion*) (Monterrey Mayoral & Sánchez-Segura, 2017).

Também em Espanha, e de acordo com os resultados obtidos pelo Modelo II, as variáveis que representam as diferentes características das empresas (DIM, CRESC e ROA) mantêm tanto o seu sinal como a sua significância.

Da análise comparativa efetuada para ambos os períodos (pré e pós-normativo), e entre os países, comprova-se, mais uma vez, a hipótese de investigação 1, em que se validou empiricamente que a mudança do normativo contabilístico alterou os comportamentos das empresas quanto à manipulação.

Comprova-se, mais uma vez, a validade “parcial” da hipótese 2, onde os impostos são incentivo à manipulação de resultados, para o período pré-normativo. No que respeita ao período pós-normativo, e realçando que se atravessou um período de crise financeira, os impostos não se manifestaram como incentivo principal à manipulação de resultados, no sentido descendente.

Quanto à hipótese 3, não é possível validar a mesma, na medida em que, as empresas com níveis de endividamento superiores ao razoável enquadradas no 5.º quintil de endividamento incorrem em maiores práticas de manipulação que as restantes, apesar dos impostos serem um incentivo contrário à prática de manipulação de resultados, pela elevada exposição com que estas empresas se deparam, quanto a “inspeções tributárias e de se verem implicadas em litígios e sanções” (Monterrey Mayoral & Sánchez Segura, 2010, p. 66).

Conclui-se, em linha com os resultados obtidos por Sousa, Góis, & Viseu (2017) e Monterrey Mayoral e Sánchez-Segura (2009), que os impostos são um determinante de segunda ordem à manipulação de resultados. “A intenção de redução dos resultados para evitar o pagamento de impostos depende da presença ou não de riscos inerentes ao nível de endividamento de cada empresa” (Monterrey Mayoral e Sánchez-Segura, 2009, p. 132).

Os resultados obtidos encontram-se ainda de acordo com os evidenciados por Karampinis e Hevas, (2013), onde estes autores demonstraram que, na Grécia, após a entrada em vigor do normativo contabilístico baseado nas IAS/IFRS emanadas pelo IASB, a influência dos impostos na manipulação de resultados, se reduziu significativamente. Estes resultados são também justificados pelo decréscimo verificado nas taxas de imposto incidentes sobre os resultados tributáveis das empresas, quer em CIRC quer em LIS.

## **4 EXTENSÃO**

De modo a avaliar a robustez da presente investigação, os resultados foram submetidos a outras alternativas de investigação, onde se destaca:

1. Cálculo dos *accruals* discricionários pelo modelo de Jones (1991);
2. Estimação dos modelos I,II e III com base numa amostra formada apenas por empresas cujo imposto sobre o rendimento é superior a zero, de acordo com os autores Martins e Moreira (2009) e Monterrey Mayoral e Sánchez-Segura (2009).

A utilização do modelo de Jones (1991), comprova os resultados obtidos pelo modelo de Dechow *et al.* (1995), não se distinguindo qualitativamente dos que foram discutidos.

Quanto à hipótese 1 (modelo I), em Espanha, apenas a variável IMP não se relevou estatisticamente significativa. Para além desta, nos dois países em questão, todas as restantes variáveis mantêm o seu sinal e a sua significância. No que respeita à hipótese 2, mantêm-se todas as expectativas descritas anteriormente, para os países ibéricos, exceto a variável CRISE que perde significância neste contexto. Em Portugal, o endividamento (END) no período pré-normativo (2005-2009) relevou-se estatisticamente significativo.

Ao analisar a 3.<sup>a</sup> hipótese constatou-se que, em Portugal, no período pré-normativo (2005-2009), as empresas enquadradas no 2.º quintil de endividamento mostraram-se também predispostas a manipular os resultados, sob a influência dos impostos a pagar. Em Espanha, os resultados mantêm-se.

Outro modo de avaliar a robustez dos resultados alcançados foi pela utilização de uma base de dados mais criteriosa, contemplando apenas empresas cujo imposto sobre o rendimento do período é maior que zero, na linha dos estudos de Monterrey Mayoral e Sánchez-Segura (2009) e Martins e Moreira (2009). Estimaram-se os mesmos modelos (I,II, e III) de forma a comparar os resultados. A Tabela 15 descreve o processo de construção da amostra para robustez dos resultados.

Tabela 15 – Processo de construção da amostra para robustez dos resultados

<i>Critérios</i>	<b>Portugal</b>		<b>Espanha</b>	
	<i>Empresas / ano</i>	<i>Observações (2005-2015)</i>	<i>Empresas / ano</i>	<i>Observações (2005-2015)</i>
<i>Todas as empresas, não cotadas, com dados disponíveis completos para os anos 2004 a 2015, cujo imposto sobre o rendimento do período é maior que zero</i>	835	9.185	1.542	16.962
<i>Menos: empresas não consideradas PME segundo critérios definidos pela UE</i>	(53)	(583)	(262)	(2.882)
<i>Menos: atividades financeiras e de seguros</i>	(1)	(11)	(2)	(22)
<i>Amostra final</i>	781	8.591	1.278	14.058

Constatou-se que os resultados não se distinguem qualitativamente.

Quanto à hipótese 1 (modelo I), em Espanha, apenas a variável IMP não se releva estatisticamente significativa. As restantes variáveis mantêm o seu sinal e a sua significância, para os dois países. No que respeita à hipótese 2, mantêm-se todos os resultados relatados, para Portugal. O endividamento (END) e a crise (CRISE) perdem alguma importância, não deixando, contudo, de serem relevantes. Em Espanha, apenas no período pós-normativo (2009-2015), variável IMP não se demonstra relevante, tal como a rentabilidade (ROA) e a dimensão (DIM). Quanto à hipótese 3, resultados são idênticos aos descritos anteriormente, para os diferentes quintis de endividamento que induzem à manipulação de resultados, dado que, os níveis de endividamento das duas amostras em questão são muito equiparados.

## **CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES, CONTRIBUTO E INVESTIGAÇÃO FUTURA**

O estudo desenvolvido teve como principal objetivo demonstrar em que medida os impostos contribuem para a diminuição dos resultados das empresas, por via da manipulação contabilística, considerando que, o incentivo fiscal está condicionado pelo recurso ao crédito bancário por parte das empresas.

Para efetuar esta investigação, teve-se em conta a alteração do normativo contabilístico, harmonizado com as normas internacionais de contabilidade, ocorrido em Portugal e em Espanha, para além de outros fatores determinantes em matéria de manipulação de contas.

Com base na amostra das pequenas e médias empresas portuguesas e espanholas, para o período de 2005 a 2015, calcularam-se os *accruals* discricionários segundo o modelo de Jones modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995), onde posteriormente, se isolaram os *accruals* discricionários de sinal negativo, para restringir a manipulação de resultados apenas no sentido descendente.

Foi possível concluir empiricamente que, a recente alteração de normativos contabilísticos, alinhado com as normas praticadas internacionalmente no domínio da contabilidade, para ambos os países, contribuiu para a redução das práticas de manipulação de resultados, aumentando a qualidade da informação financeira apresentada pelas empresas, confirmando a reputação de elevada qualidade do referencial contabilístico do IASB.

Foi possível verificar também que, os impostos a pagar, endividamento das empresas, a sua dimensão, crescimento e rendibilidade são fatores explicativos no domínio da manipulação de resultados. Em sentido contrário, a presença de auditor não se manifesta como relevante para a diminuição destas práticas. Confirma-se que, a crise financeira deteriorou a qualidade da informação financeira, onde se constata um aumento da manipulação de resultados, justificado pelo facto de os gestores se terem aproveitado oportunamente deste período conturbado.

Subdividindo-se os períodos em pré-normativo e pós-normativo contabilístico, para ambos os países, constatou-se que: em Portugal, no período pré-normativo, os impostos são o incentivo principal à manipulação de resultados, tendência que se inverte no período pós-normativo, onde é o nível de endividamento que justifica este tipo de práticas.

Em Espanha, no período pré-normativo, os impostos a pagar e o nível de endividamento das empresas apresentam-se como principais incentivos à manipulação de resultados, porém, no período pós-normativo os impostos deixam de revelar como um incentivo a estas práticas.

Esta perda de relevância, para ambos os países, é justificada pela presença da crise financeira e também pelo decréscimo das taxas de imposto a que as empresas se encontram sujeitas.

Categorizando as empresas pelos seus níveis de endividamento, foi possível aferir que, no primeiro período de tempo correspondente ao pré-normativo contabilístico, o imposto a pagar é um determinante de primeira ordem à manipulação de resultados para todas as PME portuguesas e espanholas.

Porém, o comportamento das empresas em relação à manipulação de resultados alterou-se com o decorrer do tempo, e após alteração de normativo contabilístico, e sob o efeito da crise financeira que se atravessou entre 2008 e 2012, as empresas manifestam um comportamento bastante distinto em matéria de incentivos. Assim, no período pós-normativo, as empresas ibéricas com níveis de endividamento razoáveis deixaram de incorrer em práticas de manipulação, onde a minimização da fatura fiscal deixou de ser um incentivo suficiente importante para tal. Este comportamento é explicado pela necessidade de apresentarem contas com os melhores resultados possíveis às entidades que fornecem crédito, garantindo assim a sua sobrevivência.

Quanto às pequenas e médias empresas portuguesas e espanholas sobre-endividadas, estas manipulam mais os seus resultados, no sentido descendente, comparativamente às restantes. Nesta fase, os impostos não se fizeram apresentar sob a forma de incentivo à manipulação de resultados, fundamentado pelo elevado escrutínio a que estas empresas se encontram, por parte das entidades credoras e respetivas Autoridades Tributárias.

Demonstra-se que, quando a redução dos impostos a pagar não são incentivo principal à manipulação é porque a preocupação das empresas se centra na obtenção de financiamento bancário, coexistindo assim um *trade-off* entre estes dois incentivos à manipulação de resultados.

A presente investigação embora seja de notável relevância para o estudo da manipulação de resultados não se encontra isenta de limitações. A principal delas refere-se à amostra, onde, para se categorizar as empresas em PME se aplicaram os critérios definidos pela

Recomendação 2003/361/CE, aos dados financeiros (volume de negócios e total de balanço) e não financeiros (número de funcionários), do ano 2015 das respetivas empresas.

Uma das condições de seleção da amostra foi que as empresas tinham de ter as contas disponíveis desde 2004 a 2015 e, portanto, as empresas mais recentes não estão contempladas no estudo. Para além disso, utilizou-se para o cálculo da variável que representa o encargo fiscal, o imposto sobre o rendimento estimado (obtido na Demonstração de Resultados). Porém, nem sempre esta estimativa de imposto corresponde ao imposto efetivamente suportado pela empresa, decorrentes dos vários ajustamentos fiscais, motivados pelas diferenças entre o resultado contabilístico e o resultado fiscal.

A manipulação de resultados tem sido um tema com bastante enfoque por parte da literatura, onde se procura encontrar evidências empíricas quanto aos fatores que induzem a estas práticas, de que forma se pode reduzir a sua ocorrência, e se as normas emanadas pelo IASB no qual os mais recentes normativos incidem, acrescentam melhorias significativas à qualidade da informação financeira. Porém, estes estudos incidem na sua maioria sobre os países do sistema anglo-saxónico, negligenciando os pertencentes ao sistema continental europeu. Este estudo pretende contribuir para a literatura, na medida em que, os resultados são de interesse para um vasto leque de destinatários. Em contraposição aos variados estudos da literatura de grandes empresas cotadas e auditadas, este ao incidir sobre pequenas e médias empresas contribui para um melhor conhecimento do comportamento deste universo no âmbito das manipulações contabilísticas.

Demonstrou-se empiricamente que a mudança de normativo trouxe um contributo positivo para a diminuição da manipulação de resultados, porém, existem outros fatores exógenos que incentivam as práticas manipuladoras, como é o exemplo da crise financeira que Espanha e Portugal atravessaram. Para além disso, comprovou-se que, os impostos e o endividamento são incentivos principais à manipulação de resultados, em países cuja ligação entre a contabilidade e a fiscalidade é muito elevada.

Esta investigação representa assim, um contributo para a comunidade académica, para todos os interessados nas contas das empresas – clientes, fornecedores, funcionários, analistas financeiros, auditores, entre outros - para as instituições financeiras e respetivas Autoridade Tributária e Aduaneira (Portugal) e Agência Tributária (Espanha) que podem,

assim, melhor conhecer os efeitos da dependência parcial da fiscalidade relativamente à contabilidade, a realidade e dualidade das contas das empresas, dos fatores que as influenciam, e como o grau de dependência financeira influencia a qualidade da informação financeira prestada.

Para possível estudo futuro, sugere-se a análise à manipulação de resultados separando a amostra por regimes de tributação para efeitos fiscais e também por regimes contabilísticos, por se acreditar que o comportamento das empresas em relação aos impostos não é unânime, consoante o regime contabilístico e fiscal em que as empresas se encontram inseridas.

Para além disso, seria interessante avaliar as diferenças comportamentais face à manipulação de resultados setORIZANDO as empresas por grupos de dimensão (micro, pequena e média empresa).

Sugere-se também, a averiguação do comportamento das empresas quanto às práticas manipuladoras no sentido ascendente, fortemente relacionadas com o financiamento bancário.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Albornoz Nogueira, B. G. de, & Muñoz, M. (2007). La calidad de los ajustes por devengo no afecta al coste de la deuda de las PYMES españolas. *Investigaciones Económicas*, XXXI(1), 79–117.
- Alves, J. (2011). *Ensaio sobre Relações entre a Manipulação dos Resultados Contabilísticos e o Financiamento das Empresas*. Universidade do Porto.
- Alves, M. do C. G., Saraiva, H. I. B., & Gabriel, V. M. de S. (2015). Normalização contabilística em Portugal : a sua evolução e situação atual. *Congresso Dos TOC*, 1–19. Retrieved from <http://www.occ.pt/news/trabalhoscong/pdf/32.pdf>
- Alves, S. V. (2014). *Impacto das variáveis macroeconómicas na gestão de resultados*. Lisboa School of Economics & Management.
- Amaral, C. X. (2001). Processo de Harmonização Contabilística Internacional : Tendências Actuais. *Gestão E Desenvolvimento*, 10, 33–58.
- Amat Salas, O., & Blake, J. (1996). *Contabilidad creativa*. Gestión.
- Amat Salas, O., & Gowthorpe, C. (2004). Creative accounting: Nature, incidence and ethical issues. *Journal of Economic Literature*, 1–19. <https://doi.org/10.2139/ssrn.563364>
- Amat Salas, O. (2007). Manipulación contable tipología y prácticas utilizadas - Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría - 2007. *Revista Internacional Legis de Contabilidad Y Auditoría*.
- Amat Salas, O. (2010). Fiabilidad de la nueva normativa contable (PGC y NIIF) y detección de maquillajes contables. *Boletín de Estudios Económicos*, LXV(199), 93–105.
- Amat Salas, O., & Blake, J. (1999). *Contabilidad Creativa*. Gestión 2000.
- Amat Salas, O., Blake, J., & Gutiérrez, S. M. (1996). La Contabilidad Creativa em Espanha y en el Reino Unido. Un estudio comparativo. In *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad* (pp. 525–540). Barcelona: Centro de Estudios Financieros.
- Ames, D. (2013). IFRS adoption and accounting quality: The case of South Africa. *Journal of Applied Economics & Business Research*, 3(3), 154–165.

<https://doi.org/10.2308/accr-50494>

- Ball, R., Kothari, S. ., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 1–51. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries. *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 440–461. <https://doi.org/10.1108/02686900410524427>
- Barroso, M. A. M. (2009). *A aquisição de activos imobilizados e a manipulação dos resultados por via das amortizações: um estudo para o caso português*. Faculdade de Economia do Porto.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality, 46(3). <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Beneish, M. D. (2001). Earnings Management: A Perspective. *SSRN Electronic Journal*, (September). <https://doi.org/10.2139/ssrn.269625>
- Blake, J., Akerfeldt, K., Fortes, H. J., & Gowthorpe, C. (1997). The relationship between tax and accounting rules - the Swedish case. *European Business Review*, 97(2), 85–91. <https://doi.org/10.1108/09555349710162599>
- Burgstahler, D. C., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms. *Accounting Review*, 81(5), 983–1016. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- Callao Gaston, S., Ferrer García, C., Jarne Jarne, J. I., & Láñez Gadea, J. A. (2010). IFRS Adoption in Spain and the United Kingdom : Effects on Accounting Numbers and Relevance. *Advances in Accounting*, (September 2014). <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2010.08.003>
- Callao Gastón, S., & Jarne Jarne, J. I. (1995). La informacion financiera en el contexto internacional: analisis descriptivo. *Revista Espanola de Financiacion Y Contabilidad1*, XXIV(85), 937–969.
- Callao Gastón, S., & Jarne Jarne, J. I. (2011). El impacto de la crisis en la manipulación contable. *Revista de Contabilidad*, 14(2), 59–85. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(11\)70028-0](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(11)70028-0)

- Carmo, C. R., Moreira, J. A., & Miranda, M. C. (2016). Earnings quality and cost of debt: evidence from Portuguese private companies. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 14(2), 178–197. <https://doi.org/10.1108/MBE-09-2016-0047>
- Carmo, C. R., Moreira, J. A., & Miranda, M. C. (2010). *A qualidade dos accruals e o custo do financiamento nas empresas portuguesas: uma análise por grupos de dimensão*. Coimbra: XVI Encontro AECA.
- Chaney, P. K., & Lewis, C. M. (1995). Earnings Management and Firm Valuation Under Asymmetric Information. *Journal of Corporate Finance: Contracting, Governance and Organization*, 1(3–4), 319–345. Retrieved from [https://econpapers.repec.org/RePEc:eee:corfin:v:1:y:1995:i:3-4:p:319-345#.WdOnHB2b\\_KU.mendeley](https://econpapers.repec.org/RePEc:eee:corfin:v:1:y:1995:i:3-4:p:319-345#.WdOnHB2b_KU.mendeley)
- Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y., & Lin, Z. (2010). The Role of International Financial Reporting Standards in Accounting Quality : Evidence From the European Union. *Journal of International Financial Management and Accounting*. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2010.01041.x>
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31–61. <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144>
- Cimini, R. (2015). How has the financial crisis affected earnings management ? A European study. *Applied Economics*, 47(3), 302–317.
- Claudio, F. (2012). *SNC versus POC: a percepção dos utilizadores*. Universidade do Algarve. Retrieved from [https://sapiencia.ualg.pt/bitstream/10400.1/3564/1/Dissertação final Fernanda Cláudio.pdf](https://sapiencia.ualg.pt/bitstream/10400.1/3564/1/Dissertação%20final%20Fernanda%20Cláudio.pdf)
- Comissão Europeia. (2003). Recomendação2003/361/CE, de 6 de Maio de 2003, 36–41.
- Coppens, L., & Peek, E. (2005). An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14(1), 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2005.01.002>
- Cornejo Saavedra, E., & García Osma, B. (2009). Earnings Management y Reforma Fiscal de 2001 en Chile. *XV Congresso AECA*.
- Costa, M., & Moreira, J. A. (2010). A experiência do Auditor como Determinante da

- Qualidade da Auditoria: uma análise para o caso português. *Contabilidade & Gestão*, (9).
- Costa, S. F. da. (2007). A Ley 16/2007, de 4 de Julho e a reforma do Direito Contabilístico espanhol. *TOC*, 91, 29–34.
- Costa, S. F. da. (2010). Novos rumos do Direito Contabilístico: confronto entre a reforma espanhola e o SNC português. In *Sistema de Normalização Contabilística - Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade*. Vida Económica.
- Cruz, S. N. da S. R. A., Azevedo, G. M. do C., & Pinheiro, C. F. R. (2013). Do POC ao SNC : Evolução e aspetos diferenciadores. *Revista Portuguesa de Contabilidade*, III(10).
- Davidson, S., Stickney, C., & Weil, R. (1987). *Accounting: The Language of Business*. T. Horton.
- Dayanandan, A., Donker, H., Ivanof, M., & Karahan, G. (2016). IFRS and accounting quality: legal origin, regional, and disclosure impacts. *International Journal of Accounting & Information Management*, 24(3), 296–316.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. (2002). The Quality of Accruals and Earnings : The Role of Accrual Estimation Errors. *The Accounting Review*, 77, 35–59.
- Dechow, P. M., Richardson, S. a, & Tuna, I. (2003). Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review of Accounting Studies*, 8(2/3), 355–384. <https://doi.org/10.1023/A:1024481916719>
- Dechow, P., & Schrand, C. (2004). *Earnings quality*. *Research Foundation of CFA Institute*. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–225.
- DeFond, M., Hu, X., Hung, M., & Li, S. (2009). *The impact of IFRS Adoption on US mutual fund ownership: The role of comparability*.
- Dias, P. (2015). *As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados Evidência empírica de empresas privadas portuguesas*. ISCTE-IUL.
- Dimitras, A. I., Kyriakou, M. I., & Iatridis, G. (2015). Financial crisis, GDP variation and earnings management in Europe. *Research in International Business and Finance*,

34, 338–354. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.02.017>

DIRCE. (2015). *Retrato de la PYME*.

Doadrio, L., Alvarado, M., & Carrera, N. (2015). Reforma de la normativa contable española: análisis de su entramado institucional. *Revista De Contabilidad*, 18(2), 200–216. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.rcsar.2015.02.002>

E.Dimitropoulos, P., Asteriou, D., Dimitrios Kousenidis, & Leventis, S. (2013). The impact of IFRS on accounting quality: Evidence from Greece. *Advances in Accounting*, 29(1).

Eilifsen, A. (1996). The relationship between accounting and taxation in Norway. *European Accounting Review*, 5(sup1), 835–844. <https://doi.org/10.1080/09638189600000061>

Eilifsen, A., Knivsfla IV, K. H., & Sættem, F. (1999). Earnings manipulation : cost of capital versus tax. *European Accounting Review*, 481–491. <https://doi.org/10.1080/096381899335899>

Erickson, M., Hanlon, M., Maydew, E. L., Merle Erickson, A., Michelle Hanlon, A., & Edward L. Maydew, A. (2004). How Much Will Firms Pay for Earnings That Do Not Exist? Evidence of Taxes Paid on Allegedly Fraudulent Earnings. *The Accounting Review*, 79(2), 387–408.

Fernandes, S. V. (2012). *A Contabilidade Criativa e os fatores capazes de prevenir a manipulação contabilística: Análise econométrica às empresas portuguesas*. Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão.

Fernández-Rodríguez, E., & Martínez-Arias, A. (2015). La discrecionalidad en las diferencias temporarias entre Contabilidad y Fiscalidad. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 44(2), 180–207. <https://doi.org/10.1080/02102412.2015.1006427>

Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1–3), 255–307. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)

Francis, J., Lafond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2005). The market pricing of accruals quality. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 295–327. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.06.003>

- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness to Aggressive and Its Relation Financial Reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467–496. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.2.467>
- García Osma, B., Albornoz Nogueira, B. G. de, & Clemente, A. G. (2005). La investigación sobre Earnings Managements. *Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, 34(127), 1001–1033. <https://doi.org/10.1080/02102412.2005.10779570>
- Garrod, N., Ratej, P. S., & Valentincic, A. (2007). Political cost (dis)incentives for earnings management in private firms. *Working Paper*. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=969678](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=969678)
- Gonçalves, S. F. (2014). *As Determinantes da Qualidade da Informação Financeira Via Imparidade de Ativos As Determinantes da Qualidade da Informação Financeira Via Imparidade de Ativos Sandra Ferreira Gonçalves*. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Goncharov, I., & Zimmermann, J. (2006). Earnings Management when Incentives Compete: The Role of Tax Accounting in Russia. *Journal of International Accounting Research*, 5(1), 41–65. <https://doi.org/10.2308/jiar.2006.5.1.41>
- Gonzalo Angulo, J. A. (2014). La reforma contable española de 2007: um balance. *Revista de Contabilidad: Spanish Accounting Review*, 17(2), 183–200. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.09.001>
- Gracia-Sarubbi, F., San Juan-Pajares, C. A., & Rodríguez-López, Á. (2014). Evolución del proceso de armonización contable en España y Brasil en el período 1973-2013. *Cuadernos de Contabilidad*, 15(38), 397–425. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc15-38.epac>
- Gramlich, J. (1992). Discussion of Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax. *Journal of Accounting Research*, 30, 154–161.
- Greene, W. H. (2008). *Econometric Analysis*. Pearson.
- Griffiths, I. (1986). *Creative Accounting: How to Make Your Profits what You Want Them to be*. Unwin Paperbacks.
- Guenther, D. A. (1994). The relation between tax rates and pre-tax returns direct evidence from the 1981 and 1986 tax rate reductions. *Journal of Accounting and Economics*. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90027-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90027-2)

- Guimarães, J. (2010). Reflexões sobre o SNC. *Contabilidade & Empresas*, 2, 22–27.
- Guimarães, J. F. da C. (2010). Será que a “contabilidade criativa” aumentará com o SNC? In *Estudos sobre a NORMALIZAÇÃO CONTABILÍSTICA EM PORTUGAL*. Vida Económica.
- Guimarães, R., Lima, L., Ocejo, J. L. S., & Gonçalves, P. (1998). Alternativas contabilísticas - Estudo comparativo entre Portugal e Espanha. *VII Jornadas de Contabilidade E Auditoria*.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hepworth, S. R. (1953). Periodic Income Smoothing. *The Accounting Review*, 28(1), 32–39.
- Heras, E. de las, Cañibano, L., & Moreira, J. A. (2012). The Impact Of the spanish financial Act on audit quality. *Revista Espanola de Financiacion Y Contabilidad*, 41(156), 521–546.
- Howard, M. (1996). Downsizing to destruction. *Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants*. Jul/Aug, 74, 66.
- Huguet, D., & Gandía, J. L. (2016). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(3), 171–187. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.12.001>
- Iatridis, G., & Dimitras, A. I. (2013). Financial crisis and accounting quality: Evidence from five European countries. *Advances in Accounting*, 29(1), 154–160. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2013.03.001>
- INE. (2017). *Empresas em Portugal 2015*.
- Jameson, M. (1988). *A Practical Guide to Creative Accounting*. Kogan Page Ltd.
- Jarne Jarne, J. I. (2000). *Clasificación y Evolución Internacional de los Sistemas Contables*. AECA.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Karampinis, N. I., & Hevas, D. L. (2013). Effects of IFRS Adoption on Tax-induced

- Incentives for Financial Earnings Management: Evidence from Greece. *The International Journal of Accounting*, 48(2), 218–247.  
<https://doi.org/10.1016/J.INTACC.2013.04.003>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 163–197.  
<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- DeFond, M., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1–2), 145–176.  
[https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Láinez Gadea, J. A., & Callao Gastón, S. (1999). *Contabilidade creativa*. Civitas.
- Lisboa, I. (2017). Impact of financial crisis and family control on earning management of Portuguese listed firms. *European Journal of Family Business*, 6(2), 118–131.  
<https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.06.002>
- Lo, K. (2008). Earnings management and earnings quality. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2–3), 350–357. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.08.002>
- Lopes, C., Cerqueira, A., & Elísio Brandão. (2010). Impact of IFRS adoption on accounting quality in European firms. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 6(9), 20–31.
- Marques, A., & Silva, N. (2010). A Contabilidade Criativa e o Sistema de Normalização Contabilística. In *Sistema de Normalização Contabilística - Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade*. Vida Económica.
- Marques, M. (2008). *A manipulação de resultados induzida pelo planeamento fiscal: o caso das pequenas e médias empresas portuguesas*. Universidade do Minho.
- Marques, M., & Rodrigues, L. (2009). *A problemática do “Earnings Management” e suas implicações*.
- Martins, D. (2015). A competitividade através da Fiscalidade Comparação entre Portugal e Espanha. *Congresso Dos TOC - 20 Anos*.
- Martins, O., & Moreira, J. A. (2009). Endividamento Bancário e Qualidade da Informação Financeira: Um Estudo para o Caso Português. *Jornal de Contabilidade*, n.º 388(Julho), 217–231.

- Maydew, E. L. (1997). Tax-Induced Earnings Management by Firms with Net Operating Losses. *Journal of Accounting Research*, 35(1), 83–96. <https://doi.org/10.2307/2491468>
- McKee, T. E. (2005). *Earnings Management: an executive perspective*. Thomson.
- McNichols, M. F. (2002). DISCUSSION OF The Quality of Accruals and Earnings : The Role of Accrual Estimation Errors. *The Accounting Review*, 77, 61–69.
- McNichols, M. F. (2000). *Research design issues in earnings management studies*. *Journal of Accounting and Public Policy* (Vol. 19). [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(00\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(00)00018-1)
- McNichols, M. F., & Stubben, S. R. (2008). Does earnings management affect firms' investment decisions? *Accounting Review*, 83(6), 1571–1603. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.6.1571>
- McNichols, M. F., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research*, 26(1), 32–40. <https://doi.org/10.2307/2491176>
- Meckling, W. H., & Jensen, M. C. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Mendes, C. A., & Rodrigues, L. L. (2007). Determinantes da Manipulação Contabilística. *Revista de Estudos Politécnicos*, IV(7), 189–210.
- Missonier-Piera, F. (2004). Economic determinants of multiple accounting method choices in a Swiss context. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 15(2), 118–144. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2004.00104.x>
- Molina Llopis, R. (2007). La reforma de la legislación mercantil en materia contable. Una breve referencia a su incidencia en las cooperativas y sociedades laborales. *Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, (58), 109–129.
- Monterrey Mayoral, J. (2002). Entre la Contabilidad Creativa y el Delito Contable. La Visión de la Contabilidad Privada. *Revista Internacional Legis de Contabilidad Y Auditoría*, 1177–138.
- Monterrey Mayoral, J., & Sánchez-Segura, A. (2006). Las características

- socioeconómicas como incentivos para la información financiera: Evidencia empírica Española. *Investigaciones Economicas*, 30(3), 611–634. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-38849199573&partnerID=tZOtx3y1>
- Monterrey Mayoral, J., & Sánchez-Segura, A. (2009). Como afectan los impuestos a la calidad del resultado? evidencia empirica en las empresas españolas no cotizadas. *Revista de Contabilidad: Spanish Accounting Review*, 12, 117–138. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(09\)70004-4](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(09)70004-4)
- Monterrey Mayoral, J., & Sánchez-Segura, A. (2017). Los impuestos como determinantes de la inversión empresarial. Evidencia empírica en empresas españolas que no cotizan en bolsa. *Revista de Contabilidad*, 1–15. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.04.001>
- Monterrey Mayoral, J., & Sánchez Segura, A. (2010). Diferencias en agresividad fiscal entre empresas familiares y no familiares. *Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, XXXIX(145), 65–97. <https://doi.org/http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3203392&orden=341223&info=link>
- Morais, A. I., & Curto, J. D. (2008). Accounting Quality and the Adoption of IASB standards – Portuguese Evidence. *Revista Contabilidade & Finanças*. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000300009>
- Moreira, J. (2006). *Are Financing Needs a Constraint to Earnings Management? Evidence for Private Portuguese Firms*.
- Moreira, J. A. (2006a). *Accruals" Discricionários: o Erro de Estimacão Induzido pelo Conservantismo*. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/por/cetedp/0606.html>
- Moreira, J. A. (2006b). Manipulação para evitar perdas: o impacto do conservantismo. *Contabilidade & Gestão*, (3), 33–63.
- Moreira, J. A. (2008). A Manipulação dos Resultados das Empresas: um contributo para o estudo de caso português (1ª. parte). *Jornal de Contabilidade*, n.º 373(Abril), 112–120.
- Moreira, J. A. (2009). O PEC e outros “sinais” fiscais: Impacto sobre a manipulação dos resultados. *Jornal de Contabilidade*, n.º386(Maio), 155–169.

- Moreira, J. A. (2010). O SNC – Sistema de Normalização Contabilística e a qualidade da informação financeira: consequências (esperadas) do uso do justo valor. In *I Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade*. Porto: ISCAP.
- Mulford, C., & Comiskey, E. (2002). *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*. Wiley.
- Naser, K. (1993). *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*. Prentice Hall.
- Niyama, J., Rodrigues, A. M., & Rodrigues, J. (2015). Some Thoughts on Creative Accounting and International Accounting Standards. *Revista Universo Contábil*, (1), 69–87. <https://doi.org/10.4270/ruc.2015104>
- Nobes, C., & Parker, R. (2002). *Comparative Internacional Accounting*. Prentice Hall.
- Nobes, C. W., & Schwencke, H. R. (2006). Modelling the links between tax and financial reporting: a longitudinal examination of norway over 30 years up to IFRS adoption. *Europ*, 15(794614789), 63–87. <https://doi.org/10.1080/09638180500510418>
- Othman, H. Ben, & Zeghal, D. (2006). A study of earnings-management motives in the Anglo-American and Euro-Continental accounting models: The Canadian and French cases. *International Journal of Accounting*, 41(4), 406–435. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.09.004>
- Parker, R., & Nobes, C. (2004). *Comparative International Accounting*. Pearson.
- Parte-Esteban, L., & Ferrer García, C. (2014). The influence of firm characteristics on earnings quality. *International Journal of Hospitality Management*, 42, 50–60. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2014.06.008>
- Pășcan, I.-D. (2015). Measuring the Effects of IFRS Adoption on Accounting Quality: A Review. *Procedia Economics and Finance*, 32(15), 580–587. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01435-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01435-5)
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2000). *Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models*. *Accounting and Business Research* (Vol. 30). <https://doi.org/10.1080/00014788.2000.9728949>
- Pellicer, M. J. A., & Blasco, M. A. V. (2004). Actuación Discrecional Sobre el Resultado Ante un Cambio en la Normativa Fiscal. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, 33(122), 603–636.

<https://doi.org/10.1080/02102412.2004.10779527>

- Pereira, A., & Alves, M. do C. G. (2017). Earnings management and European Regulation 1606/2002: Evidence from non-financial Portuguese companies listed in Euronext. *La Manipulación Contable Y El Reglamento Europeo 1606/2002: Evidencias de Empresas Portuguesas No Financieras Que Cotizan En Euronext.*, 20(2), 107–117. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.05.002>
- Persakis, A., & Iatridis, G. (2015). Journal of Multinational Financial Earnings quality under financial crisis : A global empirical investigation. *Journal of Multinational Financial Management*, 30, 1–35. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2014.12.002>
- Pineda González, C. (2000). Determinantes de la Calidad del Resultado. *Revista de Contabilidad*, 3(5), 149–182.
- Pinto, J. A. P. (2011). SNC - O Neopatrimonialismo e a Contabilidade Criativa. *Revista Portuguesa de Contabilidade*, III, 343–348.
- Porta, R. La, Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). Legal Determinants of External Finance. *The Journal of Finance*. <https://doi.org/10.2307/2329518>
- Reguera Alvarado, N., Laffarga Briones, J., & Fuentes Ruiz, P. de. (2012). Afecta la crisis a la gestión de reultados? *AECA: Revista de La Asociación Española de Contabilidad Y Administración de Empresas*, (97), 22–23.
- Rodrigues, F. J. P. de A., Pires, A. M. M., & Pereira, H. F. R. M. (2014). A definição das políticas contabilísticas e a sua relação com as principais forças da envolvente: uma interpretação e alguma evidência sobre a influência que é exercida pela fiscalidade. *XXIV Jornadas Luso-Espanholas*.
- Rodrigues, L. L. (2013). Manipulação de contas ou marketing das percepções? In *O SNC e os juízos de valor: uma perspectiva crítica e multidisciplinar* (pp. 265–285). Almedina.
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). *Earnings Management - Emergency Insights in Theory, Practice, and Research*.
- Ross L. Watts, & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53, 112–134.

- Santos, C. S. S. M. dos. (2010). *Análise do Sistema de Normalização Contabilística em Espanha*. Universidade de Aveiro.
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 91–102. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(86\)90013-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(86)90013-9)
- Scott, W. R. (1997). *Financial Accounting Theory*. Prentice Hall.
- Silva, M. H. da. (2014). *O impacto da alteração do POC para o SNC na qualidade da informação*. Faculdade de Economia do Porto.
- Skinner, D. J., & Dechow, P. M. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235–250. <https://doi.org/10.2139/ssrn.218959>
- Sousa, A. S. N. de. (2015). A Contabilidade Criativa e suas práticas. *XV Congresso Internacional de Contabilidade E Auditoria*.
- Sousa, A. S. N. de, Góis, C. M. G. G., & Viseu, C. M. P. (2017). A relação dos impostos com as necessidades de financiamento na manipulação de resultados. *XVI Congresso Internacional de Contabilidade E Auditoria*.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2000). *A framework for the classification of accounts*.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17(3), 281–308. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90030-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90030-2)
- Tavares, H. (2016). *O Endividamento e a Qualidade da Informação Financeira*. Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias.
- Ucieda, J. L., & Cañibano, L. (2005). Accounting and financial reporting in Nigeria. *Readings on European Accounting*, 19–55. [https://doi.org/10.1016/0890-8389\(91\)90072-A](https://doi.org/10.1016/0890-8389(91)90072-A)
- Zeghal, D., Chtourou, S. M., & Fourati, Y. M. (2012). The Effect of Mandatory Adoption of IFRS on Earnings Quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Accounting Research*, 11(2), 1–25. <https://doi.org/10.2308/jiar-10221>

## **APÊNDICES**

Apêndice 1 - Observações por setores de atividade – Portugal

**Portugal**

Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	264
Indústrias extrativas	165
Indústrias transformadoras	5456
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	121
Construção	1034
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	3718
Transportes e armazenagem	473
Alojamento, restauração e similares	275
Atividades de informação e de comunicação	110
Atividades imobiliárias	143
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	176
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	209
Atividades de saúde humana e apoio social	121
<b><i>Total de observações</i></b>	<b>12265</b>

Apêndice 2 - Observações por setores de atividade – Espanha

**Espanha**

Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	583
Indústrias extrativas	242
Indústrias transformadoras	12705
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	264
Construção	3113
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	10615
Transportes e armazenagem	2244
Alojamento, restauração e similares	891
Atividades de informação e de comunicação	473
Atividades imobiliárias	473
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	638
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	715
Atividades de saúde humana e apoio social	297
<b>Total de observações</b>	<b>33253</b>

Apêndice 3 - Correlação de Pearson entre as variáveis – Portugal, para o período de 2005 a 2009 (pré-normativo)

	<i>ADN</i>	<i>IMP</i>	<i>END</i>	<i>DIM</i>	<i>CRESC</i>	<i>ROA</i>	<i>IMP*Q1</i>	<i>IMP*Q2</i>	<i>IMP*Q3</i>	<i>IMP*Q4</i>	<i>IMP*Q5</i>
<i>ADN</i>	1										
<i>IMP</i>	-0,019	1									
<i>END</i>	0,074***	-0,209***	1								
<i>DIM</i>	-0,047***	-0,135***	-0,121***	1							
<i>CRESC</i>	-0,027**	0,115***	0,089***	0,056***	1						
<i>ROA</i>	-0,082***	0,675***	-0,348***	-0,044***	0,202***	1					
<i>IMP*Q1</i>	-0,024*	0,496***	-0,412***	-0,008	-0,006	0,411***	1				
<i>IMP*Q2</i>	-0,005	0,421***	-0,177***	-0,064***	0,038***	0,0324***	-0,0724***	1			
<i>IMP*Q3</i>	-0,017	0,354***	-0,012	-0,024*	0,039***	0,233***	-0,072***	-0,086***	1		
<i>IMP*Q4</i>	-0,003	0,331***	0,128***	-0,072***	0,088***	0,156***	-0,070***	-0,083***	-0,082***	1	
<i>IMP*Q5</i>	0,024*	0,258***	0,248***	-0,117***	0,086***	0,082***	-0,054***	-0,064***	-0,063***	-0,061***	1

Apêndice 4 - Correlação de Pearson entre as variáveis – Portugal, para o período de 2011 a 2015 (pós-normativo)

	<i>ADN</i>	<i>IMP</i>	<i>END</i>	<i>DIM</i>	<i>CRESC</i>	<i>ROA</i>	<i>IMP*Q1</i>	<i>IMP*Q2</i>	<i>IMP*Q3</i>	<i>IMP*Q4</i>	<i>IMP*Q5</i>
<i>ADN</i>	1										
<i>IMP</i>	-0,055***	1									
<i>END</i>	0,174***	-0,135***	1								
<i>DIM</i>	-0,045***	-0,105***	-0,100***	1							
<i>CRESC</i>	-0,320***	0,090***	-0,214***	0,112***	1						
<i>ROA</i>	-0,254***	0,270***	-0,411***	0,071***	0,422***	1					
<i>IMP*Q1</i>	-0,037***	0,583***	-0,285***	-0,008	0,064***	0,228***	1				
<i>IMP*Q2</i>	-0,022	0,387***	-0,069***	-0,065***	0,041***	0,129***	-0,072***	1			
<i>IMP*Q3</i>	-0,29**	0,338***	0,014	-0,053***	0,043***	0,093***	-0,057***	-0,050***	1		
<i>IMP*Q4</i>	-0,021	0,273***	0,063***	-0,043***	0,055***	0,067***	-0,049***	-0,043***	-0,034**	1	
<i>IMP*Q5</i>	-0,002	0,407***	0,138***	-0,067***	-0,022	-0,019	-0,029***	-0,025*	-0,020	-0,017	1

Apêndice 5 - Correlação de Pearson entre as variáveis - Espanha, para o período de 2005 a 2007 (pré-normativo)

	<i>ADN</i>	<i>IMP</i>	<i>END</i>	<i>DIM</i>	<i>CRESC</i>	<i>ROA</i>	<i>IMP*Q1</i>	<i>IMP*Q2</i>	<i>IMP*Q3</i>	<i>IMP*Q4</i>	<i>IMP*Q5</i>
<i>ADN</i>	1										
<i>IMP</i>	0,038***	1									
<i>END</i>	0,066***	-0,300***	1								
<i>DIM</i>	-0,040***	-0,035***	-0,020**	1							
<i>CRESC</i>	-0,059***	0,085***	0,153***	0,138***	1						
<i>ROA</i>	0,004	0,759***	-0,363***	0,013	0,134***	1					
<i>IMP*Q1</i>	-0,002	0,449***	-0,458***	0,001	-0,008	0,381***	1				
<i>IMP*Q2</i>	0,021**	0,491***	-0,237***	-0,024**	0,000	0,432***	-0,071***	1			
<i>IMP*Q3</i>	0,001	0,326***	-0,051***	-0,045***	0,037***	0,264***	-0,083***	-0,093***	1		
<i>IMP*Q4</i>	-0,003	0,248***	0,136***	-0,022**	0,065***	0,174***	-0,082***	-0,092***	-0,107***	1	
<i>IMP*Q5</i>	0,059***	0,313***	0,208***	0,030***	0,094***	0,091***	-0,051***	-0,057***	-0,066***	-0,065***	1

Apêndice 6 - Correlação de Pearson entre as variáveis – Espanha, para o período de 2009 a 2015 (pós-normativo)

	<i>ADN</i>	<i>IMP</i>	<i>END</i>	<i>DIM</i>	<i>CRESC</i>	<i>ROA</i>	<i>IMP*Q1</i>	<i>IMP*Q2</i>	<i>IMP*Q3</i>	<i>IMP*Q4</i>	<i>IMP*Q5</i>
<i>ADN</i>	1										
<i>IMP</i>	-0,090***	1									
<i>END</i>	0,067***	-0,190***	1								
<i>DIM</i>	-0,003	0,015**	-0,007	1							
<i>CRESC</i>	-0,286***	0,095***	-0,028***	0,051***	1						
<i>ROA</i>	-0,150***	0,623***	-0,265***	0,032***	0,238***	1					
<i>IMP*Q1</i>	-0,042***	0,491***	-0,321***	0,024***	0,077***	0,394***	1				
<i>IMP*Q2</i>	-0,030***	0,431***	-0,077***	-0,006	0,068***	0,310***	-0,048***	1			
<i>IMP*Q3</i>	-0,024***	0,371***	0,026***	-0,003	0,011	0,255***	-0,036***	-0,028***	1		
<i>IMP*Q4</i>	-0,037***	0,305***	0,083***	0,008	0,060***	0,171***	-0,029***	-0,023***	-0,017**	1	
<i>IMP*Q5</i>	-0,060***	0,528***	-0,038***	0,007	-0,006	0,196***	0,002	0,002	0,001	0,001	1

## **ANEXOS**

Anexo 1 - Exemplos de práticas de manipulação de resultados

<i>Intenções das práticas</i>	<i>Exemplo de práticas</i>
<i>Aumentar ou reduzir os Gastos</i>	Perdas por Imparidade de Ativos Tangíveis; Ativos Intangíveis; Propriedades de Investimento; Inventários; Investimentos Financeiros; Contas a Receber; etc  Amortização / Depreciação de Ativos Tangíveis; Ativos Intangíveis; Propriedades de Investimento;  Reestruturações Empresariais  Prejuízos Fiscais e benefícios associados
<i>Considerar como Gastos ou como Ativo</i>	Investigação & Desenvolvimento  Conservação e Reparação  Manutenção  Diferenças de Câmbio
<i>Contabilizar como Gastos as Reservas, em vez de contabilizar na conta de Resultados</i>	Ajustamentos por erros de exercícios anteriores
<i>Alteração dos critérios de Reconhecimento ou Valorização dos Inventários</i>	FIFO / Custo Médio Ponderado  Quantificação do custo de produção, imputando mais ou menos custos indiretos de produção  Classificar Inventários de longo prazo como Ativos Tangíveis
<i>Contabilizar transações efetuando estimativas otimistas ou pessimistas sobre o futuro</i>	Ativos  Passivos  Réditos  Gastos  Amortizações / Depreciações  Provisões / Imparidades
<i>Reconhecimento antecipado ou diferido de Réditos ou Gastos</i>	Gastos antecipados / diferidos  Rendimentos antecipados / diferidos

Adaptado de: Amat Salas (2007)