



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

Departamento de Gestão de Empresas

Mestrado em Contabilidade e Auditoria

“Manipulação de Resultados nas Empresas não Cotadas: Aplicação prática ao Sector do Comércio por Grosso”

Dissertação de Mestrado sob a orientação do Professor Doutor Jacinto Vidigal da Silva
Departamento de Gestão de Empresas – Universidade de Évora

(Esta Dissertação não inclui as críticas e sugestões feitas pelo Júri)

Rui Filipe Ferreira Caldeirão Sardinha
Évora – 2006



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

Departamento de Gestão de Empresas

Mestrado em Contabilidade e Auditoria

**“Manipulação de Resultados nas Empresas não Cotadas:
Aplicação prática ao Sector do Comércio por Grosso”**



159 598

Dissertação de Mestrado sob a orientação do Professor Doutor Jacinto Vidigal da Silva
Departamento de Gestão de Empresas – Universidade de Évora

(Esta Dissertação não inclui as críticas e sugestões feitas pelo Júri)

Rui Filipe Ferreira Caldeirão Sardinha
Évora – 2006

62103



À memória do meu primo Sérgio

AGRADECIMENTOS

A realização da presente dissertação permitiu-me desenvolver um trabalho de investigação que não seria possível realizar sem o apoio de inúmeras pessoas e instituições, a quem não quero deixar de demonstrar o meu profundo reconhecimento e gratidão. Assim, agradeço:

Aos meus pais, pelo amor, carinho e apoio que sempre me deram ao longo da vida, e que dessa forma contribuíram para que eu pudesse chegar a esta etapa.

A minha tia. Para sempre na minha lembrança.

À Ana Sofia, que desejou mais do que eu próprio, a finalização deste trabalho.

Ao Prof. Dr. Jacinto Vidigal da Silva, meu orientador (que não tem responsabilidades nas limitações desta dissertação), apoio, sugestões e críticas tecidas durante todo o desenvolvimento deste trabalho, e ao longo do qual se mostrou sempre disponível e motivador.

À Prof. Dra. Margarida Saraiva, que foi fundamental para a minha motivação na parte estatística do estudo.

À Administração da empresa Bolas – Máquinas e Ferramentas de Qualidade, SA., que permitiu a frequência da parte curricular deste mestrado sem quaisquer restrições ou limitações de tempo.

Ao Prof. Dr. Rogério Fernandes Ferreira, cujo contacto profissional e pessoal, é para mim um privilégio, e uma fonte permanente de conhecimento e saber.

Ao Dr. Américo Ventura (Central de Balanços do Banco de Portugal), que facultou com pronta disponibilidade um elevado volume de informação, condição indispensável à realização do trabalho.

“ «Não há povo no mundo que possa amar mais Portugal do que os portugueses (...))»

Era criança. Acreditei. Hoje, sou assaltado por dúvidas.
É visível que muitos portugueses não amam Portugal.
Quem ama, dá, sem procurar receber.
Os portugueses não dão – evadem-se aos impostos (...))”

*Rogério Fernandes Ferreira,
Natal 2005*

INDICE	
Índice de quadros	IV
Índice de siglas	V
RESUMO	VI
ABSTRACT	VII
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Considerações gerais sobre o tema	1
1.2. O problema	3
1.3. Relevância da dissertação	6
1.4. Objectivos gerais	9
1.5. Desenvolvimento do estudo	10
2. DEFINIÇÃO CONCEPTUAL E REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	12
2.1. Introdução	12
2.2. Os Relatórios de gestão e a produção de informação contabilística em Portugal	13
2.2.1. Princípios, normas e convenções para a elaboração dos relatórios de gestão	14
2.2.1.1. Breve evolução histórica em Portugal	14
2.2.1.2. Requisitos da informação financeira	19
2.2.1.3. Objectivos da informação financeira	19
2.2.1.4. Características qualitativas da informação financeira	20
2.2.1.5. Princípios contabilísticos	21
2.2.1.5.1. Princípio da continuidade	23
2.2.1.5.2. Princípio da consistência	24
2.2.1.5.3. Princípio da especialização (ou acréscimo)	24
2.2.1.5.4. As regras de valorimetria – O custo histórico	24
2.2.1.5.5. Princípio da prudência	25
2.2.1.5.6. Princípio da substancia sobre a forma	26
2.2.1.5.7. Princípio da materialidade	26
2.2.1.6. Elaboração dos documentos de prestação de contas das sociedades comerciais	27
2.2.1.7. O relatório de gestão	28
2.2.1.7.1. Evolução da gestão	30
2.2.1.7.2. Factos relevantes após o termo do exercício	31
2.2.1.7.3. Evolução previsível da sociedade	32
2.2.1.7.4. Proposta de aplicação de resultados	33
2.2.2. Influência dos principais utilizadores de informação contabilística e financeira	34
2.3. Definição do conceito de manipulação de resultados contabilísticos	35
2.3.1. Earnings management	36
2.3.2. Acréscimos e diferimentos (Accruals) e acréscimos e diferimentos discricionários (Discretionary accruals)	39

2.4. Breve revisão da literatura sobre “manipulação dos resultados contabilísticos”	43
2.4.1. Identificação de incentivos á manipulação de resultados	48
2.4.1.1. Motivações vinculadas ao mercado de capitais	50
2.4.1.2. Compensações salariais	54
2.4.1.3. Cumprimento de clausulas contratuais	56
2.4.1.4. Investigações oficiais e custos políticos	56
2.4.1.5. Opções contabilísticas	58
2.4.1.6. Minimização da taxa de imposto	58
2.4.1.7. Outras motivações	58
2.5. Principais tipos de manipulação de resultados	60
2.5.1. Manipulação contabilística para aumentar ou diminuir os resultados líquidos	61
2.5.2. Manipulação dos resultados contabilísticos para diminuição da sua variabilidade e preservação da credibilidade perante credores (Income smoothing)	62
2.5.2.1. Manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir a sua variabilidade	63
2.5.2.2. Manipulação dos resultados contabilísticos para preservação da credibilidade perante os credores	64
2.5.3. Manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir os lucros presentes, em detrimento de lucros futuros (Big bath accounting)	65
2.6. Procedimentos metodológicos empíricos na manipulação dos resultados contabilísticos	68
2.6.1. Estudos com base em distribuição de frequências	70
2.6.2. Estudos com base em acréscimos e diferimentos específicos	71
2.6.3. Estudos com base em acréscimos e diferimentos totais	71
2.7. Consequências da manipulação dos resultados contabilísticos	76
3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO	77
3.1. Introdução	77
3.2. Caracterização da amostra	80
3.3. Formulação de hipóteses	84
3.4. Descrição das variáveis do modelo	91
3.5. Descrição do método de investigação	93
3.5.1. Introdução	93
3.5.2. Modelo de regressão linear múltipla – Modelo clássico (Cross section)	93
3.5.3. Estatísticas utilizadas para a análise do modelo	97
3.5.3.1. Cálculo do coeficiente de determinação dos modelos	99
3.5.3.2. Teste de aderência global do modelo (Estatística F)	99
3.5.3.3. Teste t	100
3.5.3.4. Independência das variáveis aleatórias residuais	100
3.5.3.5. Multicolinearidade	101

3.5.3.5.1. Correlação entre as variáveis independentes	101
3.5.3.5.2. Tolerância e VIF	102
3.5.3.5.3. Condition index e proporção de variância	102
4. ANÁLISE DOS RESULTADOS DO TESTE EMPÍRICO	103
4.1. Análise dos resultados da estimação do modelo – Validação estatística	103
4.1.1. Coeficiente de determinação	106
4.1.2. Análise estatística F	106
4.1.3. Teste t	107
4.1.4. Independência das variáveis aleatórias residuais	107
4.1.5. Multicolinearidade	107
4.2. Análise dos resultados da estimação do modelo – Validação teórica	109
5. CONCLUSÕES E DESENVOLVIMENTOS FUTUROS	114
BIBLIOGRAFIA	119
ANEXOS	130

INDICE DE QUADROS

Quadro 1 - Factos posteriores ao encerramento do exercício	32
Quadro 2 - Manipulação dos resultados contabilísticos vs. contabilidade fraudulenta	38
Quadro 3 - Breve resumo sobre a literatura existente na área da manipulação contabilística	44
Quadro 4 - Acréscimos e diferimentos discricionários	46
Quadro 5 - Artigos sobre manipulação de resultados contabilísticos com motivação no mercado de capitais	54
Quadro 6 - Motivações para a manipulação de resultados contabilísticos	59
Quadro 7 - Tipos de manipulação de resultados	60
Quadro 8 - Diversas formas de income smoothing	64
Quadro 9 - Artigos relevantes na área da manipulação contabilística	70
Quadro 10 - Ramos de investigação na área da manipulação contabilística	75
Quadro 11 - O tecido empresarial português (Volume de negócios-1998)	78
Quadro 12 - Apuramento do lucro/prejuízo tributável por CAE – 2001	79
Quadro 13 - Tipologia jurídica das empresas constituintes da amostra	80
Quadro 14 - N° de empresas da amostra, por CAE (Secções)	81
Quadro 15 - N° de empresas nacionais, por CAE	82
Quadro 16 – N° de empresas da amostra, por CAE (Secções) após retirar os outliers	83
Quadro 17 - Evolução da taxa normal do IRC (1989-2003)	83
Quadro 18 - Resumo das hipóteses formuladas e sinal esperado do coeficiente	91
Quadro 19 - Estatística descritivas das variáveis utilizadas no modelo	92
Quadro 20 - Resumo dos resultados da análise de regressão linear múltipla (Método Stepwise)	104
Quadro 21 - Coeficientes de regressão e teste t	104
Quadro 22 - Análise da variância	105
Quadro 23 - Matriz de correlação entre as variáveis explicativas	108
Quadro 24 - Tolerância e VIF das variáveis explicativas	108
Quadro 25 - Proporção da variância da constante e das variáveis explicativas	109
Quadro 26 - As variáveis do modelo e seus resultados estatísticos	109
Quadro 27 - Grau de concentração do IRC liquidado (1999-2001)	115

INDICE DE SIGLAS

AD	Acréscimos e diferimentos
AECA	Asociación Española de contabilidad y administracion
CSC	Código das sociedades comerciais
CAE	Código de actividade económica
CEE	Comunidade Económica Europeia
CEVC	Custo das existências vendidas e consumidas
CIRC	Código do imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas
CNC	Comissão de normalização contabilística
DC	Directriz contabilística
DGCI	Direcção geral das contribuições e impostos
EPS	<i>Earnings per share</i>
I&D	Investigação e desenvolvimento
IAS	International accounting standards
IASC	International accounting standards comitée
INE	Instituto nacional de estatística
IPO	<i>Inicial public offering</i>
LIFO	<i>Last in first out</i>
NIC	Normas internacionais de contabilidade
OCDE	Organização de cooperação e desenvolvimento económico
OPV	Oferta publica de venda
OROC	Ordem dos revisores oficiais de contas
PIB	Produto interno bruto
POC	Plano oficial de contabilidade
RAI	Resultado(s) antes de impostos
RAJIL	Resultado(s) antes de juros e impostos
RL	Resultado(s) liquido(s)
ROC	Revisor oficial de contas
SPSS	Satistical package for the social sciences
US-GAAP	<i>United States - Generally accepted accounting principles.</i>

RESUMO

Esta tese tem como principal objectivo demonstrar empiricamente que as empresas portuguesas não cotadas, do sector do comércio por grosso, efectuam a manipulação dos seus resultados com o objectivo de reduzir o montante de imposto sobre o rendimento a pagar. Inicialmente são definidos alguns conceitos importantes, tais como a manipulação de resultados ou os acréscimos e diferimentos discricionários e não discricionários, bem como provisões para cobranças duvidosas ou resultados extraordinários

Depois de uma breve revisão da literatura existente nesta área, na qual se descrevem os principais tipos, e os incentivos mais conhecidos para a manipulação de resultados, foi implementado um modelo de regressão linear múltipla, onde algumas rubricas contabilísticas foram consideradas como as mais utilizadas na realidade contabilística portuguesa. O período de estudo considerado situou-se entre 1997 e 2001, e os dados foram recolhidos na Central de Balanços do Banco de Portugal.

Verificou-se pelo modelo desenvolvido, que o montante de imposto pago pelas empresas portuguesas não cotadas, do sector do comércio por grosso, está correlacionado com as rubricas incluídas como variáveis independentes (margem bruta, provisões para clientes de cobrança duvidosa, acréscimos e diferimentos, endividamento total e resultados extraordinários). Este facto revela indícios de manipulação dos resultados contabilísticos no sentido da redução do imposto a pagar.

Contudo, este estudo não pode concluir acerca da importância e qual a dimensão deste comportamento, nem pode afirmar se as empresas estudadas utilizam mecanismos que ultrapassam a lei fiscal, ou seja, se praticam fraude fiscal.

Palavras-Chave: *relatórios financeiros, resultados contabilísticos, manipulação, impostos.*

ABSTRACT

“Earnings Manipulation: The case of Portuguese wholesaler not quoted companies”

This thesis has the main purpose to present empirical evidence that Portuguese wholesaler not quoted companies practice earnings management, or earnings manipulation, in order to reduce their income taxation. Initially, some important concepts are elucidated, such as earnings management or discretionary accruals, as well as bad debts provisions or extraordinary items.

After a literature review in this area, where the main kinds of earnings management and the most known incentives to earnings management were described, it was implemented a multiple regression model in which some accounts were considered as the most used in Portuguese accountant reality. The study period of empirical analysis was between 1997 and 2001, and the source of information was the “Banco de Portugal” financial reports central data.

It was verified that Portuguese wholesaler not quoted companies’ taxes are closely related to items included as independent variables (gross margin, bad debt provisions, accruals, total debt, and extraordinary items). These results show us that the studied companies probably manage their results towards income decreasing.

However, this study could not conclude which is the importance and extension of this behavior, as well as it could not say if these companies are using fraudulent mechanisms.

Key words: *financial reports, earnings management, manipulation, tax law.*

1. INTRODUÇÃO

1.1. Considerações gerais sobre o tema

Num relatório anual, um dos valores mais importantes para os accionistas de uma empresa, é o resultado líquido, ou o resultado operacional líquido (antes de resultados extraordinários). Este valor é considerado o mais importante indicador de desempenho de uma empresa durante um exercício económico por um grande número de agentes exteriores à empresa.

No entanto, o “resultado” do processo contabilístico, o lucro líquido, não é apenas determinado pelo desempenho da empresa, ou pelo seu estado económico e financeiro. Pode ser influenciado, e muito, pelos ajustamentos contabilísticos efectuados pela gestão.

Num contexto de informação assimétrica, a administração de uma empresa pode, com maior ou menor oportunidade, gerir os números contabilísticos, de forma a apresentar os resultados esperados pelo mercado, pelos sócios/accionistas, ou pelas entidades com maior ou menor interesse na gestão da empresa. O objectivo deste procedimento é evitar as consequências desfavoráveis que notícias menos positivas representariam em termos de cotação no mercado bolsista, para os analistas de crédito (no caso das empresas não cotadas), ou junto dos financiadores e investidores em geral.

Desta forma, a possibilidade de manipulação contabilística dos resultados coloca um sério problema aos accionistas. Num contexto de manipulação contabilística, a interpretação dos relatórios anuais, e, conseqüentemente, a avaliação da rendibilidade de uma empresa, torna-se uma combinação entre a percepção do estado da empresa e a aceitação de uma determinada margem para possíveis ajustes contabilísticos.

Estes ajustes, ou mais correctamente, a manipulação dos resultados ocorre quando os gestores utilizam os seus conhecimentos nas demonstrações financeiras e em determinadas transacções, para alterarem os relatórios financeiros e assim iludirem alguns accionistas acerca da performance económica da empresa, ou para influenciarem

resultados contratuais que dependam das demonstrações contabilísticas. (Healy & Whalen, 1999)

Os gestores podem portanto, escolher de entre vários métodos contabilísticos, nomeadamente de custeio, para registarem as mesmas operações. Podem enunciar-se, entre outros, alguns dos métodos utilizados:

- Utilização e manipulação das contas de Reservas;
- Criação de rendimentos para períodos futuros;
- Reconhecimento de receitas, antes ou depois do recebimento;
- Métodos de valorização das existências (utilização abusiva do critério de valorização das existências LIFO, e manipulação do inventário físico de existências);
- Ajustamentos nas amortizações e nas taxas de amortização do imobilizado (quotas constantes, degressivas);
- Manipulação dos impostos diferidos;
- Programar estrategicamente o timing de determinadas vendas ou determinados gastos; e,
- Alienação subvalorizada ou sobrevalorizada de activos.

Existem diversas formas para os gestores exercerem o seu poder de decisão sobre os relatórios financeiros. Por exemplo, torna-se necessário esse poder para determinar ou estimar eventos futuros na empresa, que influenciam a expectativa de vida útil dos activos, a rendibilidade de fundos de pensões, ou a previsibilidade de dívidas de cobrança duvidosa.

Inúmeras são as causas que contribuem para esse comportamento questionável. Como principais motivações para a existência de manipulação de resultados podem referir-se, entre outras:

- O desejo de empolar o valor das acções da empresa, particularmente nos momentos de emissão, ou de determinadas transacções;
- A necessidade de diminuir o valor das acções da empresa, antes de uma operação de aquisição;

- A pressão efectuada pelos accionistas para a obtenção de resultados cada vez maiores e melhores, bem como o desejo de atrair novos investidores e accionistas, ludibriando os analistas e as suas previsões financeiras para a empresa;
- Aumentar as compensações dos gestores, no caso de estas se encontrarem relacionadas com a performance financeira;
- O desejo de manter o cargo, ainda que isso acarrete o comprometimento da qualidade dos resultados contabilísticos apresentados;
- Gerir os benefícios de reforma (planos de pensões, pré-reformas, etc. ...);
- Evitar a violação de determinados compromissos financeiros (empréstimos);
- Reduzir custos e aumentar rendimentos; e,
- Reduzir os impostos, manobrando os rendimentos de forma a diminuir a taxa efectiva de imposto a pagar.

Este trabalho será centrado sobre a manipulação de resultados com a finalidade de obter vantagens fiscais, através da redução do montante de imposto a pagar. Na realidade, e tendo em conta que as empresas sob análise são empresas não cotadas (do sector de comércio por grosso), é este o seu principal objectivo quando é tomada a decisão de “maquilhar” os seus resultados líquidos.

De facto, partindo do pressuposto básico que as empresas têm como principal objectivo o lucro, não se afiguraria, à primeira vista, qual a vantagem em diminuir os seus resultados, e assim, reduzir o próprio valor das empresas, quando analisados na perspectiva dos fluxos de caixa futuros. Diminuindo os resultados, poderão estar a delimitar o seu acesso ao crédito, por exemplo, uma vez que é com base em vários indicadores, entre os quais, os que incidem sobre a rendibilidade, que os analistas financeiros irão verificar o grau de risco da empresa.

1.2. O problema

Analisando os objectivos da contabilidade, pode verificar-se que um dos mais importantes consiste na geração de informação útil para o processo de tomada de decisão. Os utilizadores desta informação são os diversos agentes económicos que, de forma directa ou indirecta, encontram na contabilidade um apoio fundamental para

optimizar o seu processo de decisão. Deste modo, considerando a contabilidade como parte integrante do processo de decisão, ela passa a ter implicações económicas para os diversos agentes.

Na opinião de **Beaver (1981)** é possível identificar algumas das consequências económicas mais relevantes para os agentes económicos, derivadas da informação contabilística, como, por exemplo, a afectação da distribuição de riqueza entre investidores. Esta consequência deriva da existência de informação assimétrica, pelo que os investidores detentores de melhor informação têm maior probabilidade de incrementar mais a sua riqueza em detrimento dos detentores de menor ou pior informação. Outra das consequências poderá ser a diferente percepção do grau de risco de uma empresa, afectando investimentos, e consequentemente consumos.

No entanto, talvez a maior consequência, e a mais perceptível no imediato, seja a influencia que a informação contabilística tem sobre o preço das acções, e logo na valorização duma empresa. Os resultados contabilísticos podem influenciar a distribuição de dividendos, na medida em que o investidor decide entre alternativas de investimento disponíveis, entre consumo presente e investimento, necessitando para isso, de elementos contabilísticos que o ajudem a estimar os fluxos de caixa futuros associados a cada acção.

Enfim, a informação contabilística afecta vários agentes económicos, e de diversas formas, pelo que a escolha do “melhor” método de contabilização é inerentemente uma decisão social (**Martinez, 2001**). Deste modo, é fundamental assegurar a qualidade da informação contabilística, pois desta dependerá o futuro das empresas, em sentido restrito, e da economia, em sentido mais lato.

Um dos produtos mais importantes da contabilidade para os diversos utilizadores da informação contabilística é o resultado (lucro ou prejuízo). É com base nesse número, que na maioria das vezes se avalia o desempenho duma empresa.

Porém, o que sucede com frequência, é que parte desse resultado pode decorrer de ajustamentos contabilísticos de natureza discricionária, ou seja, sem qualquer relação com a actividade principal da empresa. Estes ajustamentos, geralmente são motivados

por influências externas à empresa, e levam os gestores a “gerir” os resultados contabilísticos na direcção pretendida.

Estes ajustes não constituem propriamente um problema, já que a própria teoria contabilística reconhece a possibilidade de diferentes resultados, dependendo da óptica e do utilizador a que se destine a informação. Contudo, num contexto de informação assimétrica, existe o risco de que os resultados evidenciados pela gestão, não sejam apresentados em conformidade com aquilo que os utilizadores esperam. A possibilidade da existência de manipulação dos resultados representa por isso mesmo, um problema sério.

Perante este aspecto, a prática de manipulação contabilística dos resultados poderá ser bastante prejudicial, levando a ineficiências entre empresas, provocando distribuições de riqueza injustificadas, e favorecendo uma economia certamente desequilibrada. Assim, a interpretação dos relatórios contabilísticos e das demonstrações financeiras, passa a ser uma combinação entre a avaliação da realidade económica e financeira da empresa, e a identificação da natureza dos ajustamentos contabilísticos que possivelmente tenham sido efectuados.

Deste modo, e como se tentará demonstrar neste trabalho, a manipulação contabilística, e consequentemente a manipulação dos resultados, é uma inegável tentação para os gestores, quer de empresas cotadas em bolsa, que de empresas familiares não cotadas, embora os objectivos de uns e outros sejam naturalmente diferentes.

No âmbito das empresas não cotadas, o problema da eficiência dos mercados financeiros não se coloca, até porque no tecido empresarial português, o principal motivo para a existência de manipulação contabilística poderá ser o da evasão fiscal. As ineficiências provocadas existirão ao nível da distribuição de riqueza, mas não no mercado de capitais. A redução das receitas fiscais do Estado, leva a que os recursos disponíveis para investimento público sejam inferiores ao desejável, caso todas as empresas pagassem os impostos devidos e não utilizassem os mais variados métodos de manipulação contabilística dos resultados.

Diante deste problema, surgiu a necessidade de verificar até que ponto as empresas utilizam a contabilidade para reduzir o montante de imposto pago, e quais as rubricas eventualmente mais sujeitas a manipulação para o efeito.

Se o mercado acreditar nos resultados manipulados, então a capacidade de um investidor em detectar a manipulação poderá trazer oportunidades de negócio bastante rendíveis. Deste modo, o poder de decisão da gestão torna-se tão importante que, muitas vezes na análise de um procedimento contabilístico o mais importante é descobrir qual foi a intenção.

Se a manipulação das demonstrações financeiras abranger não apenas os resultados, mas também outras variáveis nas quais os investidores e analistas confiam, então o poder discriminatório dos dados contabilísticos é diminuto. Na ausência de uma teoria económica sobre a manipulação, serão analisadas determinadas rubricas das demonstrações financeiras, as quais serão relacionados com o montante de imposto a pagar, de modo a poder identificar procedimentos de manipulação de resultados.

1.3. Relevância da dissertação

A contabilidade exerce um papel bastante importante como alicerce para uma economia verdadeira, estável e sustentada. São os relatórios contabilísticos e financeiros, que sustentam o processo de tomada de decisão dos mais variados intervenientes, pelo que uma contabilidade transparente e de confiança constitui pressuposto básico para uma economia mais justa e verdadeira.

Se for tomado em consideração que a economia portuguesa tem graves problemas estruturais nas suas contas públicas, cujo reflexo evidente é a dificuldade em controlar o défice público, e que só existem duas alternativas para o conseguir – reduzir custos / aumentar receitas – então é natural que se procure actuar pelo lado em que as hipóteses de sucesso são maiores. O peso excessivo da Administração Publica limita à partida a redução de custos, nomeadamente através da redução de pessoal. Em primeiro lugar, porque não é fácil proceder a despedimentos sem custos económicos e sociais, e em segundo lugar, porque não é politica e eleitoralmente correcto.

Deste modo, resta a segunda alternativa, ou seja, o aumento das receitas. A principal fonte de receita do Estado reside na tributação dos agentes económicos, através dos impostos. Contudo, como os objectivos do Estado e dos agentes económicos não são coincidentes, é natural que estes últimos procedam de forma legal ou não, utilizando o que está ao seu alcance, para evitar os impostos. Nasce então um dos maiores problemas com que a Administração Fiscal se debate. Este fenómeno pode denominar-se de fuga aos impostos, ou de evasão fiscal, e na sua vertente menos legal, de fraude fiscal.

Ora é precisamente neste campo que a contabilidade das empresas desempenha um papel fundamental, através de mecanismos previstos na lei, e que permite reduzir o montante de imposto que se paga, utilizando os chamados benefícios fiscais, ou modificando números, de modo a alcançar os resultados pretendidos. Estes procedimentos podem definir-se como “manipulação contabilística dos resultados”. Nesta perspectiva, entende-se que o presente estudo tem relevância, porque:

- Alerta os agentes económicos para o facto de os resultados contabilísticos poderem não apresentar a verdade dos negócios, e portanto, não reflectirem a verdadeira situação económica e financeira das empresas;
- Demonstra quais são alguns dos mecanismos mais utilizados para a efectiva redução do montante de imposto a pagar;
- E, finalmente, desenvolve um modelo, aplicado ao sector do comércio por grosso, que poderá detectar com alguma probabilidade de sucesso, a existência de manipulação contabilística.

Uma das principais motivações para a realização deste trabalho, é o facto da manipulação contabilística e de resultados despertar nos últimos tempos a atenção excessiva dos investidores, das autoridades reguladoras, das administrações fiscais, e da própria imprensa especializada em questões desta natureza. Apesar de tudo isso, a literatura académica portuguesa na área contabilística não tem apresentado evidências que identifiquem e avaliem a extensão deste fenómeno no tecido empresarial português.

Ao contrário, no contexto internacional, particularmente nos Estados Unidos da América, a literatura académica sobre manipulação de resultados¹ (Earnings Management) é bastante abundante, sendo este tema um terreno repleto de pesquisa e investigação. Os investigadores e académicos em contabilidade, principalmente nos últimos quinze anos, têm produzido bastantes artigos, onde pesquisam e apresentam os factores que motivam a manipulação dos resultados contabilísticos. E foi essa investigação que motivou as autoridades reguladoras e os profissionais de contabilidade a tentarem encontrar soluções para minimizar este problema.

Nos EUA, a manipulação contabilística, ou gestão dos resultados, constitui uma área de investigação com bastante actividade, no campo da contabilidade financeira, mas com importantes relações com outras áreas de investigação, tais como o “corporate finance” ou o investimentos financeiros. Toda esta literatura veio demonstrar que existem variadas razões ou motivações para que a gestão de uma empresa enverede pela manipulação contabilística dos resultados.

Na realidade portuguesa, não existem ainda trabalhos relevantes sobre a manipulação contabilística, nomeadamente com o objectivo de demonstrar que ela existe, embora seja um facto aceite por quase todos – empresários, banca, governo. Se alguns trabalhos existirem, eles incidem sobre a realidade do mercado de capitais, por maior facilidade de utilização de modelos já existentes e aplicados a outras realidades económicas.

Deste modo, com este trabalho pretende-se demonstrar que a manipulação contabilística existe no tecido empresarial português, nomeadamente nas empresas não cotadas (e mais especificamente nas que se inserem no comercio por grosso), bem como evidenciar alguns dos métodos que as empresas utilizam para ludibriar o fisco.

Assim, e uma vez que cada vez mais se fala em combate à fraude e evasão fiscal, o tema deste trabalho certamente terá interesse para vários agentes económicos, como por exemplo a administração fiscal, ou aos analistas financeiros que pretendam verificar a verdadeira performance das empresas, sabendo de antemão que os resultados apresentados poderão não corresponder à realidade. Este trabalho poderá ainda

¹ No decorrer deste trabalho, as expressões “earnings management” e “earnings manipulation” foram substituídas por “manipulação contabilística” e/ou “manipulação de resultados contabilísticos”.

contribuir para que outros estudos se realizem no mesmo campo, e que aprofundem o que aqui é iniciado, ou o complementem com outras perspectivas de análise.

1.4. Objectivos gerais

Embora seja residual o número de estudos conhecidos a nível nacional onde se possam obter dados concretos sobre a existência de manipulação de resultados, é convicção generalizada que a gestão das empresas se preocupa em “moldar” os resultados alcançados. Esta atitude poderá estar directamente relacionada com os objectivos concretos de cada empresa. No entanto, em Portugal a contabilidade rege-se na maior parte das vezes pelas regras fiscais.

Desta forma, o presente trabalho pretende alcançar dois objectivos fundamentais:

- Em primeiro lugar, demonstrar que os resultados apresentados pelas empresas estudadas foram sujeitos a algum tipo de manipulação. Neste sentido, procura-se demonstrar quais as principais motivações que levam as empresas manipuladoras a procederem de tal forma, considerando desde o início como principal razão a “fuga” legal aos impostos, ou seja, demonstrar que as empresas portuguesas praticam a manipulação contabilística dos resultados, como forma de reduzirem os impostos a pagar.
- Em segundo lugar, demonstrar que existe uma relação entre determinados procedimentos contabilísticos e a redução do montante de imposto a pagar. Assim, pretende-se evidenciar que as empresas pagam menos impostos se utilizarem determinadas práticas contabilísticas, nomeadamente através da manipulação do custo das existências (e consequentemente das margens), da utilização de provisões, dos acréscimos e diferimentos, do endividamento, e das rubricas de resultados extraordinários.

Ressalve-se que o objectivo deste trabalho não é o de detectar fraudes contabilísticas, ou ilegalidades, pois estas de modo geral são muito específicas e dificilmente seriam percebidas pela metodologia que será utilizada. O propósito é evidenciar que, no momento em que a própria técnica contabilística faculta ao gestor a possibilidade de

efectuar escolhas contabilísticas, ele as fará não apenas tendo em conta o facto contabilístico em questão, mas também com base noutros factores exógenos, onde se insere o factor fiscal. Por exemplo, na determinação do montante de provisões a constituir para créditos de cobrança duvidosa, além da qualidade dos créditos que serão objecto de provisão, também o facto de poderem ser fiscalmente aceites, terá influência fundamental.

1.5. Desenvolvimento do estudo

O tema deste trabalho é muito vasto, e, apesar de ser um assunto que já é tratado a nível internacional com bastante frequência, principalmente depois de casos como os verificados nos E.U.A.(Enron, WorldCom, Tyco, PharmCo, Walax) e mais recentemente na Europa (Parmalat), ao nível da realidade empresarial portuguesa apenas se tem conhecimento de um estudo realizado, que foca apenas algumas empresas cotadas. A par da ausência de investigação neste domínio, também a escassez de bibliografia em língua portuguesa, foi um dos aspectos que motivaram a necessidade de aprofundar este tema.

Dada a inexistência em Portugal, de estudos técnicos na área de manipulação contabilística de resultados em empresas não cotadas, este trabalho representa um esforço inovador para análise de um problema bastante actual.

No *primeiro capítulo* é realizado um breve enquadramento do tema, discutido o problema central da tese, são esclarecidos alguns conceitos fundamentais, e definidos os objectivos da dissertação.

No *segundo capítulo* são descritos sucintamente os principais métodos de manipulação dos resultados, efectuando uma breve revisão de literatura sobre esta matéria, nomeadamente com a apresentação dos principais modelos de detecção e análise de manipulação contabilística. Entre outros aspectos são identificadas as diversas motivações para a realização da manipulação contabilística dos resultados, e as metodologias empíricas utilizadas nesta área do conhecimento.

No *terceiro capítulo*, apresenta-se a metodologia seguida neste estudo. São descritos os elementos analisados e os pressupostos considerados. Adicionalmente, é descrita a base de dados utilizada para a realização dos testes empíricos, a delimitação efectuada à amostra inicial, e quais as variáveis contabilísticas utilizadas. É demonstrada a existência de relação entre a utilização de determinadas rubricas ou práticas contabilísticas e a redução do montante de imposto a pagar.

O *quarto capítulo* refere-se à pesquisa empírica propriamente dita, apresentando os resultados obtidos com a metodologia seguida. Utilizando a abordagem da regressão linear múltipla, investiga-se se as empresas utilizam determinadas rubricas no sentido de manipularem os seus resultados contabilísticos, cobrindo o período 1997 a 2001. É aplicado um modelo para verificar até que ponto são os resultados contabilísticos manipulados para reduzir o montante de imposto a pagar, ou seja, para verificar se a principal motivação para a manipulação contabilística reside na fiscalidade.

Por fim, o *quinto capítulo* descreve as conclusões obtidas com o estudo efectuado, apresenta algumas das limitações que ele encerra, e são sugeridas algumas direcções possíveis para investigação futura.

2. DEFINIÇÃO CONCEPTUAL E REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1. Introdução

A manipulação contabilística tem sido, ultimamente, alvo de muita investigação, pesquisa, discussão, e até controvérsia em alguns países, nomeadamente nos Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, e Austrália. De facto, uma visão genérica sobre a literatura académica dos Estados Unidos e países anglo-saxónicos, na área da contabilidade, pode dar a impressão que este tema da manipulação dos resultados contabilísticos é o centro de todo o estudo contabilístico contemporâneo.

A título de exemplo, pode referir-se que os principais jornais e/ou revistas especializadas na área de contabilidade, tais como *The Accounting Review*, *Journal of Accounting and Economics* e *Journal of Accounting Research*, publicaram entre 1995 e 2003, mais de cinquenta artigos directamente relacionados com este tema, nomeadamente contendo a expressão “earnings management”. Também no Reino Unido, entre 1998 e 2002, foram publicados 261 artigos em sete revistas especializadas.²

Contudo, em Portugal é escassa a discussão sobre este tema, talvez porque é assumido e implicitamente “aceite” que a manipulação existe. No entanto, ao contrário de outros países, o principal objectivo para a sua existência por terras lusas é a tentativa, bem conseguida na maioria dos casos, de reduzir de forma “legal”, o montante de imposto a pagar.

Neste capítulo pretende-se abordar, ainda que de forma resumida, o estado da arte nesta matéria. Assim, são descritos os principais conceitos, os estudos efectuados, os modelos mais importantes desenvolvidos por diversos autores e estudiosos na área da investigação contabilística. Deste modo, o principal objectivo deste capítulo resume-se à elaboração de um quadro conceptual acerca da manipulação contabilística, vulgar e internacionalmente designada por “earnings manipulation”, ou mais genericamente, por

² **Moving the financial accounting research front forward: the UK contribution - *The British Accounting Review*, Volume 37, Issue 1, March 2005, Pages 85-114**

“earnings management”. Neste sentido será realizada uma breve revisão da literatura existente, e que foi considerada a mais relevante sobre esta temática.

2.2. Os relatórios de gestão e a produção de informação contabilística em Portugal

O direito dos sócios ou accionistas das sociedades comerciais à informação, previsto na legislação comercial portuguesa há mais de um século, é inderrogável. Compete ao órgão de administração das sociedades prestar aos titulares do seu capital e mediante determinadas condições, previstas na lei, as informações por eles solicitadas.

A prestação de contas visa satisfazer esse direito dos sócios, através dos documentos elaborados para tal fim, e da sua subsequente divulgação, visando ainda satisfazer a necessidade de informação de outros destinatários da informação financeira previstos no Plano Oficial de Contabilidade (POC), nomeadamente:

- Investidores;
- Financeiros;
- Trabalhadores;
- Fornecedores;
- Outros Credores;
- Administração Publica;
- Bancos;
- Publico em Geral;

Com a transposição para o direito interno das 1ª e 4ª Directivas Comunitárias, pela publicação dos códigos das sociedades comerciais e do registo comercial em 1986, e adaptação do POC àqueles normativos, foi dado importante contributo não só no processo de elaboração, mas também na apreciação, depósito e publicitação dos documentos de prestação de contas.

A publicação do Decreto-Lei 257/96 de 31 de Dezembro, que alargou a obrigatoriedade de depósito dos documentos de prestação de contas a sociedades comerciais até aí dispensadas, veio dar mais um passo no sentido da concretização da divulgação não só

aos sócios, mas também aos outros destinatários e/ou utilizadores das demonstrações financeiras, de mais informação.

2.2.1. Princípios, normas e convenções para a elaboração dos relatórios de gestão

2.2.1.1. Breve evolução histórica em Portugal

O dever de relatar a gestão e prestar contas de cada exercício social, que o art. 65º do actual Código das Sociedades Comerciais, aprovado pelo Dec-Lei 262/96, de 2 de Setembro, atribui aos administradores das sociedades comerciais, tem a sua raiz histórica e jurídica na obrigação imposta aos comerciantes de disporem de escrituração mercantil e, posteriormente, na regulamentação da obrigação de dar balanços e prestar contas, que foi desenvolvida com as sucessivas leis reguladoras das sociedades anónimas, e mais tarde tornada extensiva às empresas publicas e outras sociedades comerciais.

A obrigação de elaborar balanços com periodicidade anual, vinha já de uma prática arreigada das companhias régias e sociedades comerciais particulares do séc. XVIII, sendo o primeiro livro de contabilidade conhecido, publicado em Portugal, datado de 1758. Em 1764, foi também publicado em Turim um tratado de autor anónimo português sobre as partidas dobradas, forma já usada na escrituração mercantil.

Em Portugal, o movimento de codificação do direito, surgido após a Revolução de 1820, com os ideais do liberalismo, proporcionou a publicação do “Código do Commércio Portuguez”, mais conhecido por “Código Ferreira Borges”, aprovado por Decreto de 18 de Setembro de 1833, e considerado como um dos mais avançados para a época, comparativamente a outras legislações existentes em países com maior grau de desenvolvimento (Coelho, 1945)³.

Este código previa a obrigatoriedade para as empresas, da manutenção de livros de escrituração comercial. Como imposição legal de carácter genérico, a obrigação de dar balanço, foi consignada pelo Código de Ferreira Borges, no artº 221º, onde se podia ler:

³ PINTO COELHO, J.G. “Lições de Direito Comercial (1945), 1º Volume.

“Todo o comerciante é obrigado a dar balanço a seu activo e passivo nos três primeiros meses de cada ano, e a lançá-lo num livro de registo particular com esse destino e assiná-lo no livro.”

De entre os deveres de comerciantes e sociedades, o artº 18º do Código Comercial de 1888 enumera a escrituração mercantil, o balanço e a prestação de contas, que são previstos de forma desenvolvida nos artº 62º e 63º. No que respeita às sociedades anónimas, os artº 188º a 190º e 194º, regulam a obrigação da administração de prestar contas anuais e dar publicidade aos balanços, ao relatório do conselho de administração e ao parecer do órgão de fiscalização, bem como de proceder ao depósito dos documentos de contas na secretaria do tribunal do comercio, onde se processava também o registo comercial.

O artº 189 do Código Comercial, por sua vez, refere quais os documentos que fazem parte das contas a aprovar anualmente pela assembleia de sócios das sociedades anónimas. São eles, o balanço e inventário desenvolvido, a conta de ganhos e perdas, o relatório da direcção, a proposta de dividendos e percentagem destinada ao fundo de reserva legal, e o parecer do órgão de fiscalização.

No entanto, foi com o Código Comercial de 1888, aprovado por Carta de Lei de 28 de Junho, e que teve inicio de vigência em Janeiro de 1889, que se especificaram concretamente quais os livros obrigatórios de escrituração dos comerciantes e das sociedades comerciais, descrita a função dos livros de inventário e balanços, diário, razão e copiador, e criada a obrigatoriedade de legalização dos livros de inventário e diário (artº 31º e 32º a 37º).

Pela portaria de 1 de Setembro de 1894 foi estabelecido um modelo de classificação das contas a constar do balanço, que pelo regulamento de 3 de Abril de 1896 foi tornado obrigatório como enumeração mínima a constar no balanço das sociedades bancárias.

Para além destes preceitos, vários diplomas avulso, criaram a obrigatoriedade de outros livros, dos quais se podem enumerar de forma não exaustiva, os considerados obrigatórios para as sociedades anónimas e em comandita por acções, pelos artigos 12º e 13º do Dec-Lei 27153, de 31 de Outubro de 1936, de balancetes do razão,

desenvolvimentos de contas colectivas, balancetes de contas correntes, registo de folhas diárias de apuros de vendas a dinheiro e resultados do exercício.

O Dec-Lei 49381, de 15 de Novembro de 1969, que estabeleceu regras de fiscalização das sociedades anónimas, veio de novo enumerar os documentos já previstos no referido artº 189º do Código Comercial, explicitando as indicações que deveriam constar do balanço, da conta de resultados, do relatório da administração e ainda do relatório do conselho fiscal.

Todavia, foi com o Dec-Lei 47/77 de 7 de Fevereiro, que aprovou o Plano Oficial de Contabilidade, e revogou tacitamente os artº 31º a 33º do Dec-Lei 49381, que foi estabelecido para determinado grupo de empresas (as do grupo A da Contribuição Industrial) a obrigatoriedade de uso de modelos normalizados de balanço analítico, conta de demonstração de resultados líquidos e de demonstração de resultados do exercício, de exercícios anteriores, movimentos da conta de resultados, anexo ao balanço e demonstração de resultados por funções.

De acordo com o ponto 8 da parte introdutória, o POC versa fundamentalmente a contabilidade financeira e a procura de equilíbrio entre a necessária informação acerca da situação estático-patrimonial e sobre os fluxos apresentados, com finalidades externas e internas à empresa.

A certificação legal de contas por revisores oficiais de contas só foi tornada obrigatória pelo Dec-Lei 519-L2/79, de 29 de Dezembro, que aprovou também o estatuto do revisor oficial de contas.

O actual POC, aprovado pelo Dec-Lei 410/89, de 21 de Novembro, foi sucessivamente alterado pelos Dec-Lei 238/91 de 2 de Junho e Dec-Lei 127/95 de 1 de Junho (que transpõem para o direito interno, as 4ª e 7ª Directivas Comunitárias), e de novo alterado pelo Dec-Lei 44/99 de 12 de Fevereiro, que estabelece a obrigatoriedade a partir de 1 de Janeiro de 2000, dos documentos de demonstração de resultados por naturezas e por funções.

Para além das peças contabilísticas, também a sua publicitação foi alvo de continuada legislação. A obrigatoriedade de publicação no Diário do Governo, dos balanços, relatórios da administração e parecer do conselho fiscal das sociedades anónimas, constava já do artº 36º da Lei de 22 de Junho de 1867, que previa ainda o depósito de uma cópia daqueles documentos nos Cartórios dos Tribunais do Comercio.

O artº 194º do Código Comercial de 1888 consignou de igual modo, a obrigatoriedade de publicação dos balanços das sociedades anónimas, depois de apresentados e discutidos em assembleia-geral e dos relatórios da administração e parecer do conselho fiscal.

Quando o artº 3º do Dec-Lei 42644 de 14 de Novembro de 1959 passou a prever o registo dos balanços, a falta de publicação das contas passou a implicar, para além da multa prevista pelo Dec-Lei 8434, de 21 de Outubro de 1922, também uma provisoriedade por dúvidas da inscrição no registo comercial.

A forma de publicação das contas anuais, por reprodução integral dos documentos de balanços, contas de resultados ou de ganhos e perdas, e relatórios ou propostas da administração ou do conselho fiscal, foi estabelecida pelo artº 36º do Dec-Lei 49381, de 15 de Novembro de 1969.

A formulação e regras precisas sobre a obrigatoriedade de publicação de contas das empresas publicas e das sociedades anónimas, bem como o conceito de documentos de prestação de contas de publicação obrigatória veio a ser feita pelo Dec-Lei 135/78, de 9 de Junho, que adaptou o elenco dos documentos a publicitar à estrutura estabelecida pelo POC, aprovado pelo Dec-Lei 47/77 de 7 de Fevereiro.

O regime actual do registo e publicação das contas está regulado pelo Código do Registo Comercial, aprovado pelo Dec-Lei 403/86, de 3 de Dezembro, que confere às Conservatórias do Registo Comercial a competência para proceder ao registo. De acordo com este Dec-Lei, todas as sociedades, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, empresas públicas e representações permanentes de sociedades estrangeiras devem registar as suas contas. Este registo, que é obrigatório, consiste apenas na entrega, para fins de depósito dos respectivos documentos (artº 42º

do Código do Registo Comercial), e é efectuado na Conservatória do Registo Comercial do concelho da sede da sociedade, no prazo de três meses a contar da data da deliberação social que as aprove. No caso de estabelecimentos individuais de Responsabilidade Limitada consideram-se os três primeiros meses de cada ano civil. Para as Entidades Públicas Empresariais contam-se três meses a partir da data da publicação do Decreto que as aprove.

Os documentos exigidos, que podem ser fotocópias dos originais não carecendo as mesmas de autenticação, são os seguintes:

- Requisição de registo, a obter gratuitamente em qualquer Conservatória do Registo Comercial, devidamente preenchida e assinada. A legitimidade para requerer o registo de prestação de contas afere-se nos termos gerais previstos pelos artigos 29º e 30º do Código do Registo Comercial.
- Acta da assembleia-geral que aprova as contas do exercício. Não estando todos os sócios ou accionistas presentes, deve constar da acta a prévia e regular convocação da assembleia-geral. A mesma acta tem de ser assinada por todos os sócios presentes (artº 248º, nº 6 do CSC), nela devendo constar todas as menções exigidas pelo artigo 63º do Código das Sociedades Comerciais.
- Relatório de Gestão, devidamente assinado por todos os membros da administração – artº 65º do Código Sociedades Comerciais.
- Balanço
- Demonstração de resultados
- Anexo ao Balanço e à Demonstração de resultados
- Parecer do órgão de fiscalização, e Certificação legal das contas quando exista. Todas as sociedades anónimas (SA) têm órgão de fiscalização, pelo que todas estão sujeitas a certificação legal de contas.

Face ao disposto no artº 15º, nº 3 do Código do Registo Comercial, o depósito dos documentos de prestação de contas é obrigatório, sendo a sua falta susceptível de aplicação de coima, como consta do artº 17º do mencionado Código.

2.2.1.2. Requisitos da informação financeira

O Plano Oficial de Contabilidade, aprovado pelo Dec-Lei 419/89, de 21 de Novembro, assenta numa estrutura conceptual. Começa por formular os objectivos da informação financeira, passando de seguida à identificação, num segundo nível, das características qualitativas dessa informação, e, num terceiro nível, enuncia os princípios contabilísticos subjacentes à elaboração das demonstrações financeiras. Seguindo o itinerário dedutivo, essa estrutura acaba por prolongar-se às normas de contabilidade e termina com as políticas contabilísticas.

A Directriz Contabilística nº 18, da Comissão de Normalização contabilística apresenta uma perspectiva conceptual complementar à estabelecida pelo POC, apesar de incluir num só nível as características qualitativas e os princípios contabilísticos. Aí é referido que essa perspectiva conceptual compreende geralmente quatro níveis, sendo o primeiro dos Objectivos das Demonstrações Financeiras; o segundo o das Características qualitativas das Demonstrações Financeiras; o terceiro, relativo ao Reconhecimento e mensuração dos elementos das Demonstrações Financeiras; e o quarto, englobando os Conceitos de capital e manutenção do mesmo, conceitos estes que determinam os modelos contabilísticos fundamentais.

2.2.1.3. Objectivos da informação financeira

De acordo com o estabelecido no ponto 3.1. do POC, “as demonstrações financeiras devem proporcionar informação acerca da posição financeira, das alterações desta e dos resultados das operações, para que sejam úteis a investidores, a credores e a outros utentes a fim de investirem racionalmente, concederem crédito e tomarem outras decisões, contribuindo assim para o funcionamento eficiente dos mercados de capitais.”

De seguida, o POC em vigor indica que os principais destinatários da informação financeira são os Investidores, Financiadores, Trabalhadores, Fornecedores e Outros Credores, Administração Publica e Publico em geral.

Privilegiaram-se, portanto, os utilizadores externos da informação financeira em detrimento dos utilizadores internos, apesar do POC referir que a responsabilidade pela

preparação dessa informação e da sua apresentação cabe, em primeiro lugar, ao órgão de administração da entidade (sociedade comercial, empresa publica, etc...).

Também a Directriz Contabilística nº 18 aponta como objectivo das demonstrações financeiras o facto de “proporcionar informações da posição financeira, do desempenho e das alterações da posição financeira de uma entidade, que sejam úteis àquele vasto conjunto de utentes para a tomada de decisões.”

Por outro lado, a Norma Internacional de Contabilidade (NIC / IAS) nº1, anuncia que “o objectivo de demonstrações financeiras de finalidades gerais é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e de fluxos de caixa de uma empresa, que seja útil a uma larga escala de utentes na tomada de decisões económicas.”

2.2.1.4. Características qualitativas da informação financeira

O POC, no ponto 3.2., aponta que a qualidade essencial da informação proporcionada pelas demonstrações financeiras é a de que seja compreendida pelos utentes. A **compreensibilidade** é assim, uma das características da informação financeira.

Por outro lado, para que essa informação possa ser útil aos utilizadores/destinatários, impõe-se que apresente outras características enumeradas no POC, tais como a relevância, a fiabilidade e a comparabilidade.

Estas características, em simultâneo com conceitos, princípios e normas contabilísticas adequadas, fazem com que surjam demonstrações financeiras descritas como apresentando uma imagem verdadeira e apropriada da posição financeira e do resultado das operações da empresa. Idêntica finalidade prescreve a Directriz Contabilística nº 18, no seu ponto 3, ao afirmar que se “espera que estas demonstrações financeiras apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira e os resultados das operações da entidade”. Apesar de estar formulada de maneira diferente, o significado do nº3 do art. 2º da 4ª Directiva Comunitária é o mesmo, ao afirmar que “as contas anuais devem dar uma imagem fiel do património, da situação financeira, assim como dos resultados da sociedade.”

A **relevância** é entendida como “a qualidade que a informação tem de influenciar as decisões dos seus utentes, ao ajudá-los a avaliar os acontecimentos passados, presentes e futuros, ou a confirmar ou corrigir as suas avaliações.” Quer isto dizer, que a relevância compreende um valor preditivo, ao permitir que os utilizadores da informação prestada prevejam as consequências dos acontecimentos passados, presentes e futuros; compreende também um valor de feedback, ao permitir que esses utilizadores confirmem ou não as suas expectativas, permitindo-lhes corrigi-las; e compreende um valor de tempestividade, uma vez que, para que a informação seja relevante, deve ser prestada em tempo oportuno.

A **fiabilidade** é caracterizada como a “qualidade que a informação tem, por estar liberta de erros materiais e de juízos prévios, ao mostrar apropriadamente o que tem por finalidade apresentar, ou se espera que razoavelmente apresente, dependendo dela os seus utilizadores”. Para isso deverá ser neutra (ausente de preconceitos), privilegiar a substancia (não relatar os acontecimentos meramente de acordo com a forma legal), e ser razoável, ou seja, representar apenas o que é relevante, e não mais do que isso. Por ultimo, deverá ser verificável, isto é, passível de utilização por vários tipos de utilizadores, que possam chegar a conclusões idênticas, independentemente dos métodos de análise que utilizem.

A **comparabilidade** é a outra característica que a informação financeira deverá possuir. Através da normalização contabilística, é possível comparar a informação relatada por diferentes entidades. Esta característica não deverá ser confundida com o princípio da consistência, que implica que ao longo do tempo sejam utilizadas as mesmas políticas na contabilização das mesmas operações ou acontecimentos.

2.2.1.5. Princípios contabilísticos

A procura de princípios que regulem a prática contabilística, aceites pela generalidade dos profissionais e utilizadores da informação, tem constituído desde há algumas décadas uma preocupação dos teóricos, investigadores e organizações ligadas à prática e ao ensino da contabilidade.

No entanto, a alteração no pensamento contabilístico dá-se sobretudo a partir de final dos anos vinte principio dos anos trinta, com a procura de conceitos teóricos reguladores da prática contabilística, universalmente aceites, e está intimamente ligada ao desenvolvimento do sector financeiro e das bolsas de valores. O objectivo da informação contabilística deixa de estar centrado nos credores das empresas para passar a dar maior ênfase nos investidores ou accionistas.

Deste modo, actualmente o objectivo das demonstrações financeiras consiste em *“proporcionar informação acerca da posição financeira, desempenho e alterações na posição financeira de uma empresa que seja útil a um vasto leque de utentes na tomada de decisões económicas”* (Directriz Contabilística nº 18). Além disso, e segundo a mesma directriz, as demonstrações financeiras devem *“apresentar a imagem verdadeira e apropriada da posição financeira, do desempenho e das alterações da posição financeira”*. Constitui condição necessária, mas não suficiente, que a observância dos princípios contabilísticos conduza à obtenção da imagem fidedigna.

A circunstância de se seguirem escrupulosamente os princípios contabilísticos apenas permite outorgar a presunção de imagem fidedigna. De facto, a contabilidade não consegue acompanhar em simultâneo a evolução da realidade económica, pelo que é frequente que tenham de ser derogados alguns princípios contabilísticos como forma de melhor transmitir a imagem verdadeira e apropriada.

Na busca da imagem fidedigna o reconhecimento e/ou a divulgação de determinados factos (p.ex. as contingências) assumem especial importância. No entanto, as características implícitas à realidade de cada empresa, ao seu meio envolvente, aos objectivos da gestão ou às suas necessidades no que diz respeito à divulgação da informação, constituem uma área sensível nem sempre compatível com a aplicação rigorosa dos princípios contabilísticos. Daí a dificuldade de encontrar pontos de equilíbrio entre o dever de informar e o risco de o produtor manipular a informação.

Neste sentido, os profissionais da contabilidade e os membros da comunidade económica têm vindo a reconhecer a necessidade da existência de princípios, normas e procedimentos, que sejam de aplicação generalizada, apesar dos debates e críticas que suscitam. Se bem que a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) atenda ao

vasto espectro dos organismos nela representados, baseia a normalização em pesquisa fundamentada e numa perspectiva conceptual sustentada na realidade económica⁴.

Na tentativa de conceber essa estrutura conceptual, que actue como uma orientação geral, foi adoptado um corpo comum de princípios, normas e procedimentos designados por princípios contabilísticos geralmente aceites. Esta expressão de "geralmente aceites" significa que um organismo contabilístico normalizador, neste caso a CNC, estabeleceu um princípio contabilístico numa dada área ou aceitou como apropriado determinado procedimento ou prática, atendendo à sua aplicação universalmente generalizada e ao seu enquadramento na estrutura conceptual.

De facto, em Portugal, os princípios contabilísticos têm vindo a ser reconhecidos pela CNC e encontram-se vertidos no POC, nas Directrizes Contabilísticas e, no caso de questões ainda não abrangidas, nas normas estabelecidas a nível internacional, como sejam as emitidas pelo International Accounting Standards Committee (IASC).

Com o objectivo de obter uma imagem verdadeira e apropriada da situação financeira e dos resultados das operações da empresa, indicam-se seguidamente os princípios contabilísticos fundamentais.

2.2.1.5.1. Princípio da continuidade

O princípio da continuidade, também denominado princípio de gestão continuada (*going concern*), é claramente um pressuposto subjacente à preparação da informação financeira. A sua verificação, ou não, vai marcar um modelo na aplicação dos restantes princípios contabilísticos.

Pressupõe-se, necessariamente, numa empresa, a continuidade das suas operações, com duração ilimitada. Desta forma, entende-se que a empresa não tem intenção nem necessidade de entrar em liquidação ou de reduzir significativamente o volume das suas operações. Será a própria dinâmica da actividade empresarial que confirmará em

⁴ Directriz Contabilística n.º 18, Dezembro de 1996 - Objectivos Das Demonstrações Financeiras e Princípios contabilísticos Geralmente Aceites

exercícios posteriores o acontecimento que emergiu no presente, sem que caiba nesta definição a inclusão de circunstâncias ou acontecimentos que possam manifestar-se no futuro.

2.2.1.5.2. Princípio da consistência

Este princípio, também conhecido como princípio da uniformidade, e cujo objectivo é permitir a comparabilidade inter-temporal das demonstrações financeiras de uma empresa, está descrito no POC da seguinte forma:

“Considera-se que a empresa não altera as suas políticas contabilísticas de um exercício para o outro. Se o fizer, e a alteração tiver efeitos materialmente relevantes, esta deve ser referida de acordo com o anexo (nota 1)”.

2.2.1.5.3. Princípio da especialização (ou acréscimo)

Os proveitos e os custos são reconhecidos quando obtidos ou incorridos, independentemente do seu recebimento ou pagamento, devendo incluir-se nas demonstrações financeiras dos períodos a que respeitam.

Uma vez que a vida de uma empresa é, teoricamente, ilimitada, torna-se necessária a criação de ciclos de vida mais curtos (exercícios económicos), que permitam avaliar o desempenho da empresa e a sua evolução ao longo do tempo.

A avaliação do desempenho no exercício económico, numa base de acréscimo, implica a necessidade de se proceder a «cortes» para atribuir a cada exercício os proveitos e os custos que lhe dizem respeito, sem atender à corrente financeira correspondente.

2.2.1.5.4. As regras de valorimetria – O custo histórico

Do conjunto de princípios contabilísticos constantes do POC pode inferir-se que o modelo contabilístico é o modelo do custo histórico, com a restrição – essencialmente introduzida pela aplicação do princípio da prudência – da recuperação daquele custo.

Daí que se considerem basicamente dois critérios fundamentais de valorimetria: o custo e o custo de mercado, dos dois o mais baixo. Obviamente que este segundo critério pode ser compatível com o primeiro, designadamente, através do mecanismos das provisões.

Um dos problemas emergentes em contabilidade consiste na discussão da validade dos critérios de valorimetria acima referidos. Com efeito, começa a ganhar algum consenso a tese de que nalgumas circunstâncias é mais apropriado adoptar o “market-value” como critério de valorimetria.

2.2.1.5.5. Princípio da prudência

O princípio da prudência contempla a necessidade de um certo grau de precaução no exercício dos juízos necessários ao fazer estimativas exigidas em condições de incerteza, de forma a evitar a sobreavaliação de activos ou proveitos e a subavaliação de passivos ou custos. Porém, a aplicação da prudência não deve permitir a criação de reservas ocultas ou provisões excessivas, a subavaliação deliberada de activos ou de proveitos, ou a sobreavaliação deliberada de passivos ou custos.

A AECA⁵ refere-se ao princípio da prudência, dizendo que enquanto os proveitos e ganhos só são registados quando se verificam, os custos e perdas devem ser registados no momento em que sejam previsíveis e susceptíveis de avaliação. A Quarta Directiva da Comunidade Económica Europeia acrescenta a esta afirmação o facto de se deverem considerar os riscos previsíveis e perdas eventuais com origem em exercícios anteriores, mesmo que esses riscos sejam conhecidos entre a data de referência e a data de elaboração das demonstrações financeiras.

Mas a prudência não é mais do que uma atitude, isto é, uma disposição, forma ou maneira como os responsáveis pela elaboração da informação financeira defrontam os diferentes factos. Daí que acarrete uma grande carga de subjectividade, já que uns responsáveis são por natureza demasiado prudentes e outros pouco prudentes, e tais atitudes, ainda que dotadas de boa fé, podem conduzir à criação de reservas dissimuladas, por exemplo, sob a forma de provisões ou à descapitalização da empresa.

⁵ AECA, 1996, *Princípios Contables 1980-1995*, p.51.



2.2.1.5.6. Princípio da substância sobre a forma

Este princípio apenas foi incluído no conjunto dos restantes princípios contabilísticos a partir de 1994, uma vez que inicialmente (1977) não estava consagrado, à semelhança do que acontece na 4ª Directiva da CEE. É um princípio que emerge directamente das características qualitativas da informação financeira já descritas em ponto anterior. Assim, actualmente o POC estabelece que “as operações devem ser contabilizadas atendendo à sua substância e à realidade financeira, e não apenas à sua forma legal.”

Pretende-se com a aplicação deste princípio, que a realidade económica e financeira prevaleça sobre os aspectos jurídicos que enquadram os factos ou acontecimentos a relatar contabilisticamente. Contudo, tal como está preceituado no POC, este princípio tem sido bastante controverso, e alvo de bastantes críticas:

“Se se veste uma realidade (substancia!?) com certa forma, pode suceder, havendo desconformidade, que a forma seja falsa, ou a realidade esteja mal definida. E também se a forma não assinala a substancia, não poderá dizer-se que está legal.” (Ferreira, 1992)

2.2.1.5.7. Princípio da materialidade

As demonstrações financeiras devem evidenciar todos os elementos que sejam relevantes e possam afectar as avaliações ou decisões pelos utentes interessados. Com o objectivo de estabelecer normas e proporcionar orientação sobre este conceito de materialidade, a Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC) emitiu a directriz de Revisão/Auditoria 320, com o título “Materialidade de Revisão/Auditoria”, onde define materialidade como:

“A informação é (de relevância) material se a sua omissão ou inexactidão influenciarem as decisões económicas dos utentes tomadas na base das demonstrações financeiras. A materialidade depende da dimensão do elemento ou do erro, julgado nas circunstâncias particulares da sua omissão ou inexactidão. Por conseguinte, a materialidade proporciona um patamar ou ponto de corte, não sendo uma característica qualitativa primária que a informação deva ter para ser útil.”

Deste modo, um assunto é materialmente relevante para as contas, se a sua omissão ou erro for susceptível de influenciar as decisões dos utilizadores, tomadas com base nessas contas. Nestas circunstâncias, a materialidade e a relevância estão intimamente ligadas, partindo a relevância da natureza ou qualidade do assunto, e a materialidade da sua dimensão.

2.2.1.6. Elaboração dos documentos de prestação de contas das sociedades comerciais

Já foi referido em ponto anterior que, de entre as obrigações dos comerciantes, previstas no artº.18º do Código Comercial figurava a de dar balanço e a de prestar contas. Relativamente à obrigação de prestar contas, prescreve o artº 63º do Código Comercial:

“Os comerciantes são obrigados à prestação de contas: nas negociações, no fim de cada uma; nas transacções de curso seguido, no fim de cada ano; e no contrato de conta-corrente, ao tempo do encerramento”.

Apesar destas disposições se encontrarem ainda em vigor para os comerciantes em geral, incluindo-se aqui as sociedades comerciais, com a entrada em vigor do Código das Sociedades Comerciais, esta matéria passou a estar regulada em diversos artigos específicos, consoante o tipo de sociedade (p.ex: artº 263º para as sociedades por quotas; artº 451º a 455º para as sociedades anónimas).

Nas sociedades emitentes de valores mobiliários admitidos à cotação na bolsa de valores, a matéria relativa à prestação de contas vem ainda prevista nos artº 97º a 108º, e artº 349º a 351º do Código do Mercado de Valores Mobiliários.

O Código do Imposto sobre o Rendimento das pessoas Colectivas (CIRC) prescreve ainda, no seu artº 113º, quais os documentos de prestação de contas a entregar à Administração Fiscal, e no artº 115º a obrigatoriedade das sociedades comerciais disporem de contabilidade organizada.

O Código das Sociedades Comerciais faz alusão à obrigatoriedade de elaboração dos documentos de prestação de contas, sem no entanto os identificar. Contudo, por força da alínea a) do nº 1 do artº 2º do Dec-Lei 410/89 de 21 de Novembro, o POC é aplicado às

sociedades comerciais, pelo que se identificam aqui os documentos de prestação de contas a elaborar por essas sociedades, e por outras entidades a ele sujeitas.

Os documentos de prestação de contas, como peças finais de contabilidade, devem ser conservados durante o mesmo período que os livros dos comerciantes, ou seja, durante dez anos (artº 40º do Código Comercial). É esse também o prazo estipulado para efeitos de IRC (artº 115º CIRC), não obstante o código do IVA no seu artº 52º, indicar que para efeitos deste imposto, o prazo de conservação dos documentos e livros contabilísticos seja de cinco anos.

Existe portanto diversa legislação que regulamenta a prestação e divulgação das contas anuais das empresas.

2.2.1.7. O relatório de gestão

Dos documentos enunciados (Balanço, Demonstração de resultados, Demonstração de resultados por Funções, Anexo ao Balanço e à Demonstração de resultados, Demonstração de Fluxos de Caixa)⁶, não faz parte o Relatório de Gestão⁷. Contudo, e apesar de não ser considerado por lei como documento de prestação de contas, é bastante importante. O seu conteúdo deve incluir informação financeira e não financeira, não sendo por isso, qualificado como demonstração financeira.

O relatório de gestão e os documentos de prestação de contas obrigatórios, antes de apreciados pelos órgãos competentes, deverão ser elaborados e aprovados pelos órgãos de administração das sociedades. Na verdade, a responsabilidade pela elaboração do relatório de gestão e das demonstrações financeiras é dos administradores, directores ou gerentes que estiverem em funções ao tempo da sua apresentação. Contudo, compete também aos técnicos oficiais de contas subscreverem as demonstrações financeiras.

Nas sociedades sujeitas a elaboração de demonstrações financeiras individuais (não consolidadas), o relatório de gestão “deve conter, pelo menos, uma exposição fiel e

⁶ Para as sociedades com valores cotados em bolsa de valores, é ainda obrigatório o relatório do auditor externo.

⁷ O CSC também não o considera como documento de prestação de contas.

clara sobre a evolução dos negócios e a situação da sociedade” (nº 2 do artº 66º do CSC), e indicar particularmente:

- A **evolução da gestão** nos diferentes sectores em que a sociedade exerceu actividade (designadamente no que respeita a condições do mercado, investimentos, custos, proveitos e actividades de investigação e desenvolvimento);
- Os **factos relevantes** ocorridos após o termo do exercício;
- A **evolução previsível** da sociedade;
- O **número e o valor nominal de quotas ou acções** próprias adquiridas ou alienadas durante o exercício (os motivos desses actos e o respectivo preço, bem como o número e valor nominal de todas as quotas e acções próprias detidas no fim do exercício);
- As **autorizações concedidas** a negócios entre a sociedade e os seus administradores;
- Uma **proposta de aplicação de resultados** devidamente fundamentada; e
- A **existência de sucursais** da sociedade.

Para as sociedades obrigadas a consolidar contas, o relatório de gestão deverá conter, nos termos do artº 508-C do CSC, “pelo menos, uma exposição fiel e clara sobre a evolução dos negócios e a situação do conjunto das sociedades compreendidas na consolidação.

Além desta exposição, o relatório de gestão deverá ainda descrever os acontecimentos importantes ocorridos após o encerramento do exercício, a evolução previsível do conjunto das empresas, as suas actividades nos domínios da investigação e desenvolvimento, bem como toda a informação relativa às acções (numero, valor nominal ou contabilístico das partes da empresa-mãe detidas por esta, por empresas filiais ou por pessoas individuais agindo em nome de destas empresas).

A informação prestada pelo relatório de gestão (consolidado ou não) poderá ser mais ou menos pormenorizada, consoante o tipo de sociedades, a sua dimensão ou o grau de exigência legal e estatutário. Contudo, determinada informação é considerada essencial, devendo ser incluída no relatório.

De todos estes aspectos que deverão constar no relatório de gestão, podem destacar-se quatro, por serem fundamentais para que qualquer utilizador externo da informação financeira possa apreender rapidamente qual a situação económica e financeira da empresa, e quais as suas perspectivas de evolução no curto e médio prazos.

2.2.1.7.1. Evolução da gestão

No relatório de gestão deverá figurar um breve resumo descritivo, que enquadre a actividade da empresa na economia nacional (e/ou internacional, se for o caso), focando o seu impacto na gestão da empresa.

A atenção principal deverá ser para com a economia portuguesa comparativamente à economia da união europeia, utilizando para tal, alguns indicadores relevantes (Tx. Crescimento do PIB, Tx. Desemprego, Tx. Inflação, Tx. Juro). Deverá também ser brevemente descrita a política comercial da empresa, comparativamente ao mercado em que se insere, bem como interligando esta política com os resultados obtidos em termos de quotas de mercado, volume de vendas e preços praticados.

Simultaneamente, deverão ser incluídas referências à política de investimentos realizados e concluídos, os que se encontram em curso, e as perspectivas de investimentos futuros. Sem prejuízo para a informação que deverá constar no Balanço Social⁸, deverá ser efectuada uma alusão aos recursos humanos da empresa, nomeadamente o numero de colaboradores, as categorias profissionais, a estrutura de custos com o pessoal, a sua produtividade, e as despesas efectuadas com obras de carácter social ou benefícios de reforma. Também as áreas relacionadas com a investigação e desenvolvimento, bem como com a qualidade e o ambiente, poderão estar contempladas no texto do relatório de gestão.

Por ultimo, deverá ser efectuada uma análise económico-financeira que revele com maior pormenor a situação da empresa em termos financeiros. Deverão ser utilizados indicadores (rácios) de rendibilidade (vendas, capitais próprios, activo), liquidez (geral, imediata e reduzida), solvabilidade, autonomia financeira e estrutura de capitais da

⁸ Para as empresas que sejam obrigadas à sua elaboração.

empresa, bem como descrever qual a estrutura de financiamento da empresa, indicando para isso quais as fontes de financiamento (próprias e alheias), prazos e montantes envolvidos.

Todas estas informações constituem um complemento à informação já disponibilizada no anexo ao balanço e à demonstração dos resultados, mas devem figurar também no relatório de gestão.

2.2.1.7.2. Factos relevantes após o termo do exercício

No período compreendido entre a data de encerramento das contas, e o momento em que todos estes elementos são apresentados aos sócios, accionistas ou outras entidades, podem ocorrer factos que, pela sua importância, tenham consequências positivas ou negativas nos resultados das empresas, e até na situação financeira, podendo comprometer a sua evolução.

O período compreendido entre o encerramento do exercício e a data da publicação das demonstrações financeiras pode ser repartido em três períodos distintos:

- Período necessário para a empresa preparar, completar as demonstrações financeiras e apresentá-las aos sócios, accionistas, e outros utilizadores da informação (auditores, p.ex.);
- Período necessário para o revisor de contas (ou o auditor externo) desenvolver, na empresa, os procedimentos de auditoria e os testes necessários; e,
- Período posterior ao trabalho de campo do revisor/auditor, e necessário para que este efectue os controlos necessários e elabore o seu relatório final.

Os factos posteriores ao encerramento do exercício podem ocorrer em qualquer destes três períodos, e consistem em acontecimentos ou transacções que tenham um efeito material relevante nas demonstrações financeiras, e portanto, requeiram ajustamentos nas próprias demonstrações financeiras, ou na informação prestada adicionalmente.

Quadro 1 – Factos posteriores ao encerramento do exercício

FACTOS POSTERIORES POSITIVOS		
PROBABILIDADE DE OCORRÊNCIA		CONTABILIZAÇÃO
Certo		Ajuste nas Dem. Financeiras
Incerto	Provável	Não reconhecidos nas contas
	Possível	Não reconhecidos nas contas
	Remoto	Não reconhecidos nas contas

FACTOS POSTERIORES NEGATIVOS			
PROBABILIDADE DE OCORRÊNCIA	Possibilidade de quantificar a estimativa	Contabilização e Divulgação	
Certo	Razoável	Balço e Dem. Resultados	
	Não razoável	Anexo	
Incerto	Provável	Razoável	Balço e Dem. Resultados
		Não razoável	Anexo
	Possível	Razoável	Anexo
		Não razoável	Anexo
	Remoto	Razoável	Não reconhecimento
		Não razoável	Não reconhecimento

Fonte: Marques de Almeida, "Os factos posteriores ao encerramento de contas: uma comparação internacional", Revisores & Empresas, Jan-Mar 2000

A informação proporcionada pelos acontecimentos do primeiro tipo deverá ser utilizada para reavaliar as estimativas reflectidas nas demonstrações financeiras, e estas deverão ser reajustadas se tal for necessário e tal resultar da informação adicional recolhida. A informação proporcionada pelos acontecimentos do segundo tipo não deve resultar em ajustes nas demonstrações financeiras, mas deverá ser evidenciada como informação adicional (anexo ou relatório de gestão).

2.2.1.7.3. Evolução previsível da sociedade

Este requisito será satisfeito mediante a apresentação de balanços previsionais para um horizonte que se pode situar entre 3 e 5 anos, e que evidenciem as principais opções da gestão em termos de investimentos, política comercial e política de financiamento. Estas opções terão consequências ao nível dos seus fluxos financeiros bem como dos resultados contabilísticos da empresa. Por sua vez, estas consequências estarão visíveis nas demonstrações de resultados previsionais, onde se evidencia o crescimento (ou decréscimo) do volume de negócios, bem como da estrutura de custos fixos e variáveis.

O conjunto destes elementos previsionais permitirá efectuar uma breve análise económica e financeira da empresa para esse período de tempo (3 a 5 anos), facultando

a todos os utilizadores da informação contabilística meios complementares para a tomada de decisões.

2.2.1.7.4. Proposta de aplicação de resultados

De acordo com o artº 21º do CSC, constitui direito dos sócios a participação nos lucros da empresa. Desta forma, a gestão da empresa (gerência ou administração) deverá apresentar em assembleia-geral, uma proposta de aplicação dos resultados do exercício, dentro dos parâmetros legais e estatutários da sociedade. Contudo, e atendendo ao artº 32º do mesmo código,

“Sem prejuízo do preceituado quanto à redução do capital social, não podem ser distribuídos aos sócios bens da sociedade quando a situação líquida desta, tal como resulta das contas elaboradas e aprovadas nos termos legais, for inferior à soma do capital e das reservas que a lei ou o contrato não permitem distribuir aos sócios ou se tornasse inferior a esta soma em consequência da distribuição”.

Assim, e de acordo com o tipo de sociedade, a distribuição de resultados aos sócios deverá obedecer aos critérios definidos nos artº 218º (sociedades por quotas) e artº 295º (sociedades anónimas), ambos do CSC, nomeadamente no que diz respeito à constituição e manutenção de uma reserva legal. Pode dizer-se que a obrigatoriedade de atribuir parte ou o total dos resultados à reserva legal, constitui uma restrição ao direito dos sócios na participação dos lucros.

Existem outras restrições à distribuição dos resultados pelos sócios/accionistas da empresa, nomeadamente:

- Constituição de reservas estatutárias (artº 217º e 294º do CSC);
- Reservas de Reavaliação (DC nº 16, nº2.5);
- Lucros destinados a cobrirem prejuízos; (artº 33º do CSC)
- Dividendos prioritários (artº 341º do CSC)
- Acções preferências remíveis (artº 345º do CSC)

Também a legislação laboral limita a distribuição de resultados, estabelecendo no artº 297º da Lei nº 35/2004 de 29 de Julho (que regulamenta o Código do Trabalho – Lei 99/2003 de 27 de Agosto) que:

“no caso de encerramento temporário da empresa ou estabelecimento por facto imputável ao empregador, este não pode distribuir lucros ou dividendos, pagar suprimentos e respectivos juros e amortizar quotas sob qualquer forma”.

Existindo ainda outras restrições à distribuição de resultados pelos sócios, estas são as mais relevantes, e que permitem verificar que, considerando todas estas circunstâncias, ou apenas algumas delas, conforme o caso concreto de cada empresa, compete aos membros dos órgãos de gestão propor no relatório, quais os montantes que poderão ser distribuídos.

Não obstante todos os imperativos estatutários e legais, também a política de distribuição de resultados da empresa está aqui sob atenta vigilância de todos quantos os que estão interessados na informação contabilística, económica e financeira da empresa.

2.2.2. Influência dos principais utilizadores de informação contabilística e financeira

A gestão das empresas, durante a elaboração da informação contabilística a apresentar, e tendo como destinatários bastantes utilizadores externos, poderá ser tentada a orientar os resultados contabilísticos em função das suas necessidades e/ou dependências relativamente a esses utilizadores.

Browen R., Ducharme & Shores (1995) analisaram diferentes incentivos para registar na contabilidade melhores resultados, atendendo às expectativas dos grupos de interesse, tais como colaboradores, clientes, fornecedores, credores e outros.

- Os **clientes** estão dispostos a pagar um preço superior por bens e serviços da empresa que provavelmente poderá assumir as obrigações e honrar as garantias e compromissos assumidos;

- Os **fornecedores** oferecem melhores termos de negociação, pois é mais provável que uma empresa com melhores resultados possa proceder ao pagamento das encomendas, e que realize maiores encomendas no futuro;
- Os **credores** propiciam melhores termos para as empresas com melhores resultados contabilísticos, pois a probabilidade de insolvência no futuro é inferior;
- Os **colaboradores** mais valiosos estão mais dispostos a ficar em empresas com melhores resultados contabilísticos, mesmo que com inferiores vencimentos, pois consideram maiores as possibilidades de uma evolução na carreira.

Porém, também existem factores que podem levar as empresas a evitarem apresentar melhores resultados, nomeadamente factores relacionados com a fiscalidade (aspectos tributários), controlo sindical dos trabalhadores para renegociações salariais, e obrigatoriedade de distribuição de dividendos.

Deste modo, para além de existirem motivações internas para a manipulação dos resultados contabilísticos das empresas, existem também factores extrínsecos, que poderão ter grande influencia na elaboração dos relatórios financeiros, na forma como os resultados são apresentados, e mais importante, no montante de resultados ou na estrutura económico-financeira da empresa.

2.3. Definição do conceito de manipulação de resultados contabilísticos

É importante deixar bem claro desde inicio o significado de determinadas expressões que irão ser utilizadas ao longo deste trabalho, pois muitas vezes as palavras podem ter diferentes sentidos. De facto, tendo sido utilizada quase em exclusivo literatura de origem norte-americana (a mais abundante), torna-se também relevante esclarecer o que determinados conceitos contabilísticos de origem anglo-saxónica representam em termos do normativo contabilístico português.

Na linguagem contabilística nacional, não existem expressões que correspondam directamente às mais utilizadas no âmbito da contabilidade anglo-saxónica. Deste modo, e para que não se perca o sentido, optou-se por utilizar as expressões originais,

uma vez que constituem um inglês padrão, ou técnico. Estão neste caso, as seguintes expressões:

- Earnings Management (Gestão dos resultados, ou Manipulação dos resultados contabilísticos);
- Accruals / Discretionary Accruals (acréscimos e diferimentos, discricionários⁹ ou não);

2.3.1. Earnings management

Neste trabalho, a expressão “Manipulação dos resultados contabilísticos” ou simplesmente “Manipulação” é equivalente a Earnings Management. De entre as inúmeras definições existentes na literatura académica, podem destacar-se algumas:

“... intervenção propositada no processo de elaboração das demonstrações financeiras externas, com a intenção de obter algum beneficio particular (em oposição ao processo neutro de demonstração dos resultados contabilísticos)” (Schipper, 1989)

“A manipulação contabilística dos resultados ocorre quando os gestores utilizam o seu julgamento (discricionarietà para tomar decisões) no processo de elaboração e divulgação das demonstrações financeiras, quer para enganar alguns dos agentes económicos sobre o baixo desempenho económico da empresa, quer para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contabilísticos divulgados.” (Healy&Whalen, 1999).

Deste modo, e de acordo com estas duas definições, pode concluir-se que a manipulação contabilística dos resultados (Earnings Management) se caracteriza fundamentalmente pela modificação propositada dos resultados contabilísticos, visando determinado objectivo ou motivação particular.

Também alguns órgãos reguladores norte-americanos, como por exemplo a Certified Fraud Examiners (1993) definem Earnings Management de forma mais abrangente:

⁹ Livre de condições ou restrições; arbitrário. São portanto os acréscimos e diferimentos não relacionados directamente com a actividade da empresa, e portanto passíveis de manipulação, consoante os objectivos da gestão.

“Uma deliberada representação incorrecta das condições financeiras da empresa, intencionalmente materializada numa classificação incorrecta ou na omissão de valores e de informações nas demonstrações financeiras, visando iludir os utilizadores das demonstrações contabilísticas.”

Para além do significado da expressão “Earnings Management”, convém salientar que esta prática pode não ser fraude contabilística, uma vez que o próprio normativo contabilístico prevê diversas formas de encarar um mesmo problema para algumas situações, e consequentemente diversas formas de o reflectir. Deste modo, os resultados podem ser “geridos”, ou manipulados, dentro da legalidade, não constituindo uma fraude contabilística.

Outra propriedade da manipulação contabilística reside no facto de que não são necessariamente as rubricas de resultados aquelas que se manipulam. Em certos casos, a manipulação provém de decisões e actos concretos que têm implicações nos fluxos de caixa da empresa.

O quadro seguinte ajuda a perceber melhor a diferença entre fraude contabilística e manipulação dos resultados contabilísticos, e a partir dele podem estabelecer-se hierarquias entre as decisões ou escolhas contabilísticas. Existem as que são fraudulentas, e as que resultam apenas de diferentes possibilidades existentes no normativo contabilístico. Da mesma forma, pode verificar-se que, no campo dos actos concretos, podem existir diferentes situações – umas aceitáveis, outras não aceitáveis, ou mesmo ilegais.

Existem determinadas situações em que as normas e os princípios contabilísticos geralmente aceites oferecem ao decisor (gestor) a faculdade (*discricionariedade*) para optar entre um ou outro processo ou método contabilístico. São disto exemplos, as ocasiões em que o gestor tem que analisar eventos económicos futuros, tais como efectuar estimativas sobre vidas úteis de equipamentos (escolha entre métodos de amortização), definir valores residuais de activos de longo prazo (definição de critérios de custeio), responsabilidades perante terceiros (garantias, planos de pensões), ou a determinação de eventuais perdas com clientes de cobrança duvidosa (fiscalmente dedutíveis, ou não dedutíveis).

Quadro 2 – Manipulação dos resultados contabilísticos vs. Contabilidade fraudulenta

Decisões Contabilísticas "Puras"	Decisões com influência nos Fluxos de Caixa
Manipulação dos Resultados Contabilísticos	
De acordo com as Normas/Princípios Contabilísticos	Práticas Aceitáveis
Contabilidade "Conservadora"	Com o objectivo de reduzir os Fluxos Líquidos de Caixa
<ul style="list-style-type: none"> a) Reconhecimento muito elevado de Provisões b) Aceleração das Amortizações c) Reconhecimento de Receitas apenas no momento do recebimento 	<ul style="list-style-type: none"> a) Retardar as Vendas b) Incrementar gastos relacionados com publicidade, formação, e Investigação e Desenvolvimento c) Aumentar despesas de natureza não-operacional
Contabilidade "Agressiva"	Com o objectivo de aumentar os Fluxos Líquidos de Caixa
<ul style="list-style-type: none"> a) Evitar ou Reduzir o reconhecimento das Provisões b) Reduzir as quotas das Amortizações c) Reconhecimento de Receitas quando elas são geradas 	<ul style="list-style-type: none"> a) Antecipar ou acelerar Vendas b) Adiar a realização de despesas necessárias de publicidade, formação, Investigação e Desenvolvimento c) Aumentar receitas não-operacionais, pela venda de activos da empresa
Contabilidade Fraudulenta e Práticas Inaceitáveis	
Violadoras das Normas/Princípios Contabilísticos	Práticas Inaceitáveis
<ul style="list-style-type: none"> a) Registrar Vendas fictícias b) Antecipar (contabilisticamente) a data de realização das Vendas c) Adulterar o valor de existencias físicas através da sobrevalorização do inventário 	<ul style="list-style-type: none"> a) Receber e não efectuar a entrega da mercadoria b) Não cumprir com os compromissos financeiros c) Não pagar impostos, taxas ou contribuições

Fonte: Adaptado de Dechow & Skinner (2000)

O julgamento e o poder discricionário do gestor é de tal forma importante que, muitas vezes, na realização dos lançamentos contabilísticos, o facto mais relevante a ser avaliado, é a intenção. É extremamente difícil para o utilizador externo da informação contabilística, identificar se a escolha, no momento da contabilização, foi efectuada apenas tendo em conta o julgamento do gestor, ou se, pelo contrário, foi influenciada por algum factor externo.

Para minimizar a assimetria de informação entre os sócios/accionistas e o(s) gestor(es), ganha relevância o papel do revisor oficial de contas e/ou do auditor, na verificação da autenticidade das demonstrações contabilísticas e financeiras. O auditor ou o ROC tem como objectivo não só evitar a fraude contabilística, como também evitar posturas demasiado "agressivas" ou "conservadoras", ainda que legais.

2.3.2. Acréscimos e diferimentos (accruals) e acréscimos e diferimentos discricionários (discretionary accruals)

O princípio contabilístico da especialização ou do acréscimo (accrual basis) determina que os proveitos e os custos sejam reconhecidos quando obtidos ou incorridos, independentemente do seu recebimento ou pagamento, devendo incluir-se nas demonstrações financeiras dos períodos a que respeitam. Este princípio implica procedimentos diferentes dos que se baseiam nos fluxos de caixa (cash basis), em que se centra a atenção exclusivamente nas entradas e saídas de meios monetários.

Desta forma, a contabilização baseada no princípio da especialização implica que o reconhecimento das receitas e das despesas, assim como dos acréscimos e diferimentos de activos e passivos, se tornem na base para a avaliação do desempenho da empresa. Perante este facto, e observando as regras da contabilidade, o resultado líquido da empresa não será igual aos fluxos de caixa líquidos do mesmo, excepto na situação (extrema) em que os acréscimos e diferimentos sejam nulos.

Na literatura internacional, a diferença entre o resultado líquido e os fluxos de caixa líquidos é conhecida como “accruals”¹⁰. Por outras palavras, os acréscimos e diferimentos são todas as contas de resultado que entram no cômputo do resultado líquido, embora não impliquem movimentação de disponibilidades.

O seu volume e a sua importância no resultado líquido contabilístico, dependerão da natureza no negócio, bem como das estimativas efectuadas pelos gestores na avaliação de certos acontecimentos. Em termos práticos, a receita poderá ser reconhecida sem que efectivamente tenha existido um fluxo monetário de entrada, assim como poderá ser reconhecida uma despesa, sem que tenha existido qualquer pagamento.

Embora a vida da empresa se processe ininterruptamente, havendo estreita interdependência entre os custos e os proveitos de períodos sucessivos, diversas razões conhecidas levam à especialização por exercícios, dos custos e proveitos. Na verdade, exceptuando casos de pouca monta, influenciados por razões pragmáticas, o critério a

¹⁰ A expressão «accruals» pode ser traduzida para o português, salvo melhor opinião, como acréscimo. «Accrual» deriva do verbo latino *accrescere*, e sinónimo de *accretion* (The Oxford Universal Dictionary Historical Principles).

seguir deverá ser sempre o de lançar as despesas e as receitas aos custos e aos proveitos do exercício a que respeitam (Ferreira, 1997).

Porém, suscitam-se dificuldades ao pretender-se a especialização dos exercícios, porque o ano de efectivação das despesas não coincide com o do consumo ou utilização dos bens ou serviços correspondentes. Por outro lado, nem sempre é facilmente determinável o montante dos bens ou serviços utilizados no ano. A periodização dos custos e proveitos do exercício constitui desta forma, matéria permanente de controvérsia, pois contrasta com a natureza continuada da gestão e com a solidariedade dos períodos em que as actividades são exercidas.

Como se pode facilmente concluir, esta é uma matéria que tem absorvido bastante tempo aos teóricos e aos práticos da contabilidade. Também é de referir, que cada vez mais os economistas e gestores das empresas vêm acentuando as diversidades existentes entre as exigências tradicionalmente consignadas nas convenções contabilísticas adoptadas, e as necessidades actuais da gestão.

Não existe nada de errado no reconhecimento e contabilização de acréscimos e diferimentos, uma vez que o objectivo é apurar o resultado no seu sentido económico, ou seja, o que representa um acréscimo efectivo na riqueza patrimonial da empresa, independentemente da movimentação financeira. O problema existe quando o gestor usa do seu poder discricionário para aumentar ou reduzir esses acréscimos e diferimentos, de forma mais acentuada do que o normal, com o objectivo de influenciar o resultado líquido contabilístico.

Considerando que eventualmente, o gestor possa tomar a decisão de aumentar ou diminuir os acréscimos e diferimentos por motivos extrínsecos à realidade do negócio, então deverão distinguir-se estas rubricas em dois subtipos:

- acréscimos e diferimentos discricionários (*discretionary accruals*)
- acréscimos e diferimentos não discricionários (*non-discretionary accruals*)

Enquanto os acréscimos e diferimentos não discricionários são os normalmente exigíveis de acordo com a realidade do negócio da empresa, os de natureza discricionária são os que não estão directamente relacionados com o negócio, sendo portanto “artificiais”, utilizados unicamente com o objectivo de manipular o resultado contabilístico.

Os acréscimos e diferimentos discricionários podem assim ser vistos como um “produto” (proxy) da manipulação contabilística, supondo simultaneamente, que os fluxos de caixa não são manipuláveis. Em qualquer trabalho que incida sobre manipulação contabilística dos resultados, o grande desafio consiste em conseguir estimar o valor dos acréscimos e diferimentos discricionários.

Tendo em conta por um lado, que as contas de resultados nem sempre expressam exactamente o montante de acréscimos e diferimentos, e por outro, que possuem contrapartidas em contas de balanço, é possível estimar o valor dos acréscimos e diferimentos totais, a partir das variações de determinadas rubricas do balanço. Tem sido esta a motivação de inúmeros trabalhos e estudos nesta área da contabilidade.

Entende-se por acréscimos e diferimentos discricionários, todos os lançamentos contabilísticos associados ao princípio da especialização dos exercícios, que não envolvam fluxos financeiros, e em que a avaliação discricionária do gestor é determinante para o reconhecimento de uma despesa ou receita. Considera-se que os acréscimos e diferimentos positivos (AD+) aumentam um resultado contabilístico, e os negativos (AD-) o reduzem. Na maximização do resultado contabilístico (lucro), independentemente do seu montante, os AD+ estarão no seu valor máximo. Ao invés, na minimização do resultado contabilístico, os AD- estarão também no seu valor máximo.

Numa situação de redução da variabilidade dos resultados contabilísticos, quando o RL for inferior ao RL considerado como meta, então a manipulação será no sentido da melhoria, pelo que os AD+ deverão ser reduzidos. O inverso, ou seja, quando o RL for superior ao RL que se pretende, então a manipulação será no sentido de piorar os resultados contabilísticos através da utilização de AD-.

Por ultimo, na hipótese de manipulação em que se pretendem sacrificar resultados contabilísticos actuais para favorecer os resultados futuros, verifica-se que se a empresa não atinge um determinado patamar de resultado (pequenos prejuízos), os gestores optam por manipular os resultados contabilísticos de forma a piorá-los ainda mais.

Numa outra perspectiva, os acréscimos e diferimentos podem também classificar-se em correntes, e não correntes. Os acréscimos e diferimentos correntes são aqueles cujas contas de resultados têm uma contrapartida no activo ou passivo circulante, enquanto que os acréscimos e diferimentos não correntes, são contas de resultados cuja contrapartida não está no activo ou passivo circulante.

Os acréscimos e diferimentos correntes são portanto, determinados em função dos capitais circulantes da empresa, excluindo as disponibilidades e os empréstimos de curto prazo. Assim, a análise pode centrar-se nas variações das contas a receber, das existências, e exigível de curto prazo (fornecedores, outros credores).

Para se determinarem os acréscimos e diferimentos não correntes, apenas se consideram as amortizações e as provisões, ignorando-se a existência de qualquer outro tipo de acréscimo e diferimento não corrente. Deste modo, com os acréscimos e diferimentos correntes e não correntes, é possível obter o total de acréscimos e diferimentos de forma indirecta:

$$\begin{aligned} \text{ACRÉSCIMOS DIFERIMENTOS TOTAIS} = & \Delta (\text{Activo Circulante} - \text{Disponibilidades}) \\ & - \Delta (\text{Passivo Circulante} - \text{Financ. c/ Prazo}) \\ & - (\text{Amortizações} + \text{Provisões}) \end{aligned}$$

Quando se analisa a manipulação contabilística dos resultados em termos de acréscimos e diferimentos discricionários, é possível determinar-se um padrão de comportamento, de acordo com a variabilidade das mesmas.

No entanto, o valor a ser assumido pelos acréscimos e diferimentos discricionários tem sempre um limite, que depende de cada empresa em particular, ou seja, por muito que se possam manipular os resultados no sentido que se pretende, cada empresa encontrará sempre uma restrição endógena nas suas próprias contas. Pode apontar-se como

exemplo, o facto de não se poder constituir uma provisão para créditos de cobrança duvidosa superior ao montante global dos créditos.

2.4. Breve revisão da literatura sobre “Manipulação dos resultados contabilísticos”

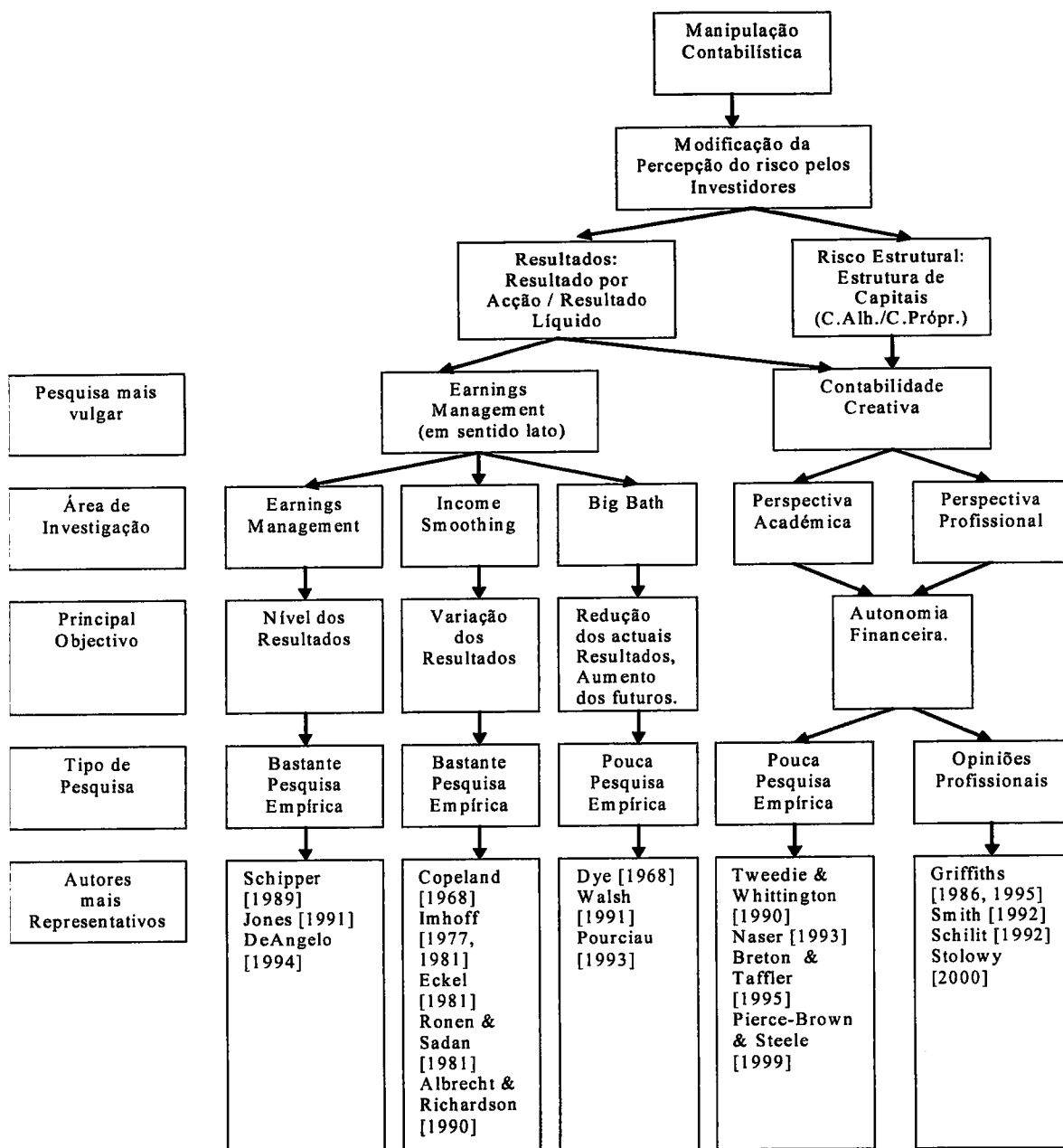
Embora não seja um objectivo da gestão, a manipulação contabilística reveste-se dos mais variados aspectos. Consoante os objectivos que a gestão das empresas têm em vista, assim se recorre à manipulação contabilística com maior ou menor intensidade. Pode por isso mesmo ser considerada como um instrumento de gestão. O que normalmente é designado por “*earnings management*” inclui o “*income smoothing*”, o “*big bath accounting*”, ou a “*contabilidade criativa*”.

Os autores da literatura existente estudaram, na maior parte das vezes, aspectos específicos da manipulação contabilística. No entanto falharam no desenvolvimento de um modelo geral que englobasse todas as actividades incluídas neste domínio da contabilidade. Também a maior parte das revisões de literatura existentes se debruçam apenas sobre um aspecto específico de cada vez, como se pode ver no Quadro 3.

Copeland (1968) definiu manipulação como “*a capacidade de aumentar ou diminuir os resultados líquidos, conforme o desejo da gestão*”. Ao mesmo tempo, e de forma implícita, reconheceu que a noção de manipulação tinha diversos significados, concluindo que os “*maximizadores*”, os “*minimizadores*”, ou outros “*manipuladores*” não seguem um padrão de comportamento, o que os aproxima daqueles que apenas “*alisam os resultados*”, ou seja, os “*smoothers*”.

No entanto, acredita-se que a manipulação contabilística tem significados mais abrangentes do que o encontrado por Copeland. Incluem, por exemplo, as práticas de classificação da demonstração de resultados, apresentadas por **Barnea (1975, 1976)** e **Ronen & Sadan (1975, 1981)**, mas também as relacionadas com o balanço, como descreve **Black (1998)**. Na realidade, estas práticas representam actualmente um fenómeno muito mais importante do que quando Copeland desenvolveu no seu estudo.

Quadro 3 – Breve resumo sobre a literatura existente na área da manipulação contabilística



Fonte: STOLOWY, HERVÉ; BRETON, GAÉTAN, "A Framework For The Classification Of Accounts Manipulations", Munich EAA Annual Meeting, June 2000

Os estudos sobre manipulação de resultados, ou manipulação contabilística, têm dado grande ênfase à utilização dos acréscimos e diferimentos. Estas rubricas contabilísticas são vistas como as que fornecem informação para o mercado (Schipper, 1989).

Para além disso, também reflectem a diferença entre lucros e fluxos de caixa. Consequentemente, e assumindo que os fluxos de caixa não são manipulados, uma das

forma de manipular os resultados será aumentar ou diminuir os acréscimos e diferimentos. Poderá colocar-se então a questão de saber: aumentar ou diminuir para que nível? Qual é o nível *normal* ou *aceitável* de acréscimos e diferimentos?¹¹ Até agora, os estudiosos e investigadores que se têm dedicado ao tema da manipulação dos resultados contabilísticos, desenvolveram a abordagem considerada como mais próxima da realidade, através da estimação do total de acréscimos e diferimentos.

Contudo, uma das maiores críticas aos modelos que estimam os acréscimos e diferimentos (discricionários) reside no facto de eles se basearem na existência de dados publicados, a partir dos quais se pode inferir a existência ou não de manipulação dos resultados contabilísticos. Por esse motivo, esta aproximação continuará vulnerável às críticas que lhe fazem, de que falha na identificação de uma forma suficientemente credível, dos casos em que a manipulação dos resultados contabilísticos ocorre.

Muitos dos estudos existentes referem-se à metodologia seguida por **Jones (1991)**. O primeiro problema consiste em determinar qual a parte dos acréscimos e diferimentos que está naturalmente relacionada com o nível de actividade (“non-discretionary”), e qual a parte que poderá estar relacionada com a manipulação (“discretionary”).

Estudos anteriores centraram as atenções em determinados tipos de acréscimos e diferimentos como sendo os mais propícios a serem utilizados com o objectivo de manipulação contabilística. **McNichols e Wilson (1988)** estudaram apenas as provisões para cobranças duvidosas.

Jones (1991) preferiu estudar a totalidade dos acréscimos e diferimentos (excepto aqueles relacionados com impostos), como instrumento mais provável para a manipulação contabilística. Contudo, para levar em conta as diferenças existentes no nível de actividade das empresas estudadas, elaborou uma escala para as diferenças nos acréscimos e diferimentos baseada no total dos activos, não assumindo que o nível de acréscimos e diferimentos relacionados com a manipulação fosse constante. Existe também a inclusão do nível dos activos fixos nas variáveis de controlo explicativas da dimensão.

¹¹ Esta questão, colocada desta forma pode levar à conclusão que a manipulação é aceitável. Ao invés, a manipulação é condenável, não se devendo facilitar a vida aos manipuladores.

Vários outros autores utilizaram formas diferentes de definir os acréscimos e diferimentos não relacionados com a actividade das empresas (Quadro 4).

Quadro 4 – Acréscimos e diferimentos discricionários

Autores	Medida dos acréscimos e diferimentos
Healy (1985)	Acréscimos e diferimentos não discricionários (relacionados com a actividade) estimados pela média de determinado período.
De Ângelo (1986)	Acréscimos e diferimentos totais
Dechow e Sloan (1991)	Acréscimos e diferimentos estimados pela média do sector de actividade.
Jones (1991)	Os acréscimos e diferimentos não discricionários introduzem nas contas um crescimento das receitas e dos activos fixos, através da standardização com o activo total inicial.
Friedlan (1994)	Idêntico ao modelo de De Ângelo, standardizado pelos volumes de vendas.
Robb (1998)	Provisões para Cobranças Duvidosas
Francis, Maydew e Sparks (1999)	Acréscimos e diferimentos médios: diferença entre acréscimos totais e os não discricionários estimados.
Navissi (1999)	Acréscimos e diferimentos totais

Fonte: STOLOWY, HERVÉ; BRETON, GAËTAN, "A Framework For The Classification Of Accounts Manipulations", Munich EAA Annual Meeting, June 2000

Para uma descrição mais pormenorizada e uma melhor comparação entre os diversos modelos e a sua evolução, o artigo de **Dechow, Sloan e Sweeney (1995)** é bem elucidativo. Esse artigo compara os diferentes modelos de detecção de manipulação contabilística, descreve as características de cada um dos modelos, bem como as suas vantagens e desvantagens. Os modelos estudados foram os de **Healy (1985)**, **De Ângelo (1986)**, **Jones (1991)** e o modelo de Jones modificado. A conclusão a que chegam é a de que este último é o melhor modelo para detectar a manipulação contabilística.

Estudos mais recentes refinaram o modelo de Jones. O problema é o grau de sofisticação na separação entre os acréscimos e diferimentos discricionários, e os não discricionários. Também o próprio Jones introduziu alguns melhoramentos, nomeadamente deflacionando ambos os lados da equação do modelo, dividindo-os pelo activo total. Este método foi utilizado para ter em consideração as alterações de dimensão das empresas durante o período estudado. Contudo, os activos não são necessariamente a melhor medida, principalmente quando as empresas não estão envolvidas numa actividade produtiva.

Teoh, Welsh e Wong (1998) propuseram a separação dos acréscimos e diferimentos de acordo com a sua duração, ou seja, em curto prazo e longo prazo, partindo do princípio que uns e outros têm efeitos diferentes. Alguns estudos têm proposto as diferenças nos movimentos do fluxo de caixa como uma boa medida para avaliar a evolução das empresas. Na ausência de manipulação das receitas (utilizando o timing das transacções), esta medida parece ser a mais fiável.

O principal objectivo das modificações aos modelos consiste em interligar o crescimento normal dos acréscimos e diferimentos, ao crescimento das empresas. Contudo, a utilização dos activos totais na verificação desse facto, está baseada no velho modelo industrial de empresa. **Friedlan (1994)** utilizou o volume de vendas com o mesmo objectivo, o que é mais consistente com o modelo actual das empresas não industriais.

A manipulação contabilística baseia-se principalmente no desejo de influenciar a percepção dos intervenientes no mercado, do risco associado às empresas. Nesta base, a análise do risco foi aqui repartida em duas componentes distintas, identificando os objectivos específicos de cada uma delas, expressos depois nas demonstrações financeiras. A primeira componente do risco está associada às variações dos resultados das empresas, medida através do indicador EPS (earnings per share – resultados por acção). A segunda descreve o risco associado à estrutura financeira das empresas, medida através do rácio debt/equity (endividamento).

Alguns esquemas conceptuais baseiam-se no princípio fundamental de que a preparação da informação financeira para o exterior da empresa tem como objectivo primordial a redução do custo do financiamento, ou seja, a redução do custo do capital. Esta redução está relacionada com a percepção do risco da empresa pelos investidores. O risco é tecnicamente medido pelo *beta*, o qual se baseia na variação relativa dos resultados. Para além disso, existe o risco estrutural, evidenciado pelo equilíbrio entre capitais próprios e capitais alheios. Como consequência, os objectivos da manipulação contabilística consistem na tentativa de alterar estas duas medidas do risco: modificando as variações dos resultados líquidos, por um lado, ou alterando a estrutura de capitais.

2.4.1. Identificação de incentivos á manipulação de resultados

Em qualquer trabalho que se debruce sobre a manipulação contabilística, as motivações da sua existência deverão ser sempre levadas em conta, bem como os momentos em que essas práticas são exercidas. Esses procedimentos de manipulação partilham uma concepção da contabilidade como um instrumento que permite executar uma estratégia global, e dessa forma minimizar o risco das empresas apercebido pelas entidades externas através da análise das demonstrações financeiras.

A manipulação é realizada para “gerir” as expectativas dos investidores na empresa (DeGeorge, Patel e Zeckhauser, 1999). Esta posição é ainda mais escalpelizada por Kellog & Kellog (1991), que encontraram duas motivações principais para o “earnings management”: aliciar os investidores a adquirir acções da empresa, e aumentar o valor da empresa.

Dye (1988), num estudo completamente teórico, trouxe argumentos bastante interessantes a debate. A manipulação contabilística é genericamente vista como oriunda dos gestores da empresa que tiram partido da informação assimétrica existente em desfavor dos accionistas. Este era também, o cerne da definição encontrada por Scott (1997). Contudo, Dye (1988) adicionou dois novos argumentos ao debate: primeiro, afirmou que as manipulações efectuadas com o objectivo de aumentar as remunerações dos administradores poderão ser asseguradas pelos próprios investidores; e, segundo, concluiu que os accionistas têm todo o interesse em que o mercado tenha uma percepção de um valor da empresa superior ao que efectivamente ela tem. Portanto, existe uma transferência potencial de riqueza, dos novos accionistas para os já existentes, criando uma pressão externa para a manipulação contabilística (Schipper, 1989).

A utilização dos acréscimos e diferimentos difere da contabilidade de caixa, no timing do registo das operações. Quando se considera a totalidade da vida de uma empresa, não se encontra diferença nos resultados obtidos pela utilização dos dois métodos. Numa perspectiva de longo prazo, as receitas são bastante bem explicadas pelos resultados (DeGeorge, Patel e Zeckhauser, 1999; Lamont, 1998). No curto prazo, o cruzamento entre receitas e despesas, gera diferenças nos resultados. A gestão dos resultados

(Earnings Management), desde que não seja uma falsificação, consiste apenas no tratamento sob outra perspectiva, dessas diferenças, trazendo as receitas para os anos em que elas são necessárias, e reflectindo os custos em anos eventualmente mais favoráveis.

É essencialmente um “jogo”, em que se espera que o lucro seja melhor no futuro, de modo a cobrir os custos que para lá se enviarem. Esta gestão do “timing” nas diferenças geradas entre receitas e despesas, proveitos e custos, ou ganhos e perdas, é considerada por **Jones (1991)** como a base da gestão ou manipulação dos resultados:

“Uma vez que a soma das receitas de uma empresa ao longo da sua vida deve ser igual à soma de todos os seus fluxos de caixa, nalgum momento os gestores terão que reverter qualquer diminuição (ou aumento) excessiva de resultados, efectuados no passado com o recurso aos acréscimos e diferimentos.”

Existem muitas razões para se manipularem os resultados. **Scott (1997)** propõe a seguinte definição:

“Manipulação de resultados é a escolha de políticas contabilísticas feita pela empresa, de modo a alcançar determinado objectivo específico de gestão.”

Healy e Wahlen (1999), numa revisão bibliográfica da literatura orientada para os normativos contabilísticos, definem da seguinte forma:

“A manipulação contabilística ocorre quando os gestores impõem a sua perspectiva na elaboração das demonstrações financeiras, de modo a iludir alguns accionistas acerca da fraca performance económica, ou para influenciar determinados investidores institucionais que dependem dos números relatados pela contabilidade.”

Como **Ayres (1994)** defende, existem três métodos para manipular os resultados:

- Através dos acréscimos e diferimentos;
- Utilização de diferentes métodos e políticas contabilísticas;
- Modificações contabilísticas voluntárias;

A maioria dos estudos existentes sobre manipulação contabilística de resultados concentraram-se na forma como as contas são manipuladas através dos acréscimos e

diferimentos. A gestão contabilística por este método consiste basicamente na alteração de estimativas, tais como, as vidas úteis dos imobilizados, a probabilidade de recuperação de dívidas e outros acontecimentos de final de ano, tentando desta forma aproximar os resultados apresentados do objectivo pretendido (Ayres, 1994).

Outras formas de manipulação consistem na utilização de diferentes métodos e políticas contabilísticas, particularmente se existe a possibilidade “oficial” de escolher entre os vários permitidos, aquele que mais se adequa aos objectivos pretendidos.

A manipulação contabilística tem também, supostamente, um efeito sinalizador (Schipper, 1989). Os gestores, tendo informação privilegiada acerca dos resultados futuros, não perderão a oportunidade de assinalar para o exterior, a sua confiança no nível desses resultados futuros (Scott, 1997). Contudo, se os gestores têm algumas duvidas quanto ao nível desses resultados futuros, não têm nenhum incentivo para divulgar essa informação. De qualquer forma, como poderão os analistas diferenciar se nas demonstrações financeiras existem sinais verdadeiros ou enganadores, se existe ou não manipulação contabilística?

A investigação na área da manipulação contabilística tem sido feita sem controvérsia no que respeita à hipótese da eficiência dos mercados, mesmo quando manipulações evidentes e substanciais foram descobertas e descritas, e os investidores tiveram fortes reacções publicas, implicando a conclusão de que foram enganados.

Na literatura existente foram muitas as motivações encontradas para a existência de manipulação contabilística, cada uma delas residindo em diferentes tipos de incentivos sentidos pelos gestores (Merchant e Rockness, 1994).

2.4.1.1. Motivações vinculadas ao mercado de capitais

A utilização da informação contabilística pelos investidores e analistas na avaliação das acções promove um incentivo acrescido para que os gestores das empresas cotadas em bolsa manipulem os seus resultados contabilísticos. O objectivo é modificar a percepção de risco que os utilizadores dessa informação têm relativamente ao investimento nas acções das suas empresas.

Na investigação realizada sobre os incentivos existentes no mercado de capitais para a existência de manipulação dos resultados contabilísticos, podem destacar-se as seguintes:

- Análise dos incentivos criados pelos participantes do mercado de capitais para alcançar determinados pontos de referência (benchmarks);
- Análise da manipulação dos resultados contabilísticos motivada pelo lançamento de determinados títulos (p.ex: ofertas publicas de venda); e,
- Testes sobre se os investidores são “iludidos” pela manipulação dos resultados contabilísticos.

Quanto à primeira linha de investigação, diversas publicações, no final da década de 1990, começaram a documentar a existência de incentivos dos gestores para alcançarem determinados objectivos ou pontos de referência, nomeadamente para evitar perdas, para apresentarem uma melhoria dos resultados contabilísticos ou para alcançarem as expectativas dos analistas, no que se refere aos resultados trimestrais.

Em continuidade ao trabalho de **Hayn (1995)**, diversos artigos documentaram que pequenas perdas são pouco habituais, enquanto que pequenos ganhos são bastante comuns. No mesmo sentido foi evidenciado que pequenas quebras nos resultados contabilísticos são pouco habituais, quando comparadas a pequenos aumentos. (**Burgstahler & Dichev, 1997; Degeorge, Patel & Zeckhauses, 1999**).

Degeorge, Patel & Zeckhauses (1999) demonstraram a existência de hierarquias entre três pontos de referência para os resultados líquidos contabilísticos. Observaram que o factor mais importante é evitar divulgar perdas (prejuízos), mas, uma vez que esteja assegurado que os resultados contabilísticos são positivos (lucro), torna-se mais importante apresentar melhorias nos resultados líquidos contabilísticos comparativamente aos evidenciados nas demonstrações financeiras trimestrais anteriores. Para além desse facto, é também relevante alcançar aquilo que os analistas financeiros prognosticaram em termos de resultados.

Barth, Elliot & Finn (1999) concluíram que, entre outros aspectos, empresas que apresentam um crescimento continuado nos seus resultados contabilísticos, são

valorizadas em termos de mercado (prémio), aumentando essa valorização de acordo com a amplitude do período em que se verificou esse crescimento dos resultados contabilísticos. Por sua vez, **Sckiner & Sloan (2000)** verificaram que o preço das acções de empresas em crescimento (glamour stocks) é muito sensível a notícias adversas. Os autores interpretaram este fenómeno como um grande optimismo dos investidores relativamente ao futuro do crescimento dos resultados líquidos das empresas.

Na segunda linha de investigação, que analisa a manipulação dos resultados contabilísticos motivada pelo lançamento de determinados títulos (p.ex: Ofertas Publicas de Venda – OPV's), alguns estudos recentes demonstraram que os gestores manipulam os resultados contabilísticos das suas empresas no momento do lançamento das acções no mercado (OPV, ou *IPO – Initial Public Offering*) (**Teoh, Welch & Wong, 1998**).

As OPV parecem ser uma boa oportunidade para manipular os resultados. A empresa não possui valor anterior no mercado, pelo que manipular os resultados aumentaria o preço inicial, logo, o valor inicial da empresa no mercado. Não existe uma referência, e a informação não é muito abundante, pelo que os investidores tendem a confiar mais na informação financeira apresentada (**Friedlan, 1994; Neill, Pourciau e Schaefer, 1995**). A manipulação contabilística surge desta forma, como uma oportunidade para os primeiros accionistas aumentarem a sua riqueza (**Aharony, Lin e Loeb, 1993**) através da possibilidade de distorção da informação (**Titman e Trueman, 1986**).

Testando estas hipóteses, **Friedlan (1994)** concluiu que as empresas aumentam os seus resultados imediatamente antes de se apresentarem no mercado. Contudo, não deixou de referir que muitas vezes as empresas escolhem momentos de expansão económica, e que por isso mesmo, o aumento de resultados pode ser também consequência desse mesmo crescimento económico, não implicando necessariamente a existência de manipulação contabilística.

Nas finanças empresariais é geralmente reconhecido que as empresas que realizam a sua primeira OPV, têm normalmente um desempenho abaixo do mercado nos anos seguintes ao da emissão. Assim, existem evidências de que os resultados contabilísticos

das empresas que realizam OPV's no mercado de capitais são de modo geral excepcionalmente favoráveis (Teoh, Welch & Wong, 1998).

Por outro lado, e segundo os mesmo autores, é também comprovadamente reconhecido que os resultados contabilísticos após a realização de uma OPV são geralmente modestos, quando comparados com os dos anos anteriores a essas operações. Por último, existe também uma forte associação entre a extensão da manipulação dos resultados contabilísticos e o desempenho subsequente da acção (Empresas com elevados acréscimos e diferimentos têm pior desempenho nos anos posteriores à OPV).

As evidências demonstram que os investidores não vêem a manipulação dos resultados contabilísticos no momento da emissão dos títulos. Entretanto, à medida que o tempo vai decorrendo, a manipulação vai sendo mais evidente, e o desempenho da acção fica abaixo do mercado, desvalorizando relativamente às perspectivas iniciais.

Por último, na terceira linha de investigação, que pretende testar se os investidores são “iludidos” pela manipulação dos resultados contabilísticos, a qualidade dos resultados pode ser verificada de acordo com o peso relativo dos fluxos de caixa e dos acréscimos e diferimentos. Resultados de “boa qualidade” serão aqueles que se baseiam em primeiro lugar nos fluxos operacionais, enquanto que resultados de “fraca qualidade” serão os que se baseiam fundamentalmente na utilização excessiva dos acréscimos e diferimentos.

Quadro 5

Artigos sobre manipulação de resultados contabilísticos com motivação no mercado de capitais

Autores / Assunto	Metodologia	Resultados	Contributos / Comentários
<p>Kasanen, Kinnunen, Niskanen (1996)</p> <p><i>Dividend-based earnings management: Empirical Evidence from Finland</i></p> <p>Examina se existe manipulação do resultado contabilístico, de modo a que se possam distribuir dividendos de forma regular.</p>	<p>Testa com base nos dividendos que se espera distribuir, se a empresa define um montante de resultados líquidos pré-determinado como objectivo, e relativamente ao qual a gestão é direccionada.</p>	<p>Os autores conseguem encontrar evidência de que as empresas efectivamente ajustam os seus resultados de modo a poder proporcionar aos seus accionistas um montante regular de dividendos.</p>	<p>A decisão de distribuir dividendos é crítica. Este artigo demonstra de forma empírica que algumas empresas têm a preocupação de saber antecipadamente qual o sinal que uma quebra nos dividendos a distribuir possa provocar nos accionistas (Efeito clientela).</p>
<p>Tech, Welch and Wong (1998)</p> <p><i>Earnings management and Long Run Market Performance of Initial Public Offerings (IPO)</i></p> <p>Estuda se as empresas manipulam os seus resultados de modo a obterem melhor performance na sua primeira subscrição pública de acções.</p>	<p>Analisa o valor dos acréscimos e diferimentos (accruals) totais, para verificar se as empresas manipulam os seus resultados nos anos anteriores e posteriores à realização da OPV.</p>	<p>As empresas que realizam OPV têm um valor relativamente elevado de acréscimos e diferimentos correntes, quando comparadas com empresas do mesmo sector de actividade. Os acréscimos e diferimentos discricionários são um bom indicador para o desempenho das acções nos três anos subsequentes.</p>	<p>Este artigo explica razoavelmente o facto das empresas que realizam OPV, terem um desempenho abaixo do mercado nos anos seguintes à realização da OPV.</p>
<p>Bae, Jeong and Kang (2000)</p> <p><i>Earnings Management around Different Types of Security Offerings</i></p> <p>Analisa se existe um diferente nível de manipulação dos resultados contabilísticos em em redor do momentos de lançamento das acções no mercado, dividas convertíveis e celebração de contratos de financiamento.</p>	<p>Utiliza o modelo de Jones para estimar os acréscimos e diferimentos discricionários, e o grau de manipulação dos resultados contabilísticos.</p>	<p>Os resultados suportam a hipótese de que os acréscimos e diferimentos discricionários, no momento de realização das OPV de acções ordinárias, são maiores do que quando se trata de dividas convertíveis (debentures).</p>	<p>Este artigo indica que o levantamento de capitais constitui-se num factor bastante importante de motivação para a manipulação dos resultados contabilísticos. É notório que o lançamento de acções ordinárias no mercado, é factor crítico para qualquer empresa.</p>

Adaptado de MARTINEZ, A. Lopo “Gerenciamento dos resultados Contábeis”, 2001

De acordo com Sloan (1996), as empresas com grande volume de acréscimos e diferimentos nos resultados, possuem um comportamento em que os resultados contabilísticos tendem a decrescer nos três anos subsequentes, como resultados da reversão das provisões. No entanto, as maiores reversões são atribuídas a componentes do capital circulante da empresa. Por último, os preços das acções dessas empresas diminuem ao longo do período de três anos, sendo essa diminuição atribuível à quebra dos resultados contabilísticos.

2.4.1.2. Compensações salariais

Uma razão pela qual os gestores se decidem pela utilização de manipulação contabilística, consiste no facto de muitas vezes as suas remunerações estarem indexadas aos resultados da empresa.

Healy (1985) foi dos primeiros autores e propôs a remuneração dos gestores como uma das causas para a manipulação, lembrando que os esquemas de bónus anuais calculados com base nos resultados alcançados pela empresa constituíam uma forma bastante popular de recompensar os quadros executivos. É portanto lógico pensar-se que, recebendo parte significativa das remunerações indexada à performance financeira das empresas, nomeadamente aos resultados líquidos, seriam influenciados a manipularem este resultado, de modo a poderem manter um nível de remuneração sem grandes oscilações.

Healy (1985) testou a relação existente entre as decisões dos gestores sobre a utilização de acréscimos e diferimentos, a escolha de determinados procedimentos contabilísticos, e as demonstrações financeiras onde eram relatados os seus esquemas remuneratórios e bónus.

Gaver, Gaver & Austin (1995) estudaram a relação existente entre os acréscimos e diferimentos discricionários e esquemas remuneratórios, para uma amostra de 102 empresas, no período compreendido entre 1980 e 1990. Ao contrário de **Healy (1985)**, estes autores concluíram que quando os resultados antes dos acréscimos e diferimentos discricionários diminuem abaixo dos limites considerados razoáveis, os gestores seleccionam o tipo de acréscimos e diferimentos que lhes permite aumentar os resultados, e vice-versa. Estes autores acreditam que estes resultados são mais consistentes com a hipótese de alisamento dos resultados (smoothing), do que com a hipótese dos esquemas remuneratórios de Healy.

McNichols e Wilson (1988) alcançaram resultados semelhantes aos de Healy, estudando as Provisões para Cobrança Duvidosa. **Guidry, Leone e Rock (1999)** estudaram e validaram a hipótese de gestores de unidade de negócio (business-unit managers). **Holtausen, Larcker e Sloan (1995)**, utilizando dados mais sofisticados, conseguiram chegar à conclusão que os gestores que alcançaram o máximo possível das suas compensações remuneratórias, decrescem os resultados.

2.4.1.3. Cumprimento de cláusulas contratuais

Uma motivação adicional para os gestores é a existência de determinadas cláusulas em contratos relativos a financiamentos (p.ex: empréstimos obrigacionistas). Este tipo de motivação para os gestores realizarem operações de manipulação contabilística, foi focada pela Teoria Positiva da Contabilidade¹²(Watts & Zimmerman, 1986). Esta teoria vê a contabilidade como um instrumento de verificação e controlo dos contratos que a empresa celebra com os seus inúmeros grupos de interesse (stakeholders).

Sweeney (1994) identificou manipulações bastante significativas em empresas que se encontravam na iminência de não conseguirem manter os acordos (ou determinadas cláusulas) celebrados com os credores (debt covenant clauses). Defond e Jimbalvo (1994) obtiveram resultados semelhantes em empresas semelhantes, e para os anos precedentes à descoberta do não cumprimento contratual.

Em sentido contrário, DeÂngelo, DeÂngelo e Skinner (1994) estudaram uma amostra de empresas que realizaram determinadas acções no sentido de poderem cumprir o que haviam contratualmente assumido (dividend cut). Não conseguiram no entanto, encontrar evidências de manipulação contabilística. DeÂngelo (1986) investigou empresas que são obrigadas a efectuar mudanças nos seus métodos contabilísticos afim de evitar pagar dividendos. Nesta perspectiva, as escolhas contabilísticas têm um efeito económico, pelo que se geram incentivos contratuais para a manipulação dos resultados contabilísticos (Holthausen & Leftwich, 1983).

2.4.1.4. Investigações oficiais e custos políticos

Os autores da literatura existente sobre manipulação dos resultados contabilísticos exploram, também, os efeitos da regulamentação sobre as empresas e os aspectos relacionados com custos políticos. Essa literatura comprova, por exemplo, que as empresas manipulam os seus resultados quando têm lucros demasiado elevados,

¹² **Positive Accounting Theory** – surge como uma reacção às teorias normativas, e procura explicar o porquê dos fenómenos e/ou dos comportamentos. Surgiu em 1914 com Jean Dumarchey. A partir de meados do Séc. XX desenvolveu-se tipicamente como um fenómeno norte-americano, enraizado na economia neo-conservadora da Escola de Chicago, depois trazido para a contabilidade pela Escola de Rochester, através de Watts & Zimmerman (1986). Estes autores foram também influenciados pela obra de Milton Friedman “The Methodology of Positive Economics”.

resultados acima da média do sector, ou de outros sectores. O objectivo seria evitar desgaste, ou despertar a inveja de outros sectores que poderão assim alegar práticas de cartel ou de monopólio.

A existência de investigações efectuadas por entidades oficiais, seguidas de alegações de que existe um mau comportamento de uma empresa ou de um sector específico de actividade, pode constituir portanto, uma motivação para a manipulação contabilística. Por vezes ocorrem acontecimentos num sector específico, como, por exemplo, o aumento anormal da média dos resultados desse sector, a suspeita de dumping, ou a verificação de actuação em cartel.

O comportamento normal durante um período em que se verificam suspeitas de actuações do género será diminuir os resultados, pois, caso contrário, estar-se-á a fornecer um forte sinal às autoridades fiscalizadoras de uma situação monopolística, de operações ilícitas, ou a tentativa de repor os prejuízos (económicos e/ou sociais) já causados até então. As empresas podem reduzir os seus resultados líquidos no momento em que estão sujeitas a investigação para implementação de alguma medida de protecção tarifária (Jones, 1991) ou para justificar medidas anti-dumping contra a concorrência estrangeira. Jones (1991), durante investigações oficiais analisou a utilização de acréscimos e diferimentos manifestamente com o intuito de diminuir resultados.

Num estudo mais recente, no sector petrolífero, efectuado durante um período de dezanove anos, Hall e Stammerjohan (1997) alcançaram resultados semelhantes, demonstrando que a manipulação contabilística pode ocorrer como resposta de uma empresa ou sector a certos factores, tais como elevado nível de endividamento, processos judiciais pendentes com elevadas indemnizações a pagar, ou meramente competição internacional.

Num contexto de querelas anti-dumping, nomeadamente em termos de competição internacional, Magnan, Nadeau e Cornier (1999) demonstraram que as empresas canadianas reduziram significativamente os resultados divulgados durante o ano em que estiveram sob investigação.

2.4.1.5. Opções contabilísticas

Bremser (1975) colocou em contraste os resultados divulgados (earnings per share – EPS) de uma amostra de oitenta empresas que manifestamente efectuaram alterações nas políticas contabilísticas, com outras oitenta empresas que não efectuaram qualquer alteração deste tipo. Este estudo concluiu que nas empresas em que se operaram alterações das práticas contabilísticas no período em análise, se verificou um padrão inferior na tendência dos resultados por acção, comparativamente às empresas cujas práticas contabilísticas se revelaram mais conservadoras.

Navissi (1999) conseguiu provar que as empresas industriais da Nova Zelândia utilizavam acréscimos e diferimentos para reduzir os resultados nos anos em que poderiam aumentar os preços de venda. **Lim e Matoclsy (1999)** efectuaram um estudo semelhante na Austrália e demonstraram que as empresas sujeitas a preços controlados, ajustavam os acréscimos e diferimentos de modo a reduzirem os resultados apresentados, e assim aumentarem a probabilidade de aprovação dos preços pretendidos.

2.4.1.6. Minimização da taxa de imposto

Maydew (1997) investigou alterações nas taxas de imposto em empresas com resultados líquidos negativos. Esta investigação complementa estudos anteriores que incidiam sobre séries temporais de alterações de rendimento em empresas lucrativas (**Scholles, Wilson e Wolfson, 1992; Guenther 1994**).

Eilifsen, Knivsflae Saettem (1999), na sequência do que já **Chaney e Lewis (1995)** tinham estudado, demonstraram que se os resultados tributáveis estiverem relacionados com o resultado contabilístico, então existirá, com alguma margem de segurança, manipulação contabilística no sentido de minimizar os impostos a pagar.

2.4.1.7. Outras motivações

Copeland e Wojdak (1969) desenvolveram o trabalho de **Gagnon (1967)** sobre a tomada de decisão em processos de aquisição de empresas, sugerindo que os gestores

poderiam decidir-se por uma fusão ou aquisição, de modo a maximizar os resultados divulgados.

Dempsey, Hunt e Schroeder (1993) concluíram pela existência de níveis significativos de itens extraordinários quando os gestores não são simultaneamente proprietários, o que confirma os pressupostos da teoria da agência.

McNichols e Wilson (1988) propuseram como motivação para a existência de manipulação contabilística, a eliminação de valores extremos de resultados. Encontraram provas de que os resultados são deliberadamente diminuídos quando se aproximam de valores bastante elevados para a média da empresa, ou do sector. Efectuaram inclusivamente testes para comprovar o alisamento dos resultados, com o recurso à utilização das provisões para dívidas de cobrança duvidosa.

Burgstahler e Dichev (1997) examinaram os incentivos para a manipulação de resultados em torno do resultado zero, como forma de evitar prejuízos.

No Quadro 6 identificam-se alguns estudos relacionados com três das principais categorias de incentivos para a manipulação dos resultados contabilísticos. Este quadro resume algumas das motivações para a manipulação dos resultados contabilísticos associadas ao mercado de capitais.

Quadro 6 – Motivações para a manipulação de resultados contabilísticos

<i>Incentivos Contratuais</i>	<i>Estudos Relacionados</i>
Contrato de Dívida (lending agreements)	DHALIWAL (1980)
Contratos de Compensação de Executivos	HEALY (1985)
Negociação de Convenções Colectivas de Trabalho	LIBERTY & ZIMMERMAN (1988)
Contratos Implícitos e Stakeholders Costs	BROWN, DUCHARME & SHORES (1995)
<i>Incentivos do Mercado de Capitais</i>	
Melhorar termos em lançamento de OPV's	TEOH, WELCH & WONG (1998)
Busca de Financiamento Externo, com o lançamento de títulos	DECHOW, SLOAN & SWEENEY (1998)
Evitar perdas e manter a continuidade dos resultados	DEGEORGE, PATEL & ZECKHAUSER (1999)
Atender as expectativas de lucro dos analistas	BARTOV, GIVOLY & HAYN (1999)
Pagar regularmente dividendos aos accionistas	KASANEN, KINNUANEN & NISKANEN (1999)
<i>Incentivos Reguladores</i>	
Processos Políticos	WATTS & ZIMMERMAN (1978)
Protecção de Mercado (restrições alfandegárias)	JONES (1991)
Empresas sob Investigação	NEDEU & CORNMIERS (1999)

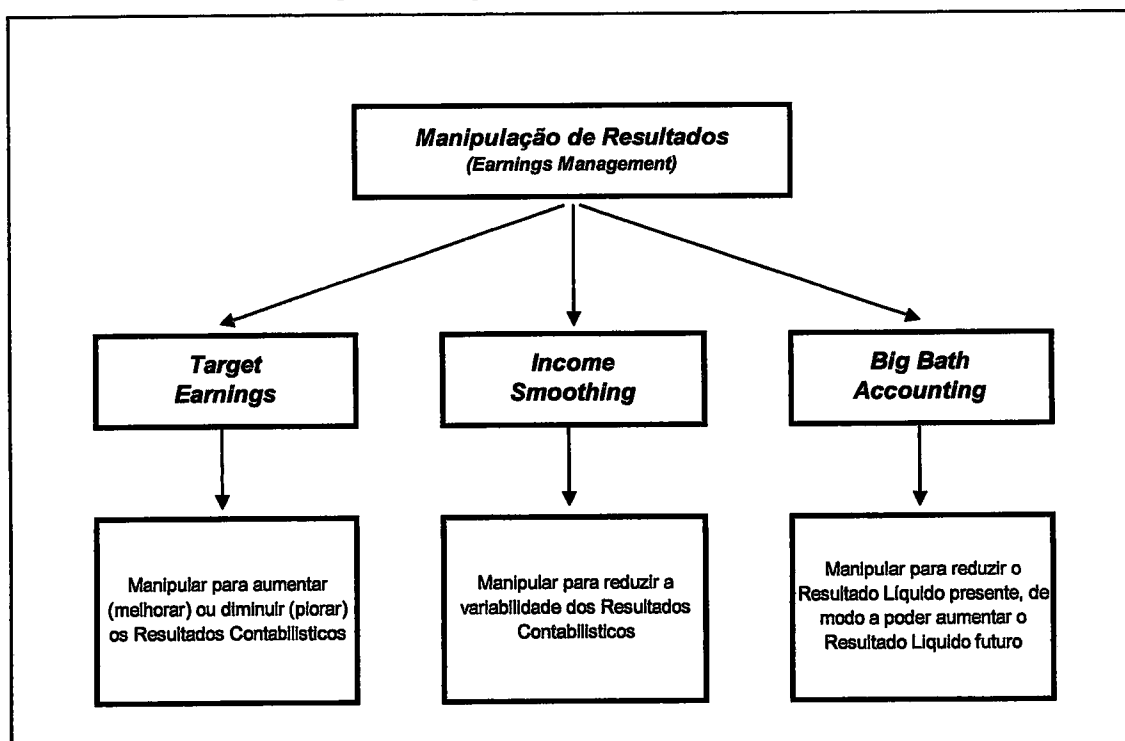
Fonte: Martinez, A. Lopo, "Gerenciamento dos resultados Contábeis", 2001

2.5. Principais tipos de manipulação de resultados

Existem várias modalidades de manipulação dos resultados contabilísticos. Consoante as motivações, de entre elas podem salientar-se as seguintes:

- **Manipulação dos resultados contabilísticos para aumentar ou diminuir os resultados líquidos.** Os resultados são manipulados de modo a alcançar determinados objectivos ou metas de referência, que podem ser acima ou abaixo do resultado efectivo do período;
- **Manipulação dos resultados contabilísticos para que se diminua a sua variabilidade (Income smoothing).** O objectivo é manter os resultados num determinado patamar e evitar a sua excessiva flutuação;
- **Manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir os lucros presentes, em detrimento de lucros futuros (Big Bath Accounting).** As empresas manipulam os seus resultados actuais, piorando-os, sempre com objectivo de obter melhores ganhos no futuro;

Quadro 7 – Tipos de manipulação de resultados



Fonte: Martinez, A. Lopo, "Gerenciamento dos resultados Contábeis", 2001

2.5.1. Manipulação contabilística para aumentar ou diminuir os resultados líquidos

Com **Burgsthaler & Dichev (1997)**, e **Degeorge, Patel & Zeckhauser (1999)** surgiram os primeiros trabalhos empíricos tendentes a confirmar que as empresas manipulavam os seus resultados contabilísticos no sentido de alcançar determinados objectivos ou pontos de referência para o mercado (*benchmarks*). Estes autores, com base em metodologias fundadas na distribuição de frequências, indicaram que as empresas estavam preocupadas com três pontos de referência concretamente definidos e hierarquicamente assim ordenados:

- **Evitar a apresentação de perdas:** As empresas procuram evitar o apuramento de resultados contabilísticos negativos. Deste modo, se o resultado efectivamente apurado indicar que ocorrem pequenos prejuízos, tudo farão para inverter essa situação e apresentar um resultado contabilístico positivo, por mais pequeno que seja.
- **Sustentar o desempenho recente:** As empresas procuram dar sinais para o mercado, no sentido de que os resultados a apresentar vão na sequência dos anteriormente divulgados, e que existe até um crescimento sustentado. No caso das perspectivas reais indiciarem um desempenho ligeiramente inferior ao que já foi anteriormente divulgado, os gestores da empresa tudo farão para que os resultados contabilísticos se ajustem de forma a manter uma continuidade aparente.
- **Confirmar as expectativas dos analistas:** As empresas procuram apresentar resultados próximos dos que os analistas do mercado prognosticaram. A intenção é atender às expectativas do mercado e evitar surpresas na divulgação dos resultados contabilísticos.

Um dos pontos críticos destes estudos consiste na inexistência de uma teoria que justifique a preocupação dos gestores das empresas em alcançar determinados pontos de referência. No entanto, de entre algumas teorias que poderiam justificar essa conduta

por parte dos gestores, podem indicar-se, entre outras, a **teoria dos custos de transacção** e a **teoria prospectiva**.

De acordo com a teoria dos custos de transacção, as informações sobre os resultados contabilísticos afectam os termos de negociação das empresas com os seus grupos de interesse (*stakeholders*) e, de forma geral, os termos são mais favoráveis quanto melhores forem os resultados. Para além disso, admite-se que os custos de recolha, de processamento e de divulgação da informação são elevados, e que pelo menos alguns dos grupos de interesse acabam por determinar os termos da transacção em bases arbitrárias, tais como cortes em torno do nível zero de resultados contabilísticos. Dessa forma, o desempenho financeiro da empresa é uma referência importante para definir as condições de relacionamento com o meio envolvente em geral.

Como alternativa a esta teoria dos custos de transacção, surge a teoria prospectiva (Prospect Theory), atribuída a **Kahneman (1979)**. De acordo com esta teoria, os decisores esperam sempre obter ganhos e perdas, tendo algumas bases simples por referência, em vez de estudos concretos e bastante elaborados sobre a variação da riqueza. Para esta teoria, a atribuição de valores à empresa, sendo côncava nos lucros e convexa nos prejuízos (formato em S), provoca uma grande sensibilidade nos pontos ao longo de resultados contabilísticos próximos do zero.

2.5.2. Manipulação dos resultados contabilísticos para diminuição da sua variabilidade e preservação da credibilidade perante credores (Income smoothing)

A literatura internacional tem oferecido várias motivações para os gestores manipularem os seus resultados contabilísticos. Para além dos já referidos anteriormente, existem ainda outros dois factores que influenciam os registos contabilísticos.

- Manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir a sua variabilidade;
- Manipulação dos resultados contabilísticos para preservar a credibilidade perante os credores;

2.5.2.1. Manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir a sua variabilidade

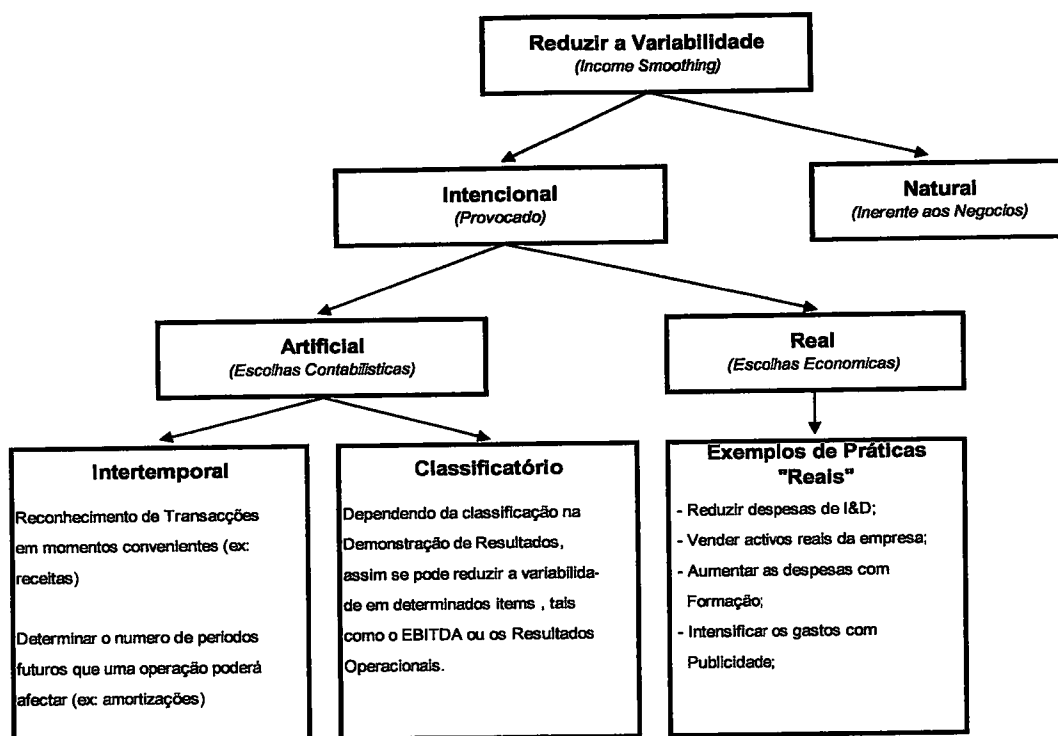
O primeiro factor consiste na manipulação dos resultados contabilísticos de modo a reduzir a sua variabilidade, prática esta conhecida internacionalmente como *Income smoothing*. Esta prática não é mais do que o processo de manipular o perfil temporal dos resultados contabilísticos de forma que estes sejam apresentados numa sequência menos variável. Assim, o comportamento “smoothing” é definido como o esforço intencional de reduzir as flutuações nos resultados apresentados, ou seja, de os alisar.

Diversos podem ser os motivos que levam uma empresa a manipular os seus resultados contabilísticos de modo a reduzir a sua variabilidade. Alguns autores argumentam que a prática da redução da flutuação dos resultados (*income smoothing*, ou alisamento dos resultados) beneficia as empresas porque reduz o custo do capital de terceiros (Trueman & Tilman, 1988).

Moyer & Shevlin (1995) argumentam que a pequena variabilidade dos resultados reduziria o risco sistemático de uma acção no mercado de capitais, em face da queda na covariância entre os dividendos da empresa e os dividendos do mercado. Na verdade, justifica-se a redução na variabilidade dos resultados, na medida em que se oferece aos investidores uma visão mais estável dos fluxos de resultados, reduzindo assim a percepção de risco. O bom senso indica que os investidores não gostam de surpresas (excepção para os especuladores), e a empresa que tem resultados que oscilam demasiado pode representar um risco elevado, tornando-se desse modo menos atractiva para a maioria dos investidores. Pelas operações normais da empresa, esta deverá ter um perfil de resultados equilibrados, particularmente quando o negócio alcança a sua velocidade de cruzeiro. Deste modo, haveria tendência natural para o *Income smoothing*.

Para além desse factor natural, a variabilidade dos resultados contabilísticos pode ser reduzida através de determinadas decisões económicas, ou de escolhas contabilísticas. A empresa pode tomar decisões concretas no sentido de reduzir a variabilidade, tais como aumentar ou reduzir o montante de despesas em Investigação e Desenvolvimento. A redução da variabilidade dos resultados pode ser obtida de diversas formas, como se pode ver no Quadro 8.

Quadro 8 – Diversas formas de “income smoothing” (alisamento dos resultados)



Adaptado de STOLOWY, HERVÉ; BRETON, GAÉLAN, "A Framework for the Classification of Accounts Manipulations", Munich EAA Annual Meeting, June 2000

As escolhas contabilísticas podem dividir-se em dois grupos:

- As que estão vinculadas ao momento de reconhecimento das despesas ou das receitas;
- As que estão vinculadas à classificação de entre as contas da Demonstração dos resultados;

2.5.2.2. Manipulação dos resultados contabilísticos para preservação da credibilidade perante os credores

O segundo factor baseia-se na Teoria Positiva da Contabilidade. Conforme os ensinamentos de **Watts & Zimmerman (1986)**, as escolhas contabilísticas podem, em certa medida, ser explicadas por aspectos contratuais. Uma das relações contratuais que ocorre no contexto das empresas é entre os accionistas e os credores.

De facto, é consensual que os contratos de financiamento estão estruturados de modo a fazer com que os interesses dos accionistas sejam alinhados com os interesses dos credores. Em termos práticos, quando se endivida, a empresa traz para si algumas

restrições, que serão tanto maiores quanto pior for o seu desempenho financeiro. De um modo geral, quando a empresa se endivida com financiamentos de terceiros, os contratos redigidos contém determinadas cláusulas que são impostas de modo a assegurar o cumprimento dos compromissos financeiros. Quanto maior for o endividamento, maior será a exigência dos credores para concederem créditos adicionais.

Nesse cenário, empresas endividadas deverão procurar realizar tudo o que for possível para se apresentarem como aptas e capazes de cumprir os seus compromissos financeiros. A apresentação de bons resultados contabilísticos é pois, factor bastante importante, acarretando inegáveis benefícios para a empresa, que está assim tentada a dar sinais da sua estabilidade económica e financeira, permitindo-lhe o cumprimento dos seus compromissos financeiros. Deste modo, o grau de endividamento constitui também um factor importante na motivação dos gestores para a manipulação dos resultados contabilísticos. Quanto mais endividada for uma empresa, maior será a sua propensão para a manipulação dos resultados contabilísticos.

Por vezes, e nestas situações, para além da manipulação dos resultados contabilísticos (Earnings Management), as empresas poderão efectuar a manipulação de todas as demonstrações financeiras (Balance Sheet Management). O objectivo desta manipulação mais próxima da fraude contabilística consiste em proporcionar aos potenciais analistas de crédito a ideia de que a empresa possui uma estrutura económica capaz de suportar o pagamento dos seus compromissos, que, na realidade, não possui.

2.5.3. Manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir os lucros presentes, em detrimento de lucros futuros (Big bath accounting)

Existem de facto circunstâncias especiais em que os gestores estão dispostos a manipular os seus resultados contabilísticos de modo a apresentar números ainda piores do que aqueles que realmente expressam a realidade da empresa. Ao analisar as consequências da manipulação dos resultados contabilísticos, acredita-se que se pode contribuir de forma modesta, mas importante. Podem recordar-se os comentários de **Healy & Whalen (1999)**, que na sua revisão da literatura defenderam a necessidade de se investigarem as consequências da manipulação dos resultados contabilísticos.

Na maioria dos estudos realizados sobre esta temática, analisaram-se fundamentalmente exemplos de comportamentos de empresas, que, em determinadas condições manipulariam os seus resultados contabilísticos para cima, aumentando os acréscimos e diferimentos (por exemplo). Com este tipo de manipulação contabilística, pretende-se expor empiricamente a situação inversa, ou seja, comportamentos de empresas que em determinadas circunstancias manipulam os seus resultados contabilísticos para baixo, no sentido de os piorar.

Mais uma vez é importante lembrar a natureza dos acréscimos e diferimentos. Quando, por qualquer motivo, se reconhece um acréscimo ou diferimento em determinado período, deve referir-se que se está a alterar não só o resultado desse período, mas também o de períodos futuros. É o caso, a título de exemplo, do reconhecimento ou não reconhecimento de amortizações. Se por qualquer motivo deliberadamente se deixarem de reconhecer as amortizações que deveriam ser reconhecidas num exercício, esse facto terá um impacto positivo nesse exercício, mas também terá um impacto negativo nos exercícios futuros, quando se tiverem que reconhecer cumulativamente as amortizações não contabilizadas nos períodos anteriores. O mesmo pode ocorrer em sentido inverso. Se se reconhecerem amortizações em excesso num exercício, então o resultado desse exercício será diminuído, mas em contrapartida o resultado de exercícios futuros está a ser beneficiado.

Tendo em vista este facto, pode apresentar-se o que internacionalmente é conhecido como “Big Bath”. Esta prática pode resumir-se a empresas que possuem um mau resultado contabilístico, e que por isso não têm condições de o manipular para o tornar melhor, optam por torná-lo ainda pior, de modo, que no futuro os resultados sejam mais satisfatórios.

A experiência revela que os investidores estão sempre direccionados para o futuro, e nos progressos que as empresas registam. Se as empresas conseguem demonstrar que estão a melhorar, e sinalizam essa melhoria após um mau resultado, os investidores podem ser iludidos pela ideia de que a situação da empresa está de facto a melhorar.

Na literatura contabilística, **Healy (1985)** introduziu o termo “Big Bath”, afirmando que as empresas procuram reduzir os resultados contabilísticos presentes mediante o adiamento do reconhecimento de receitas ou acelerando o reconhecimento de despesas.

Para além de estarem direccionados para uma melhoria dos resultados futuros, os gestores podem estar a manipular os seus resultados contabilísticos para evitarem custos políticos e de regulamentação (**Watts & Zimmerman, 1986**), como, por exemplo:

- Empresas que desejem protecção tarifária contra produtos estrangeiros, alegando fragilidade financeira;
- Empresas que tenham grande projecção, e para evitar passar uma imagem excepcionalmente boa, procuram divulgar resultados mais modestos;
- Empresas que não pretendam pagar parcelas significativas de dividendos (obrigatórios); e,
- Empresas que não pretendem pagar impostos sobre os rendimentos demasiadamente elevados.

São as empresas que no geral apresentam grandes prejuízos, aquelas que têm maior propensão para manipular os seus resultados, uma vez que não tem grandes hipóteses de os melhorar. Preferem deste modo piorar o resultado de um ano, tentando beneficiar os resultados de anos vindouros. Entende-se que esta evidência demonstra bem a prática de “Big Bath” pelas empresas que apresentam piores resultados.

Contrariamente, constata-se que as empresas que manipulam com maior intensidade os seus resultados, no sentido de os melhorar, são aquelas que, em termos médios, também possuem resultados negativos, mas próximos de zero. O seu objectivo é portanto, evitar perdas, ou pelos menos minimizá-las.

2.6. Procedimentos metodológicos empíricos na manipulação dos resultados contabilísticos

Healy (1985) analisa se os gestores manipulam os resultados contabilísticos de modo a aumentarem as suas remunerações através de bónus compensatórios. Este autor testou a existência de manipulação dos resultados contabilísticos, efectuando a comparação dos valores dos acréscimos e diferimentos das empresas, com o valor médio encontrado no período estudado. Utilizou os acréscimos e diferimentos totais como “proxy” para a manipulação dos resultados contabilísticos. Concluiu que existe uma associação entre o valor dos acréscimos e diferimentos, e os incentivos dos gestores para apresentarem resultados contabilísticos mais elevados, e desta forma incrementarem os seus pacotes remuneratórios.

O estudo deste autor constitui um clássico na literatura contabilística direccionada para o estudo da manipulação dos resultados contabilísticos relacionada com os esquemas compensatórios dos gestores. Foi o primeiro a introduzir um modelo de avaliação, pelo que se tornou um referencial teórico para os estudos posteriores.

McNichols & Wilson (1988) analisaram se os gestores manipulavam os resultados contabilísticos através da utilização das provisões para créditos de cobrança duvidosa. Testaram esta hipótese em empresas do sector financeiro, e verificaram que essas empresas manipulavam os seus resultados, aumentando as provisões para este tipo de créditos, em momentos em que eram previsíveis resultados líquidos (lucros) bastante elevados em relação ao “desejável”. O estudo em questão ofereceu uma visão alternativa na investigação, uma vez que se centrou num aspecto patrimonial determinado.

No entanto, este estudo não tem um carácter geral, como teve o estudo desenvolvido por **Jones (1991)**. Este autor estudou um conjunto de empresas que, em condições de beneficiar de algum tipo de protecção aduaneira (aumento de taxas, ou redução de quotas), poderiam tentar diminuir os seus resultados líquidos (lucros) adoptando práticas de manipulação contabilística dos resultados contabilísticos.

Jones (1991) utilizou os resíduos de regressão sobre os acréscimos e diferimentos totais sobre variações nas receitas e no activo fixo, como método para medir os acréscimos e diferimentos discricionários. Os resultados a que chegou não rejeitaram a hipótese de que efectivamente, os gestores efectuam a manipulação dos resultados contabilísticos no sentido de os reduzirem em períodos que estão sob investigação para efeitos de criação de protecção alfandegária.

Este modelo teve grande impacto na literatura académica da área da contabilidade, pois conseguiu construir uma ferramenta concreta e mais robusta para a identificação do valor dos acréscimos e diferimentos discricionários. Apesar de algumas das suas limitações, é sem qualquer dúvida, o modelo mais utilizado actualmente na detecção de manipulação dos resultados contabilísticos.

Por último, o estudo desenvolvido por **Burgstahler & Dichev (1997)**, conseguiu evidenciar que as empresas manipulam os seus resultados contabilísticos com o objectivo de reduzirem as suas perdas e conseguirem sustentar os ganhos e resultados obtidos. O método utilizado consistiu na elaboração de histogramas da distribuição e da variância dos resultados líquidos (lucros) entre empresas, de modo a tornar claro que existe manipulação de resultados em redor de determinadas marcas ou pontos “estratégicos” (benchmarks).

Os autores encontraram, a partir da distribuição empírica, uma frequência pouco usual de resultados líquidos (lucros) diminutos, quando comparada à frequência pouco habitual de prejuízos. A metodologia utilizada neste estudo elaborou um novo padrão de investigação na área de manipulação dos resultados contabilísticos. Vários artigos e estudos posteriores passaram a utilizar metodologias similares, principalmente devido à sua simplicidade. Analisando a literatura existente sobre Manipulação de resultados contabilísticos, é possível distinguir três tipos de procedimentos metodológicos tradicionalmente utilizados nos estudos empíricos desta área da contabilidade:

- Estudos com base em distribuição de frequências
- Estudos com base em acréscimos e diferimentos específicos
- Estudos com base em acréscimos e diferimentos totais

Quadro 9 – Artigos relevantes na área da manipulação contabilística

Autores	Assunto	Metodologia	Resultados
Healy (1985)	Efeitos dos planos de bónus (remunerações dos gestores) nas escolhas contabilísticas	Acréscimos e diferimentos não discricionários; Utilização da média de resultados em determinado período	Se os resultados são demasiado baixos, os gestores utilizam o “bath”. Caso contrário escolherão o melhor resultado (através de procedimentos que o aumentem ou diminuam)
McNichols e Wilson (1988)	Diminuição da variação dos resultados; Quando os resultados são demasiado baixos, os gestores escolhem a utilização do “bath”.	Teste à variação da utilização das provisões para cobranças duvidosas.	Consistência com a hipótese do decréscimo dos resultados, embora não com a hipótese de “smoothing”.
Jones (1991)	Manipulação de resultados durante investigações da International Trade Commission.	Utilização de acréscimos e diferimentos, de forma a proporcionar à empresa o seu normal crescimento (volume de negócios e activos).	Os gestores efectuem escolhas contabilísticas de decréscimo de resultados durante as investigações.
Burgstahler e Dichev (1997)	Manipulação de resultados para lucro ser próximo 0, ou negativo.	Intervalos na densidade da distribuição dos resultados.	Fortes evidências de manipulação contabilística quando os resultados decrescem ou são negativos.

Fonte: Martinez, A. Lopo, “Gerenciamento dos resultados Contábeis”, 2001

2.6.1. Estudos com base em distribuição de frequências

A partir deste tipo de abordagem procura-se examinar as propriedades estatísticas da distribuição de frequência cruzada (cross-sectional) dos resultados das empresas, de modo a poder verificar se determinados pontos de referência estão a motivar os gestores a efectuar a manipulação dos resultados contabilísticos.

Os precursores desta metodologia foram **Burgstahler & Dichev (1997)**, e **DeGeorge, Patel & Zeckhaiser (1999)**. Os seus estudos analisam o comportamento dos resultados contabilísticos em torno de determinados pontos de referencia (benchmarks), tais como o lucro zero, e o resultado contabilístico do ano anterior, testando se a incidência de observações abaixo de um ponto de referência seria muito diferente das observações acima desse mesmo ponto de referência. Este método possui algumas vantagens relativamente a outros métodos, entre as quais se destaca o facto de não ser necessário efectuar estimativas para os acréscimos e diferimentos discricionários. Porém, este

método, para além de ter algumas limitações na identificação da amplitude da manipulação, não permite saber que técnica foi utilizada para manipular os resultados contabilísticos.

2.6.2. Estudos com base em acréscimos e diferimentos específicos

A segunda abordagem utilizada na literatura contabilística, consiste na concepção de modelos que retratem o comportamento de determinados tipos de acréscimos e diferimentos ou de sectores de actividade particulares, com o objectivo de verificar se os itens pré-seleccionados para o estudo são efectivamente utilizados na manipulação dos resultados contabilísticos.

Como exemplo desse procedimento podem destacar-se os estudos de **McNichols & Wilson (1988)**, e de **Petroni (1992)**. Os estudos centram-se em contas específicas, ou sectores específicos, e proporcionam a oportunidade do desenvolvimento de modelos mais compatíveis e adequados ao problema que se está a estudar. Contudo, a utilização deste método exige a observação de dados mais detalhados, o que nem sempre é possível, quer por ausência de dados, quer pela sua indisponibilidade. Trabalhos que utilizam esta metodologia têm sido aplicados no estudo de instituições financeiras, e em termos gerais, os resultados alcançados não rejeitam as hipóteses da investigação.

2.6.3. Estudos com base em acréscimos e diferimentos totais

Para qualquer teste na área da Manipulação dos resultados contabilísticos, é muito importante medir a discricionariedade dos gestores sobre os lançamentos contabilísticos dos acréscimos e diferimentos. O desafio de qualquer modelo é encontrar a melhor estimativa de qual seria o valor dos acréscimos e diferimentos discricionários. Os modelos oscilam entre os muito simples, e os mais sofisticados, tendo sempre como objectivo separar o componente discricionário do não discricionário no Resultado Contabilístico.

O primeiro esforço na elaboração de um modelo que estimasse o componente discricionário é atribuído a **Healy (1985)**, no qual foram utilizados os valores dos

acréscimos e diferimentos Totais como “proxies” da discricionariedade da gestão sobre os resultados contabilísticos.

Modelo de HEALY (1985)

$$ADN_t = \sum_t ADT_t / T$$

$$ADD_t = ADT_t - ADN_t$$

ADT : acréscimos e diferimentos Totais

ADD : acréscimos e diferimentos Discricionários

ADN : acréscimos e diferimentos Não Discricionários

t = 1, 2, ... T é o número de anos utilizados para estimar os ADN

Apenas com o modelo de **Jones (1991)** foi introduzida a abordagem de regressões para controlar os acréscimos e diferimentos não discricionários, e, a partir daí, estimar indirectamente o valor dos acréscimos e diferimentos discricionários. O modelo de **Jones (1991)** pressupõe que os acréscimos e diferimentos não discricionários dependem da variação no nível das receitas e dos valores dos activos fixos. A ideia é que os volumes de acréscimos e diferimentos correntes que são necessários dependem das receitas, e os acréscimos e diferimentos não correntes (p.ex: amortizações) dependem do montante do Activo Fixo (imobilizado).

Modelo de JONES (1991)

$$ADT_{it} = \alpha (1/A_{t-1}) + \beta (\Delta \text{Receitas}_{it}) + \gamma (AF_{it}) + \varepsilon_{it}$$

$$ADN_{it} = \alpha (1/A_{t-1}) + \beta (\Delta \text{Receitas}_{it}) + \gamma (AF_{it})$$

$$ADD_{it} = ADT_{it} - ADN_{it}$$

$\Delta \text{Receitas}_{it}$: Receitas Operacionais Líquidas no Ano t, menos Receitas no Ano t-1, escalado pelos Activos de t-1

AF : Activo Fixo no Ano t

A_{t-1} = Activos Totais em t a t-1

α, β, γ = Coeficientes estimados por regressão

Deste modo, assim que o modelo seja implementado, executando uma regressão múltipla com dados seccionais (cross-sectional)¹³, o investigador utilizará os coeficientes estimados para calcular os acréscimos e diferimentos não discricionários, e, a partir daí, a diferença em relação aos acréscimos e diferimentos Totais dará os acréscimos e diferimentos discricionários.

¹³ Permite a observação sobre várias empresas para um mesmo período de tempo, como, por exemplo: vendas de um determinado ano de várias empresas. (Rita, 2003:90).

Uma pergunta chave que se pode colocar é a de saber se esse modelo funciona bem. Muitas das críticas ao modelo de Jones estão baseadas no risco de erro de classificação. De facto, qualquer modelo utilizado para estimar os acréscimos e diferimentos discricionários corre sempre o risco da existência desse problema. Um erro na classificação entre acréscimos e diferimentos discricionários e não discricionários reduz a força do teste¹⁴, e, no melhor cenário, reduz o poder de todo o procedimento metodológico adoptado, mas, na pior situação, pode levar até o investigador a concluir que existe Manipulação dos resultados contabilísticos, e na verdade ela não existir.

O modelo de Jones (1991) apresenta alguns problemas, de entre os quais se podem destacar os seguintes:

- **Erros nas Variáveis:** alguns itens que podem ser manipulados não são considerados no modelo de Jones. Por exemplo, o controlo efectuado para a variável “receitas” ignora que as próprias receitas podem ser objecto de manipulação;
- **Variáveis Omitidas:** O modelo de Jones não controla variações nas despesas;
- **Simultaneidade:** uma vez que no processo de estimativa, tanto as variáveis explicativas como as variáveis explicadas são conjuntamente determinadas, isso provoca problemas de auto correlação, distorcendo os resultados da regressão¹⁵;

Dechow, Sloan & Sweeney (1995) comparam cinco modelos habitualmente utilizados para estimar os acréscimos e diferimentos, e concluem que o modelo de Jones (na sua versão modificada) é aquele que proporciona melhores resultados. Entretanto, no mesmo trabalho os autores reconhecem que nenhum dos modelos oferece um método forte de estimativa.

¹⁴ A potencia de um teste é verificada quando se examina a frequência com que o modelo gera erros do tipo I. Erros do tipo I acontecem quando a hipótese nula em que os resultados são sistematicamente manipulados em resposta a estímulos é rejeitada, quando na verdade a hipótese é verdadeira. A força do teste deve ser examinada a partir da frequência com que ocorrem erros do tipo II. Erros do tipo II acontecem quando a hipótese nula em que os resultados não são sistematicamente manipulados em resposta a estímulos identificados pelo investigador, não é rejeitada, quando na verdade a hipótese nula é falsa.

¹⁵ Segundo Kang & Sivaramakrishnan (1995), o problema da simultaneidade surge em função de que, tanto os regressores como os regressandos são conjuntamente determinados através das restrições impostas pelo US-GAAP e pelo princípio do débito e do crédito.

Modelo modificado de JONES (1995)

$$ADN_{it} = \alpha (1/A_{t-1}) + \beta (\Delta \text{Receitas}_{it} - \Delta \text{C. Receber}_{it}) + \gamma (AF_{it})$$

$\Delta \text{C.Receber}_{it}$: Contas a Receber líquidas no Ano t, menos o valor das Contas a Receber líquidas no Ano t-1, escaladas pelos Activos Totais de t-1

Outro modelo utilizado para estimar os acréscimos e diferimentos é o de **Kang & Sivaramakrishnan (1995)**, que constitui um avanço significativo sobre o modelo de Jones, na medida em que é o único, até então, que aborda cada um dos problemas identificados nesse modelo. Para mitigar os problemas das variáveis omitidas, o modelo de **Kang & Sivaramakrishnan (1995)** inclui a despesas operacionais na regressão, bem como o tratamento das contas a receber, para lidar com eventuais problemas associados à manipulação das receitas. Por último, para corrigir o problema da simultaneidade, emprega a metodologia das variáveis instrumentais.

Modelo KANG & SIVARAMAKRISHNAN (1995)

$$ADT_{it} = \phi_0 + \phi_1 (\delta_1 \text{Rec}_{it}) + \phi_2 (\delta_2 \text{Desp}_{it}) + \phi_3 (\delta_3 \text{AF}_{it}) + \varepsilon_{it}$$
$$ADD_{it} = ADT_{it} - \{ \phi_0 + \phi_1 (\delta_1 \text{Rec}_{it}) + \phi_2 (\delta_2 \text{Desp}_{it}) + \phi_3 (\delta_3 \text{AF}_{it}) \}$$

ADT_{it} : acréscimos e diferimentos Totais = $(\Delta \text{FML} - (\text{Amortizações} + \text{Provisões})_t)$

Rec_{it} = Receita Líquida (excluindo tributação)

Desp_{it} = Custos e Despesas Operacionais antes de (Amortizações + Provisões)_t

FML = Fundo Maneio Líquido – (Disponibilidades + Financ^o.c/p + Prov. Impostos)

AF_{it} : Activo Fixo e Activo Diferido

$\text{C. Rec}_{i,t-1}$: Contas a Receber no período t-1

$\delta_1 = \text{C.Rec.}_{i,t-1} / \text{Rec}_{i,t-1}$, onde C.Rec.= contas a receber

$\delta_2 = (\Delta \text{CG} - \text{C.Rec.}_{it}) / \text{Desp}_{i,t-1}$

$\delta_3 = (\text{Amortizações} + \text{Provisões})_{i,t-1} / \text{AF}_{i,t-1}$

Rec_{it} , Desp_{it} , AF_{it} : Variáveis escaladas em termos de Activos Totais

Na medida em que este modelo contempla simultaneamente aspectos da teoria contabilística e da técnica econométrica, os seus resultados são mais robustos do que os alcançados por outros modelos.

Para reforçar este argumento, **Thomas & Zhang (2000)** afirmaram que, após terem investigado seis tipos de modelos de estimativa dos acréscimos e diferimentos, concluíram que apenas o modelo de **Kang & Sivaramakrishnan (1995)** desempenha essa função de forma bastante satisfatória. Desta forma, não existindo o modelo

perfeito, parece ser este, dentro do estado da arte actual, aquele que melhores resultados proporciona.

O Quadro 10 efectua, de forma resumida, uma comparação entre as três principais metodologias utilizadas na literatura sobre manipulação dos resultados contabilísticos.

Quadro 10 – Ramos de Investigação na área da Manipulação Contabilística

Tipos de Metodologia	Modelos de Distribuição de Frequências	Modelos de Acréscimos e Diferimentos Específicos	Modelos para Acréscimos e Diferimentos Totais
Metodologia Empírica	Foco no comportamento dos lucros ao redor de pontos de referência (benchmarks) específicos, analisando descontinuidades das distribuições.	Centram a sua atenção em contas específicas, ou em sectores de actividade particulares, nos quais determinada conta (acréscimo ou diferimento) é relevante, e pode ser medida com alguma precisão.	Atenção centrada num agregado de contas (Acréscimos e Diferimentos Totais), para procurar estimar o montante manipulado de forma discricionária, e que pode ser entendido como "proxy" da manipulação dos resultados contabilísticos.
Estudos Relevantes	BURGSTHALER & DICHEV (1997) DEGEORGE et al (1999) MYERS AND SKINNER (1999) BEAVER et al (2000)	McNICHOL & WILSON (1988) PETRONI (1992) BEAVER & ENGEL (1996) BEAVER & McNICHOL (1998)	HEALY (1985) JONES (1991) DECHOW et al (1995) KANG & SIVARAMAKRISHNAN (1995)
Vantagens da Metodologia	- Simplicidade; - Evidência intuitiva proporcionada, pela visualização dos histogramas - Quantificação dos números de empresas que estão a manipular os resultados contabilísticos;	- Permite identificar se determinada conta é utilizada como meio para manipular os resultados; - A elaboração de modelos é mais voltada para as particularidades de uma indústria ou sector, pelo que se torna mais completa e robusta na análise dessa indústria ou sector;	- Aplicabilidade num largo espectro de empresas; - Permite a avaliação do montante que está a ser manipulado, identificando-o se positivo ou negativo, isto é, permitindo uma comparabilidade entre os casos estudados;
Desvantagens da Metodologia	- Não proporciona o cálculo do montante discricionariamente manipulado; - Não identifica o método como as empresas estão a manipular os seus resultados contabilísticos;	- Necessidade de dados específicos da indústria ou do sector que se está a analisar, ou de uma conta em particular que nem sempre estão disponíveis para o investigador;	- Modelos incorrem em erros de estimativa; - Dificuldade prática em encontrar um modelo que estime com precisão quais as contas que foram manipuladas com discricionabilidade; - Complexidade, existência de problemas econométricos, e grande quantidade de dados requerida;

Fonte: Adaptado de MARTINEZ, A. LOPO (1991)

2.7. Consequências da manipulação dos resultados contabilísticos

De forma geral, os académicos da área da contabilidade têm centrado a sua atenção e direccionado as suas investigações essencialmente para os factores que têm motivado a manipulação dos resultados contabilísticos, não se interessando, ou pelo menos não dedicando muito do seu tempo a investigar quais as consequências desses actos, bem como quais são os mecanismos que poderiam ser utilizados para minimizar esta prática.

Talvez uma explicação para este facto resida no âmbito dos estudos – o mercado de capitais – e a hipótese assumida em muitos destes estudos preconizar que o mercado de capitais é eficiente, e qualquer espécie de prática de maquilhagem das demonstrações financeiras seria facilmente detectável e reconhecida. Independentemente da explicação concreta, o que é um facto é que se entende ser fundamental perceber e compreender as consequências directas da manipulação dos resultados contabilísticos.

Uma empresa que manipule os seus resultados contabilísticos poderá enganar o mercado no curto prazo, mas, dada a natureza dos ajustamentos contabilísticos, caso a situação não ser reverta radicalmente, é de se esperar que no futuro o mercado perceba a manipulação, penalizando a empresa que o promoveu.

O estudo das consequências da manipulação contabilística constitui assim um caminho que futuras investigações podem desbravar, mas que não se insere no âmbito e no objectivo do presente estudo.

3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

Este capítulo encontra-se repartido em 5 secções. A primeira e segunda secções, descrevem os dados e a informação utilizados, assim como a definição das delimitações da pesquisa. Na terceira secção, são formuladas as hipóteses de trabalho associadas às questões da investigação. Na quarta secção, são definidas as variáveis exógenas e endógenas que, compõem o modelo. Por fim, a quinta secção efectua a descrição do método de investigação utilizado.

3.1. Introdução

A análise da literatura realizada no capítulo anterior permite identificar um conjunto de determinantes para a existência de manipulação contabilística. Dos estudos realizados anteriormente, e porque as investigações foram efectuadas principalmente nos Estados Unidos, a maioria analisou a existência de manipulação contabilística em geral, e de manipulação de resultados, em particular. Em qualquer dos casos, tanto umas como outras, tiveram como principal centro de atenção o mercado de capitais, as empresas cotadas, as causas, as motivações e os efeitos nas cotações.

O reconhecimento do “princípio contabilístico geralmente aceite” (que não está evidenciado no Plano Oficial de Contabilidade) de que em Portugal as empresas gerem os seus resultados tendo em conta os impostos que vão pagar, ou antes, aqueles que poderão deixar de pagar, carecia de ser testada e confirmada.

É nítido que existe aversão à apresentação de resultados contabilísticos negativos, principalmente quando se tem em consideração que interferem com as expectativas e os comportamentos dos agentes económicos intervenientes no mercado. Esta é a conclusão retirada de vários estudos sobre este tema.

No entanto, a realidade das pequenas e médias empresas nacionais é bem diferente. Importa portanto, observar e ter em conta as características do tecido empresarial nacional. Segundo um estudo publicado pela Direcção Geral das Contribuições e Impostos – “10 anos de imposto sobre o rendimento” – e com base nas declarações de

IRC de 1998, as empresas portuguesas apresentaram, em função do volume de negócios, o escalonamento seguinte:

Quadro 11

O Tecido Empresarial Português - Volume de Negócios (1998)

Valores em Euros		Valores em Contos		Numero de Sociedades	%
	0		0	46,011	19.0%
5 a	149,639	1 a	30,000	110,052	45.4%
149,639 a	498,798	30,000 a	100,000	45,624	18.8%
498,798 a	997,596	100,000 a	200,000	16,867	7.0%
997,596 a	1,496,394	200,000 a	300,000	7,149	2.9%
1,496,394 a	2,493,989	300,000 a	500,000	6,346	2.6%
2,493,989 a	4,987,979	500,000 a	1,000,000	5,252	2.2%
4,987,979 a	12,469,947	1,000,000 a	2,500,000	3,236	1.3%
12,469,947 a	24,939,895	2,500,000 a	5,000,000	1,032	0.4%
24,939,895 a	74,819,685	5,000,000 a	15,000,000	569	0.2%
74,819,685 a	249,398,949	15,000,000 a	50,000,000	189	0.1%
>	249,398,949	>	50,000,000	82	0.0%
				242,409	100.0%

Fonte: DGCI "10 Anos de Imposto sobre o Rendimento", 1999

De acordo com este estudo, mesmo considerando que os valores declarados não correspondem à realidade, esta situação evidencia que a esmagadora maioria das sociedades portuguesas tem uma reduzidíssima dimensão. De facto, 98% das 242.409 sociedades apresentam um volume de negócios inferior a € 5.000.000. O mesmo estudo evidencia também que das 566.000 empresas em nome individual existentes, 553.000 (98%) apresentam um volume de negócios inferior a € 150.000. Relativamente aos cerca de 230.000 trabalhadores independentes, a quase totalidade apresenta um total de proveitos inferior a € 150.000.

O estudo realça ainda, que o montante dos prejuízos fiscais por deduzir e por exercício, ainda dentro do período legal de reporte, de acordo com os valores declarados no exercício de 1998, atingia os 22.460 milhões de euros. Pode assim concluir-se que as empresas nacionais são de dimensão bastante reduzida, e com fracos resultados contabilísticos.

Não existe qualquer aversão à apresentação de resultados contabilísticos negativos, desde que isso implique o não pagamento de impostos. O quadro 12 é elucidativo sobre este aspecto, uma vez que os prejuízos fiscais anulam cerca de 56% dos lucros, reduzindo assim a mais de metade a receita fiscal do Estado.

Quadro 12 – Apuramento do Lucro/Prejuízo tributável por CAE – 2001

CAE (em milhões €)	AB	CDEF	G	H	I	J	K	Y	Total
201 Resultado líquido do exercício (positivo)	107	4319	2317	154	374	2812	5910	451	16445
201 Resultado líquido do exercício (negativo)	-77	-1778	-1153	-250	-1315	-385	-3644	-633	-9235
202 Variações pat. positivas não reflectidas no res. líquido	0	1777	18	20	4	44	1893	12	3770
203 Var. patrimoniais negativas não reflectidas no res. líquido	2	197	102	7	94	780	333	35	1550
204 Soma (Campos 201 + 202 - 203) > 0	106	5929	2242	165	368	2161	7489	433	18893
204 Soma (Campos 201 + 202 - 203) < 0	-78	-1807	-1161	-247	-1400	-471	-3663	-637	-9464
205 Matéria colectável / lucro trib. imputado por soc. transpar.	0	33	3	0	0	0	25	1	62
206 Prémios de seguros e contribuições	0	12	7	1	2	2	40	1	65
207 Reintegrações e amortizações não aceites como custos	6	226	132	8	45	37	327	18	799
208 Provisões não dedutíveis ou para além dos limites legais	5	477	234	9	126	784	1050	91	2777
209 Realizações de utilidade social não dedutíveis	0	10	1	0	1	97	13	3	124
210 Donativos não previstos ou além dos limites legais	0	8	6	1	1	4	10	1	32
211 IRC e outros impostos incidentes directa ou indirectamente	28	1468	820	48	163	449	991	149	4115
212 Multas, coimas, juros compensatórios e demais encargos	1	40	26	7	8	6	16	5	110
213 Indemnizações por eventos seguráveis	0	2	1	0	2	0	1	0	7
214 Despesas confidenciais e ou não documentadas	0	28	13	1	3	3	12	3	62
215 Menos-valias contabilísticas	8	116	47	11	29	216	588	8	1024
216 Mais-valias fiscais	12	170	116	21	103	127	306	21	875
217 Correções nos casos de crédito de imposto	0	5	2	0	0	32	6	0	44
218 40% do aumento das reintegrações resultantes da reavaliação	2	164	7	11	19	7	32	13	254
219 20% das despesas de representação	0	0	0	0	0	0	0	0	0
220 Importâncias devidas pelo aluguer de viaturas sem condução	0	12	10	1	2	1	10	3	38
221 20% dos encargos relacionados com viaturas ligeiras de passageiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
222 Anulação do efeito do método da equivalência patrimonial	1	320	45	14	87	75	2494	33	3068
223 20% das despesas com ajudas de custo e de comp. Despesas	1	89	37	2	27	9	39	9	213
224 Correções relativas a exercícos anteriores	4	108	68	21	23	42	82	39	386
225 ...	5	264	125	6	206	978	729	22	2334
226 Soma (Campos 204 a 225) > 0	162	9054	3680	264	896	4732	12106	729	31624
226 Soma (Campos 204 a 225) < 0	-61	-1381	-900	-186	-1080	-173	-1510	-513	-5804
227 Prejuízo fiscal imputado por ACE's ou AEIE's	0	15	1	0	0	40	9	0	64
228 Redução de provisões tributadas	3	304	162	2	99	370	726	45	1711
229 Menos-valias contabilísticas	3	304	162	2	99	370	726	45	1711
230 Menos-valias fiscais	10	345	55	12	35	305	864	9	1635
231 Restituição de impostos não dedutíveis e excesso de estímulos	1	44	25	1	4	183	112	2	373
232 Rendimentos nos termos do art.º 46.º	2	1822	26	2	3	748	2695	25	5322
233 Actualização de encargos de explorações silvícolas	2	1822	26	2	3	748	2695	25	5322
234 Benefícios Fiscais	3	77	31	2	53	109	160	8	442
235 Anulação do efeito do método da equivalência patrimonial	1	1190	107	9	47	201	3098	16	4667
236 40% das realizações de utilidade social	0	3	1	0	1	0	1	0	4
237 ...	4	280	67	2	385	1185	561	208	2693
238 Soma (Campos 227 a 237)	48	4380	665	60	709	3512	9224	349	18947
239 Prejuízo para efeitos fiscais (se 238 > 226)	-74	-1804	-1041	-202	-1435	-691	-2752	-678	-8677
240 Lucro tributável (se 226 >= 238)	127	5091	3158	221	554	1738	4150	543	15583

Notas: Relativamente às sociedades abrangidas pelo regime dos grupos de sociedades, apenas foram consideradas as declarações de consolidação. AB - Agricultura, produção animal, caça, silvicultura (A) e pesca (B). CDEF - Industrias extractivas (C). Industrias transformadoras (D). Produção e distribuição de electricidade, gás e água (E) e Construção (F). G - Comércio por grosso e a retalho. H - Alojamento e restauração (restaurantes e similares). I - Transportes, armazenagem e comunicações. J - Actividades financeiras. K - Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas. Y - Actividades mal definidas.

Fonte: "Modelo de Simulação do Imposto sobre as Sociedades - IRC" - Oliveira, J., Monteiro, F e Santos, J. Doc.Trabalho nº 34 - Min. Finanças e da Administração Publica - D.Geral Estudos e Previsões (Dez/2003)

Neste sentido, este trabalho propõe-se testar e confirmar esta realidade, conhecida de todos, tacitamente aceite como existente, mas não provada cientificamente.

3.2. Caracterização da amostra

Os dados utilizados na estimação dos modelos são os referentes a uma amostra de 10.132 empresas portuguesas obtida da Central de Balanços do Banco de Portugal, dos mais variados sectores de actividade, no período compreendido entre 1997 e 2001.

Quadro 13 - Tipologia Jurídica das Empresas constituintes da Amostra

Natureza Juridica	Nº de Empresas	%
Empresas Publicas ou Similares	11	0.1%
Sociedades Civis c/ Personalidade Juridica	51	0.5%
Sociedades em Nome Colectivo	7	0.1%
Sociedades Anónimas	1,563	15.4%
Sociedades em Comanditas	3	0.0%
Sociedades por Quotas	8,246	81.4%
Sociedades Unipessoais	55	0.5%
Agrupamentos Complementares de Empresas	6	0.1%
Cooperativas	169	1.7%
Entidades Equiparadas e Pessoa Col. Estrangeira	21	0.2%
TOTAL DE EMPRESAS	10,132	100.0%

Elaborado pelo autor

Esta Central de Balanços é uma base de dados de informação económica e financeira gerida pelo Banco de Portugal. A informação baseia-se, sobretudo, em dados contabilísticos anuais e trimestrais, de natureza não consolidada, de um conjunto relevante de empresas não financeiras portuguesas, e é obtida através da resposta a dois questionários (Inquérito anual da Central de Balanços do Banco de Portugal; Inquérito trimestral às empresas não financeiras, realizado em parceria com o Instituto Nacional de Estatística).

Desta forma, a Central de Balanços do Banco de Portugal, que inclusivamente contribui com dados agregados para outras bases de dados internacionais, como por exemplo a “BACH – Bank for the Accounts of Companies Harmonised” (informação de 11 países da União Europeia, EUA e Japão), apresenta um grau de cobertura bastante elevado, e é uma das melhores e mais representativas bases de dados para qualquer tipo de análise ao tecido empresarial português.

Para este trabalho, apenas foram consideradas as empresas cuja natureza jurídica fosse a de sociedade anónima (15,4%) ou sociedade por quotas (81,4%), que no conjunto representam 96,8% da amostra inicial, e constituem também a maior parte do tecido empresarial português.

Depois de se retirarem todas as empresas com natureza jurídica diversa das duas já focadas, foram somente consideradas as empresas cujo C.A.E. (Classificação das Actividades Económicas – Rev. 2.1 do INE – Instituto Nacional de Estatísticas)¹⁶ se incluísse na classe 51 – Comércio por Grosso. Após a eliminação das empresas que não se enquadravam nessa situação, a amostra de trabalho ficou constituída por 2.788 empresas, repartida, em termos da sua actividade económica, do seguinte modo:

Quadro 14 – N° de empresas da amostra, por CAE (Secções)

51	<i>Comércio por Grosso e Agentes de Comércio, excepto de Veículos Automóveis e Motociclos</i>		<i>N° Empresas</i>	
	511	Agentes de Comércio por Grosso	140	5.0%
	512	Comércio por Grosso de Produtos Agrícolas e Animais Vivos	106	3.8%
	513	Comércio por Grosso de Produtos Alimentares, Bebidas e Tabaco	572	20.5%
	514	Comércio por Grosso de Bens de Consumo, excepto Alimentares, Bebidas e Tabaco	736	26.4%
	515	Comércio por Grosso de Bens Intermediários (não Agrícolas), Desperdícios e Sucata	622	22.3%
	516	Comércio por Grosso de Máquinas e Equipamentos	520	18.7%
	517	Comércio por Grosso não Especificado	92	3.3%
Total de Empresas			2,788	100.0%

Elaborado pelo autor

Tendo em atenção que as empresas de comercio a retalho, segundo o INE, no ano de 2001, eram 140.790, então, e de acordo com o Quadro 15, o numero de empresas de comercio por grosso seria de 244.675. Deste modo, as empresas da amostra de trabalho representam 1,14% da totalidade das empresas do sector do comercio por grosso (G).

¹⁶ Considerando apenas as Secções de forma a limitar os conjuntos de repartição.

Quadro 15 – N° de empresas nacionais, por CAE

2001	Numero de Empresas existentes, por Sector de Actividade		N° Empresas	
	A+B	Agricultura, Prod. Animal, Caça e Silvicultura (A), e Pesca (B)	87,241	7.9%
C	Industrias Extractivas	2,062	0.2%	
D	Industrias Transformadoras	117,386	10.6%	
E	Produção e Distribuição de Electricidade, Gás e Água	372	0.0%	
F	Construção	187,597	16.9%	
G	Comercio por Grosso e a retalho	385,465	34.7%	
H	Alojamento e Restauração	97,114	8.7%	
I	Transportes, Armazenagem e Comunicações	32,821	3.0%	
J	Actividades Financeiras	37,556	3.4%	
K	Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços prestados	108,278	9.8%	
M a O	Actividades mal definidas	54,598	4.9%	
Total de Empresas		1,110,490	100.0%	

Fonte: INE

Calculou-se a média das variáveis utilizadas no período de análise 1997 a 2001. A utilização das médias visa minimizar distorções decorrentes da grande variabilidade dos indicadores retirados do balanço patrimonial nas contas do activo e passivo e reflectem a posição de final de período. As variáveis utilizadas foram normalizadas pelo Resultado Antes de Juros e Impostos (RAJIL), o que possibilita uma variabilidade dos dados da amostra mais homogénea. Este procedimento, também utilizado em vários estudos empíricos analisados, contribui para diminuir distorções nos resultados dos testes, causados por efeitos dinâmicos, tais como mudanças na tributação, variação nas taxas de juros, entre outros.

No entanto, e para se reduzir a dispersão dos elementos da amostra e consequentemente melhorar o modelo de regressão, a análise dos resíduos e da multicolinearidade levou à detecção e eliminação dos outliers¹⁷. Este procedimento foi efectuado para todas as variáveis e em todos os anos do estudo. Deste modo, as empresas da amostra estudada, ficaram repartidas de acordo com o Quadro 16.

¹⁷ Outliers são observações extremas, não características, que apresentam resíduos que são consideravelmente superiores aos resíduos das outras observações (e.g. mais de dois desvios-padrão relativamente à média). **Maroco (2003)**

Quadro 16 – Nº de empresas da amostra, por CAE (Secções) após retirar os outliers

51	Comércio por Grosso e Agentes de Comércio, excepto de Veículos Automóveis e Motociclos		Nº Empresas		Nº Empresas após retirar os Outliers	
	511	Agentes de Comércio por Grosso	140	5.0%	129	5.4%
	512	Comércio por Grosso de Produtos Agrícolas e Animais Vivos	106	3.8%	90	3.8%
	513	Comércio por Grosso de Produtos Alimentares, Bebidas e Tabaco	572	20.5%	496	20.9%
	514	Comércio por Grosso de Bens de Consumo, excepto Alimentares, Bebidas e Tabaco	736	26.4%	609	25.6%
	515	Comércio por Grosso de Bens Intermediários (não Agrícolas), Desperdícios e Sucata	622	22.3%	532	22.4%
	516	Comércio por Grosso de Máquinas e Equipamentos	520	18.7%	447	18.8%
	517	Comércio por Grosso não Especificado	92	3.3%	74	3.1%
Total de Empresas			2,788	100.0%	2,377	100.0%

Elaborado pelo autor

O período compreendido entre 1997 e 2001 correspondeu a uma fase de certa estabilidade nos conceitos e normativos contabilísticos e fiscais. Apesar das alterações que todos os anos a legislação contabilística e fiscal (principalmente esta última) sofrem, não ocorreu nenhuma alteração significativa nos princípios contabilísticos nem nos normativos fiscais. Contudo, deve ser salientado que foi um período em que a taxa de IRC iniciou uma tendência progressivamente decrescente, pois diminuiu de 34% em 1997, para 32% em 2001. De qualquer modo, o período em estudo não apresenta eventuais distorções causadas por mudanças desta índole, perturbadoras dos resultados obtidos.

Quadro 17 – Evolução da taxa normal do IRC (1989-2003)

Exercício	Taxa aplicável			Derrama
	Continente	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira	
1989 a 1990	36,5%	36,5%	36,5%	0 a 10% da Colecta
1991 a 1996	36% ⁽¹⁾	36%	36%	
1997 a 1998	34% ⁽²⁾	34%	34%	
1999	34%	23,8% ⁽³⁾	34%	
2000	32% ⁽⁴⁾	22,4%	32%	
2001	32%	22,4%	29% ⁽⁵⁾	
2002 a 2003	30% ⁽⁶⁾	21%	27% ⁽⁷⁾	

(1) Lei n.º 65/90, de 28 de Dezembro.

(2) Decreto-Lei n.º 44/98, de 3 de Março.

(3) Decreto Legislativo Regional n.º 2/99/A, de 20 de Janeiro.

(4) Lei n.º 3-B/2000, de 4 de Abril.

(5) Decreto-Legislativo Regional n.º 2/2001/M, de 20 de Fevereiro.

(6) Lei n.º 109-B/2001, de 27 de Dezembro.

(7) Decreto-Legislativo Regional n.º 29-A/2001/M, de 20 de Dezembro.

Fonte: "Modelo de Simulação do Imposto sobre as Sociedades – IRC" – Oliveira, J., Monteiro, F e Santos, J. Doc.Trabalho n.º 34 – Min. Finanças e da Administração Pública – D.Geral Estudos e Previsões (Dez/2003)

3.3. Formulação de hipóteses

Uma hipótese é uma explicação plausível para observação que pode ser testada. Em primeiro lugar, cada explicação deverá ser razoável, baseada nas circunstâncias que são conhecidas do fenómeno a estudar. Em segundo lugar, cada explicação deverá ser susceptível de teste. Caso não possa ser testada, então será apenas uma mera conjectura.

Um dos erros mais frequentes em trabalhos empíricos é a confusão entre a definição do problema e a hipótese. Para além disso, uma das razões que concorrem para que as interpretações dos testes sejam erradas, consiste na dificuldade em perceber que a hipótese não é o problema.

Neste estudo, e para analisar os factores determinantes da manipulação de resultados, atenderam-se às considerações de natureza teórica sobre as relações entre contabilidade e fiscalidade em Portugal, bem como a algumas variáveis que influenciam directa ou indirectamente os resultados das empresas antes de impostos, e que podem ser objecto de acção pela gestão das empresas. Assim, foram formuladas as seguintes preposições:

1. O nível de *Existências* tem uma influência negativa sobre a ***Margem Bruta***. Logo, o nível de existências está indirectamente relacionada com o montante de imposto a pagar pelas empresas, e a Margem Bruta relaciona-se directamente com este montante a pagar. De facto, é quase um “princípio geralmente aceite” que os inventários realizados por grande parte das empresas no final do ano, não são mais do que meros exercícios de “invenção”, de modo a que o custo das existências vendidas permita uma margem “aceitável”, e os impostos a pagar sejam os mais baixos possíveis.
2. As ***Provisões para Clientes de Cobrança Duvidosa***, pelo facto de poderem ser fiscalmente aceites segundo determinadas regras, e portanto, deduzidas à matéria colectável, afectam de forma negativa o montante de imposto pago pelas empresas. Deste modo, o recurso às Provisões para Clientes de Cobrança Duvidosa, poderá indicar que a empresa considerou grande parte das dívidas como se tivessem uma elevada probabilidade de se tornarem incobráveis, aproveitando o facto de poder deduzir ao resultado o valor das provisões constituídas.

3. Os ***acréscimos e diferimentos*** afectam significativamente o montante de imposto a pagar. No caso de se pretender reduzir o montante de imposto, então as empresas podem recorrer mais do que o normal, a acréscimos de Custos e/ou diferimento de proveitos. No caso contrário, em que se pretenda aumentar os resultados afim de tornar a empresa mais atractiva ou maior merecedora de crédito, então as empresas podem recorrer aos Custos Diferidos e/ou aos acréscimos de Proveitos. Neste sentido, uma *maior utilização de acréscimos de Custos ou Diferimento de Proveitos afecta negativamente o montante de imposto a pagar, enquanto que a maior utilização de Acréscimo de Proveitos ou dos Custos Diferidos a afecta de forma positiva.*

4. Os ***Resultados Extraordinários*** poderão influenciar a determinação do resultado contabilístico final. Neste sentido, e como não existe uma definição clara do que são as rubricas extraordinárias (apenas as que não estão enquadradas na actividade normal da empresa), as empresas poderão recorrer a elas como forma de manipular o resultado antes de impostos, e dessa forma o montante de imposto a pagar ao Estado. Assim, *os Resultados Extraordinários deverão estar positivamente correlacionados com o montante de imposto pago.*

É importante salientar que diversos factores tornam as empresas portuguesas muito específicas para efeito de análise. De facto a cultura da evasão fiscal, de forma legal, está enraizada nas mentes dos gestores e dos empresários, que pretendem pagar ao Estado o menor montante de impostos sobre o rendimento que seja possível.

De entre os factores mais importantes, deve referir-se que o mercado de capitais nacional é muito pequeno, sem qualquer expressão a nível europeu, e muito menos relativamente ao norte-americano. Por isso, os factores que levam as empresas europeias e norte-americanas a manipular os resultados contabilísticos, são algo diferentes dos factores existentes em Portugal. Adicione-se a isso, a inexistência em Portugal, de uma cultura de utilização do mercado de capitais como alternativa de poupança. O mercado nacional é essencialmente especulativo, por vezes com oscilações e tendências inversas às tendências bolsistas internacionais. Deste modo, o quadro é diferente da realidade dos verdadeiros mercados de capitais, nomeadamente o norte-

americano, local de referência para o desenvolvimento da maioria dos estudos realizados sobre manipulação dos resultados contabilísticos.

Por outro lado, a contabilidade nos padrões dos US-GAAP oferece grande flexibilidade para as empresas implementarem as suas escolhas e opções contabilísticas. Não é esse o caso português, em que a contabilidade é definida em padrões mais rígidos. Nas normas contabilísticas portuguesas prevalece o sentido prescritivo, em que se define quais os procedimentos correctos em determinada circunstancia, reservando ao gestor uma margem de manobra relativamente curta, cabendo-lhe apenas o poder discricionário de escolher entre alternativas.

Assim, e na sequência das preposições anteriormente expressas, por um lado, e tendo em conta que este estudo pretende verificar em que medida as alternativas que se colocam ao gestores são utilizadas com o objectivo de manipular os resultados contabilísticos (de modo a apresentar um resultado inferior ao real, e assim evitar pagar mais imposto sobre o rendimento), por outro lado, podem formular-se as hipóteses para análise:

H1: *As empresas portuguesas manipulam a margem de comercialização, para obterem um menor resultado contabilístico antes de impostos, e consequentemente pagarem menos imposto sobre o rendimento;*

O Decreto-Lei nº 44/99, de 12 de Fevereiro veio impor a obrigatoriedade da adopção do sistema de inventário permanente e da elaboração da demonstração de resultados por funções, bem como a definição dos elementos básicos que a listagem do inventário físico das existências deverá conter. De facto, as boas regras de gestão exigem que, no final de cada exercício, as empresas procedam a um inventário físico das existências, elaborado de forma a proporcionar informação fidedigna relativamente às respectivas quantidades e valores e, bem assim, ao custo dos bens vendidos e consumidos. A aplicação do sistema de inventário permanente permite, assim, a determinação directa do custo das vendas, o aperfeiçoamento do sistema do controlo interno e a melhoria da qualidade da informação financeira. Visa ainda facilitar o processo conducente à revisão/auditoria das contas, à melhoria da leitura das demonstrações financeiras por parte dos diversos utilizadores, contribuir para a reversão da evasão fiscal, tomando

mais fidedigno o sistema contributivo e, conseqüentemente, mais credível o processo de determinação do lucro real. No entanto, é reconhecido que grande parte das empresas utiliza a valorimetria das existências finais para poder obter a margem bruta de que necessita, ou aquela que melhor lhe permita pagar menos imposto ao Estado.

H2: *As empresas portuguesas utilizam as provisões para clientes de cobrança duvidosa para reduzirem os seus resultados contabilísticos antes de impostos, e conseqüentemente pagarem menos imposto sobre o rendimento;*

A principal variável explicativa das provisões para créditos de cobrança duvidosa é o montante de contas a receber. O montante que será provisionado para que a empresa esteja prevenida contra clientes cuja probabilidade de pagarem as suas dívidas, seja diminuta, dependerá da qualidade e do montante de crédito concedido. Por outras palavras, depende da política de crédito seguida pela empresa. Esta matéria tem sido objecto de numerosos estudos em Portugal, no entanto, continua a suscitar as mais variadas questões.

Uma primeira condição para a aceitação da constituição de provisões para créditos de cobrança duvidosa é que os respectivos créditos resultem da actividade normal da empresa, nomeadamente de vendas e prestações de serviços a clientes. Outra condição é que os créditos resultantes da actividade normal sejam mesmo de cobrança duvidosa. De facto, um cliente pode estar em mora sem que o respectivo crédito seja imediatamente considerado de cobrança duvidosa. Uma terceira condição consiste na evidência dessas dívidas na contabilidade da empresa, em contas específicas e apropriadas.

Os limites de provisões fixados ou aceites pela Administração Fiscal constituem regras de utilização facultativa pelas empresas, ou seja, são valores máximos pelos quais se podem processar custos com efeitos fiscais a título de provisões. Na realidade, o facto da Administração Fiscal ter estabelecido percentagens limites de provisões para créditos de cobrança duvidosa, não impõe às empresas a necessidade de subordinação a esses limites. É claro que a constituição, reforço ou reposição de provisões fora das condições e limites prescritos, passa a revelar-se fiscalmente muito menos vantajoso (Ferreira, 1998). Se forem constituídas provisões superiores ao permitido, os excessos não serão

fiscalmente considerados como custos. Se se constituírem provisões inferiores aos admitidos como limites, as empresas que o fizerem apresentarão no ano respectivo, a título de provisões, custos inferiores aos admitidos, o que lhes é desfavorável na generalidade das situações.

Porém, bem vistas as coisas, pode dizer-se que as empresas só poderão criar ou reforçar provisões se as considerarem necessárias e deverão reduzi-las ou anulá-las sempre que elas perderem a justificação ou já não puderem ter utilização nos exercícios em que se previra que a sua utilização poderia ou deveria ocorrer. Não sendo desta forma, as empresas estarão a processar (ou a manter processados) custos em excesso (custos desnecessários), criando desse modo reservas ocultas. Os custos a contabilizar em cada exercício devem ser reais, ainda que estimados, nos termos do que hoje dispõe o Plano Oficial de Contabilidade. Se uma empresa constituir ou mantiver provisões desnecessariamente injustificáveis, ainda que dentro dos limites previstos pela lei fiscal, ter-se-á que concluir que essa empresa não está a respeitar a lei.

Esta questão está assinalada no artigo 42º da IV Directiva da Comissão Europeia, o que revela que este problema não é único em determinado país, mas antes generalizado às mais variadas construções conceptuais no campo da contabilidade: *“Provisions for liabilities and charges may not exceed in amount the sums which are necessary”*.

Na perspectiva da manipulação dos resultados contabilísticos, é geralmente aceite que a variação do resultado líquido em relação a períodos anteriores e o nível de endividamento são cruciais para a definição do montante que será provisionado pelas empresas.

H3: *As empresas portuguesas utilizam os acréscimos e diferimentos para reduzirem os seus resultados contabilísticos antes de impostos, e consequentemente pagarem menos imposto sobre o rendimento;*

Um Activo Diferido caracteriza-se por evidenciar os recursos aplicados na realização de despesas que, por possuírem claro potencial de contribuição para a formação do resultado de vários exercícios futuros, apenas são apropriadas às contas de resultados na

medida e na proporção em que essa contribuição influencia a geração do resultado futuro.

Os principais problemas contabilísticos relacionados com os Activos Diferidos dizem respeito a custos e despesas que podem ou devem ser diferidos, ao grau de incerteza no tocante à realização dos benefícios futuros aceitável para o diferimento dos custos e receitas, ou ao método de amortização a ser utilizado, linear ou outro que represente a efectiva contribuição do custo diferido para o resultado de cada exercício. Os lançamentos em Activos Diferidos (gastos de instalação e expansão, gastos com investigação e desenvolvimento, despesas com reestruturações organizacionais, gastos com grandes campanhas publicitárias), longe de serem objectivos, envolvem vários julgamentos e avaliações por parte dos gestores, que inferirão se determinados gastos específicos poderão efectivamente trazer benefícios em exercícios futuros, e, além disso, determinar um critério racional que permita confrontar despesas com receitas futuras. Percebe-se deste modo, porque razão os Activos Diferidos se podem considerar como uma das rubricas com influencia na fidedignidade das demonstrações financeiras.

Para se testar a hipótese da manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir o montante de imposto sobre o rendimento a pagar, foi verificada a correlação entre o IRC e os montantes de acréscimos e diferimentos (quer de custos, quer de proveitos). Foram consideradas 4 variáveis independentes na construção do modelo, e espera-se que os coeficientes de correlação sejam negativos para os acréscimos de Custos e Proveitos Diferidos, e que sejam positivos para os acréscimos de Proveitos e Custos Diferidos.

H4: *As empresas portuguesas utilizam as rubricas não operacionais (extraordinárias) para reduzirem os seus resultados contabilísticos antes de impostos, e consequentemente pagarem menos imposto sobre o rendimento;*

O Plano Oficial de Contabilidade não apresenta qualquer definição de resultados extraordinários, sendo a contabilização efectuada em função das diversas naturezas de custos e perdas, bem como de proveitos e ganhos neles incluídos. Contudo, com a adopção das Normas Internacionais de Contabilidade, esta realidade ficou mais regulamentada. A NIC 08, que regulamenta os resultados Líquidos do Período, Erros

Fundamentais e Alterações nas Políticas Contabilísticas, veio impor a apresentação em separado de cada item extraordinário tendo em conta a sua natureza e quantia.

Normalmente todos os itens de rendimentos e de gastos incluídos na determinação do resultado líquido do período surgem no decurso das actividades ordinárias da empresa. Por isso, somente em raras ocasiões um acontecimento ou uma transacção dão origem a um item extraordinário. O facto de um acontecimento ou transacção poder ou não ser claramente distinto das actividades ordinárias da empresa é determinado pela natureza do acontecimento ou da transacção relativamente ao negócio ordinariamente levado a efeito pela empresa e não pela frequência com que se espera que tais acontecimentos ocorram.

Portanto um acontecimento ou transacção pode ser extraordinário para uma empresa mas não extraordinário para uma outra por força das diferenças entre as suas respectivas actividades ordinárias. As circunstâncias que podem dar origem à divulgação separada dos itens de rendimentos e gastos incluem, entre outros, a redução da quantia de inventários para o valor realizável líquido ou dos activos fixos tangíveis para a quantia recuperável, assim como a reversão de tais reduções, alienações de itens de activos fixos tangíveis, ou ainda outras reversões de provisões. O que sucede é que a adopção destas Normas Internacionais apenas é obrigatória para um grupo restrito de empresas (empresas cotadas, e empresas que tem demonstrações financeiras consolidadas).

As rubricas extraordinárias, e portanto, não operacionais, caracterizam-se assim, por serem rubricas bastante diferentes das consideradas operacionais, pelo facto de serem independentes do negócio, e poderem ser, de certo modo, incentivadas para ajustar resultados da maneira mais conveniente. Os resultados não operacionais podem inclusivamente ter um papel determinante na manipulação dos resultados contabilísticos, fazendo com que uma empresa deixe de apresentar prejuízos, ou o inverso.

Se todas estas hipóteses forem comprovadas através do estudo a efectuar, então pode concluir-se que *as empresas portuguesas manipulam os seus resultados contabilísticos para reduzirem o montante de imposto sobre o rendimento a pagar;*

O Quadro 18, a seguir, apresenta um resumo das hipóteses a serem testadas neste estudo, e o sinal esperado para os coeficientes relativos a cada hipótese.

Quadro 18 – Resumo das hipóteses formuladas e sinal esperado do coeficiente.

Hipóteses	Coefficiente Esperado do Modelo
Hip.1 Existe uma relação positiva entre a Margem Bruta e o montante a pagar de imposto sobre os resultados.	Margem Bruta $\beta > 0$
Hip.2 A utilização crescente de Provisões para Clientes de Cobrança Duvidosa apresenta uma relação negativa com o montante de imposto sobre o rendimento a pagar.	Prov.Cobr.Duvidosa $\beta < 0$
Hip.3ª O acréscimo de custos apresenta uma relação negativa com o imposto a pagar.	Acréscimo de Custos $\beta < 0$
Hip.3b O diferimento de proveitos apresenta uma relação negativa com o montante do imposto a pagar.	Proveitos Diferidos $\beta < 0$
Hip.3c O diferimento de custos apresenta uma relação positiva com o montante de imposto sobre o rendimento a pagar.	Custos Diferidos $\beta > 0$
Hip. 3d O acréscimo de proveitos apresenta uma relação positiva com o montante de imposto a pagar.	Acréscimo de Proveitos $\beta > 0$
Hip. 4 Os Resultados Extraordinários apresentam uma relação positiva com o montante de impostos a pagar.	Resultados Extraordinários $\beta > 0$

Para testar estas hipóteses foi aplicado um modelo de regressão linear múltipla aos dados disponibilizados pela Base de Dados da Central de Balanços do Banco de Portugal no período compreendido entre 1997 e 2001.

3.4. Descrição das variáveis do modelo

Com base na literatura revista no capítulo anterior, e atendendo aos objectivos da dissertação, foram formuladas as hipóteses em discussão, as quais têm por objectivo a identificação das variáveis que podem determinar a existência de manipulação dos resultados contabilísticos.

Como variável dependente é utilizado o montante de imposto sobre o rendimento (IRC):

$$Y_1 - \text{IRC (Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas)}$$

Do conjunto das principais variáveis explicativas apontadas na literatura internacional, como motivadoras da manipulação dos resultados contabilísticos, foram seleccionadas as seguintes:

- X₁ – Margem Bruta
- X₂ – Provisões para Créditos de Cobrança Duvidosa
- X₃ – Acréscimos de Custos
- X₄ – Proveitos Diferidos
- X₅ – Custos Diferidos
- X₆ – Acréscimo de Proveitos
- X₇ – Resultados Extraordinários

Para aumentar a informação sobre a amostra de trabalho, foram calculadas as estatísticas descritivas, com base em algumas medidas de tendência central e dispersão, como a média, mediana, desvio-padrão, coeficiente de dispersão, valores máximos e valores mínimos das principais variáveis em estudo.

Da análise dos valores apresentados pelas variáveis no Quadro 19, releva-se o facto da taxa média do imposto sobre o rendimento a pagar (30,7%), ser inferior à taxa geral definida pelo código do IRC, que no período do estudo foi de 33,2% (ver Quadro 17).

A seguir, serão apresentadas no Quadro 19, as estatísticas descritivas das variáveis do modelo empírico: Mínimo, Máximo, Média, Mediana e o Desvio-Padrão.

Quadro 19 – Estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no modelo

		Statistics							
		IRC / RAI	Margem Bruta / RAI	Prov. Cobr. Duvid. / RAI	Acréc. Custos / RAI	Acréc. Prov. / RAI	Custos Diferidos / RAI	Prov. Diferidos / RAI	Res. Extraord. / RAI
N	Valid	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	Missing	2	2	2	2	2	2	2	2
Mean		0.307627744	19.56955823	0.34599173	1.082993167	0.105733343	0.316957576	0.266064931	0.146693327
Std. Error of Mean		0.037352407	3.977882799	0.50543716	0.255758742	0.033797572	0.195481663	0.048112032	0.045412651
Median		0.306027	10.080896	0	0.331706	0	0.021659	0	0.019798
Std. Deviation		1.820331143	193.8580278	24.63196026	12.46413932	1.647089906	9.526597861	2.247222447	2.213136829
Minimum		-23.968468	-5225.381257	-1167.8	-178.644479	-58.046336	-136.372797	-5.522879	-43.575494
Maximum		75.236782	6980.834359	130.819446	508.902005	24.64168	408.473321	49.459158	31.476068

3.5. Descrição do método de investigação

3.5.1. Introdução

Nas diversas áreas da Ciência pode colocar-se o problema de analisar como certos conjuntos de factores, definidos como variáveis, afectam outros (Fonseca, 1994). Estas relações entre as variáveis podem ser lineares ou não lineares e determinísticas, de acordo com o grau de complexidade que envolvem. Muitas vezes, devido ao elevado grau de complexidade, a abordagem é feita através duma aproximação às relações reais por funções simples, onde se assumem relações lineares nos parâmetros desconhecidos que deverão ser estimados a partir dos dados disponíveis. Este tipo de raciocínio conduz à utilização dos procedimentos inferenciais que podem ser usados quando uma determinada variável aleatória Y – variável dependente – tem por média, uma função de uma ou mais variáveis não aleatórias – variáveis independentes.

O termo Análise de Regressão define um conjunto vasto de técnicas estatísticas usadas para modelar relações entre variáveis e predizer o valor de uma ou mais variáveis dependentes (ou de resposta) a partir de um conjunto de variáveis independentes (Maroco, 2003). A escolha de um modelo linear deve-se, principalmente, ao facto de ser uma abordagem simples, mais adequada a um estudo com carácter explicativo. Deste modo, à semelhança dos trabalhos realizados pelos diversos autores, assume-se neste trabalho a existência de uma relação linear entre a variável dependente e as variáveis independentes.

3.5.2. Modelo de regressão linear múltipla – Modelo clássico (Cross section)

Para análise da amostra, optou-se pelo procedimento estatístico da regressão linear múltipla. Esta escolha, deu-se pelo facto da técnica de regressão múltipla estudar como as variáveis independentes, mencionadas anteriormente, influenciam o montante de imposto a pagar. Segundo Kmenta (1978), as relações que podem ser descritas com o modelo de regressão múltipla são muito comuns em economia, como por exemplo, na função de produção, onde a produção é uma função típica de vários inputs e a função da

procura que tem como variáveis explicativas o preço do bem, o preço dos bens substitutos, a renda, entre outras.

A investigação empírica procura fornecer estimativas de parâmetros (elasticidades, propensão marginal ao consumo, por exemplo) desconhecidos de modelos, como por exemplo, equações da procura, funções de produção ou modelos macroeconómicos. Esta investigação procura, geralmente, medir a validade da teoria contra o comportamento de dados observados (Greene, 2000). Estes dados, quando observados na economia ou na gestão, podem ser de dois tipos: sucessões cronológicas, também designadas por séries temporais ou crono-séries e observações seccionais. As primeiras correspondem a observações em sucessivos períodos de tempo (por exemplo, as vendas anuais de uma empresa), utilizando-se neste caso um modelo temporal (*Time-Series Models*). As segundas correspondem a observações sobre várias entidades económicas para um mesmo período de tempo (por exemplo, as vendas de um determinado ano de várias empresas) e utilizam um modelo seccional (*Cross-Section Models*¹⁸). O Modelo de Regressão Linear Múltipla Clássica com dados seccionais é usado para estudar a relação entre uma variável dependente e diversas variáveis independentes.

O modelo de regressão linear que se pretende utilizar na análise dos dados é o Modelo da Regressão Múltipla Clássica (Greene, 2000), com dados seccionais (cross section). Este é utilizado, em estudos do género, por constituir um bom instrumento descritivo, à medida que permite evidenciar o poder explicativo de variáveis independentes, face a uma determinada variável dependente. A forma genérica deste modelo é a seguinte (Magalhães, 1994, Greene, 2000 e Maroco, 2003):

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_k X_{ik} + \varepsilon_i, \quad i = 1, \dots, n$$

onde Y é a variável dependente ou explicada, $X_1 \dots X_k$ são as variáveis independentes ou explicativas, e i indexa as n observações da amostra. β_j são os chamados coeficientes de regressão, isto é, os coeficientes das variáveis explicativas. β_0 é a intersecção da recta com o eixo dos yy, sendo a ordenada na origem (i.e., o valor de Y quando $i = 0$; $j = 1, \dots, k$). β_j ($j = 1, \dots, k$) representam os declives parciais (i.e., uma medida de influência

¹⁸ Permite a observação sobre várias empresas para um mesmo período de tempo, como, por exemplo: vendas de um determinado ano de várias empresas. (Rita, 2003).

de em Y, ou seja, da variação de Y por unidade de variação de X_j). ε_i é uma variável aleatória residual na qual se procuram incluir todas as influências no comportamento da variável Y que não podem ser explicadas linearmente pelo comportamento das variáveis. Esta representa os erros ou resíduos do modelo.

Para testar as hipóteses formuladas foi definido um modelo de regressão linear múltipla que incorpora as diversas variáveis associadas. Embora os dados disponíveis digam respeito a um período de 5 anos, o facto de se considerar não haver alterações institucionais significativas no período de análise leva a que se negligencie nesta investigação a análise “time-series”. O modelo geral utilizado na identificação das variáveis que, em Portugal, estão mais fortemente ligadas à manipulação dos resultados contabilísticos, com o objectivo de reduzir o montante de imposto a pagar, pode ser representado da forma seguinte:

$$IRC_{it} = \beta_0 + \beta_1(MB_{it}) - \beta_2(PCD_{it}) - \beta_3(AC_{it}) - \beta_4(PD_{it}) + \beta_5(CD_{it}) + \beta_6(AP_{it}) + \beta_7(RE_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Onde:

<i>IRC_{it}</i>	Imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas
<i>MB_{it}</i>	Margem bruta (Vol. Negócios – CEVC)
<i>PCB_{it}</i>	Provisões para clientes de cobrança duvidosa
<i>AC_{it}</i>	Acréscimo de custos
<i>PD_{it}</i>	Proveitos diferidos
<i>CD_{it}</i>	Custos diferidos
<i>AP_{it}</i>	Acréscimo de proveitos
<i>RE_{it}</i>	Resultados extraordinários
ε_i	erro, para $i = 1, \dots, t$ (empresa).

Neste modelo, o β_0 corresponde ao valor de IRC a pagar se os valores de todas as outras variáveis fossem nulos.

O objectivo é a estimação dos parâmetros desconhecidos, os quais são posteriormente confrontados com as hipóteses formuladas, de modo a concluir-se sobre a validade das proposições teóricas em relação à ligação das variáveis explicativas com o montante do imposto sobre o rendimento a pagar. O modelo estocástico é estimado pelo método dos mínimos quadrados ordinário “R²”.

A validação dos resultados apurados na estimação carece da verificação das hipóteses inerentes ao modelo de regressão linear múltipla, baseadas nos resíduos observados que

traduzem a diferença entre os valores observados Y_i e os valores estimados \bar{Y}_i , ε_i , e dos diagnósticos efectuados aos coeficientes obtidos na regressão. O grau de ajustamento dos modelos estimados é analisado através dos testes t e F.

Após a definição do modelo, pretende-se com base nos dados e/ou informações da amostra de empresas, estimar os parâmetros ou estimadores dos mesmos. As propriedades dos estimadores vão depender, essencialmente, do método utilizado para os obter e das características do modelo, isto é, das hipóteses que o modelo deverá verificar (Magalhães, 1994).

O modelo de regressão estimado é testado por intermédio dos seguintes procedimentos:

- **Normalidade** – teste de Kolmogorov-Smirnov (K-S)¹⁹ exercido sobre os “*residuals standardized*”²⁰;
- **Linearidade** – diagramas de dispersão; gráficos entre os Y_s “*standardized*”²¹ e os “*residuals standardized*”; gráficos entre os Y_s “*standardized*” e Y_s não “*standardized*”;
- Variância das variáveis aleatórias residuais ser constante, a chamada **homoscedasticidade** das variáveis residuais - ($\text{VAR}(\varepsilon_i) = \sigma\varepsilon_i^2 = \sigma^2$).
- **Variância constante** - gráfico entre os “*studentized residuals*”²² e os “*standardized residuals*”;
- **Covariância** das variáveis aleatórias residuais – Independência (ou não auto correlação) entre estas – ($\text{Cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0, \forall i, j \in \{1, 2, \dots, n\} : i \neq j$).
- Variáveis aleatórias residuais com valor esperado nulo ($E(\varepsilon_i) = 0$)
- Independência das variáveis explicativas, isto é, a não existência de **multicolinearidade** – matriz de correlações e estatísticas; “Tolerance” “VIF” “*Condition Index*” “*Variance Proportion*”.

¹⁹ Teste não paramétrico que considera:

H_0 : a variável tem distribuição normal

H_a : a variável não tem distribuição normal

Para não se rejeitar a hipótese da distribuição ser normal o nível de significância do teste deverá ser superior a 0,05.

²⁰ Iguais a: $\varepsilon_i / \sigma \varepsilon_i$, com média zero e $\sigma = 1$.

²¹ Diferença entre os valores observados e os valores estimados medidos na equação de regressão em desvios padrões.

²² Os “*residuals studentized*” são os “*residuals standardized*” quando o desvio padrão de cada observação é calculado como a distância dessa observação à média de X.

3.5.3. Estatísticas utilizadas para a análise do modelo

Tendo em atenção o número de parâmetros existentes no modelo e não existindo certeza da capacidade explicativa das variáveis independentes sobre a variabilidade do montante do imposto a pagar (IRC), optou-se por utilizar o processo *Stepwise* para estimar os parâmetros dos modelos, com base no método dos mínimos quadrados.

O processo de estimação *Stepwise* pode ser sintetizado no seguinte algoritmo: num primeiro passo é incluída a variável independente mais correlacionada com a variável dependente; a próxima variável a entrar, de entre as restantes variáveis independentes, é a que apresentar o maior coeficiente de correlação parcial significativo. Sempre que, pelo procedimento *Stepwise*, entra uma variável nova no modelo analisa-se a significância de cada variável X , sendo eliminadas as variáveis que não tenham uma capacidade de explicação significativa. Este repete-se até que as variáveis não introduzidas no modelo não tenham capacidade de explicação significativa e quando todas as que estão no modelo tenham” (Pestana e Gageiro, 2005).

A escolha do modelo final estatisticamente significativo, com base na utilização do processo *Stepwise*, respeita as seguintes fases e/ou condições:

- **Análise da Qualidade do Ajustamento** – com vista a avaliar a qualidade do modelo. Uma medida relativa da qualidade do ajustamento é o coeficiente de determinação (R^2) e/ou o coeficiente de determinação ajustado²³. Através deste, consegue-se avaliar em que medida a variabilidade da variável dependente é explicada pela variabilidade das variáveis independentes.
- De seguida, também no âmbito da análise da qualidade do ajustamento, avalia-se a validade do modelo (validação em termos globais), através da análise de variância (ANOVA) e do Teste F. Neste último, testam-se os coeficientes do modelo de regressão (β_1). Na tabela da ANOVA deve obter-

²³ Corrige o anterior com base no número de graus de liberdade do problema.

$$R^2 \text{ Ajustado} = 1 - (1 - R^2) \frac{n - 1}{n - k}$$

se um nível de significância do teste F inferior a 0,05 para se poder rejeitar a hipótese nula ($\beta_1 = 0$).

- Após esta análise, avalia-se a capacidade explicativa de cada variável independente. Testa-se a existência ou não, de uma relação linear entre cada uma das variáveis independentes e a variável dependente através do teste t. A hipótese nula é verificada se o coeficiente associado a cada variável é nulo. Rejeita-se esta hipótese quando o nível de significância do teste apresenta valores inferiores a 0,05.
- Em seguida é analisada a existência de **multicolinearidade** entre as variáveis independentes. Uma forma preliminar de detectar a existência de multicolinearidade entre as variáveis é a análise da matriz de correlações entre as variáveis independentes. Porém, o facto de não existirem elevados coeficientes de correlação entre os X's, é insuficiente para garantir a não multicolinearidade, pois esta pode ser resultante de um efeito combinado de duas ou mais variáveis (**Pestana e Gageiro, 2005**).
- Para esta análise recorre-se a uma de duas estatísticas (Collinearity Statistics) possíveis: **Tolerância** (Tolerance) e o **VIF** (Variance Inflation Factor). Para o primeiro, o valor abaixo do qual se considera, normalmente, que existe multicolinearidade é de 0,1 e para o segundo, o valor acima do qual se considera, normalmente, que existe multicolinearidade é de 10 (**Pestana e Gageiro, 2005**).

Existem vários métodos estatístico-matemáticos para a realização do teste das hipóteses. Os mais comuns são o teste t de Student e o teste z para as distribuições normais. Cada um deles tem o seu campo de aplicação. Quando a variância e a média populacionais são desconhecidas deve aplicar-se o teste das hipóteses com o estimador t de Student; caso contrário poderá ser utilizado o estimador z das distribuições normais. Para os problemas aqui descritos, não se conhece a variância ou a média populacionais, mas apenas as da amostra.

Tendo por objectivo verificar estatisticamente o modelo final resultante da regressão linear múltipla, e analisar o poder explicativo das variáveis independentes dos modelos, foram calculados e analisados os seguintes testes:

3.5.3.1. Cálculo do coeficiente de determinação dos modelos

Tendo por objectivo, avaliar em que medida a variável dependente é explicada pelas variáveis independentes, será calculado o coeficiente de determinação, (**R Square** ou R^2)²⁴, e o Ajustamento do coeficiente de determinação do modelo, (**Ajusted R Square** ou R^2 Ajustado)²⁵ que corrige o R^2 com base no número de graus de liberdade do problema.

O coeficiente de determinação R^2 é usualmente utilizado para auxiliar na especificação de um modelo, para torná-lo apto à realização de um teste. Um grupo extra de variáveis independentes deve ser incluído no modelo, dependendo do seu efeito sobre a estatística R^2 . Esse facto sugere que, quando alguém considera incluir uma variável independente, deverá incluir a que proporcione um R^2 maior.

3.5.3.2. Teste de aderência global do modelo (Estatística F)

A estatística **F** testa a hipótese nula que os coeficientes (β_i) de regressão, associados a cada uma das variáveis explicativas, são todos iguais a zero. Ou seja:

$$H_0 : \beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_n = 0.$$

$$H_1 : \beta_0 \neq 0 \vee \beta_1 \neq 0 \vee \dots \vee \beta_n \neq 0$$

Este teste apresenta a aderência global do modelo estimado. Quanto maior for a variação explicada pela regressão, relativamente à variação residual, maior é a evidência contra a hipótese nula. De forma simples, pode entender-se que quanto maior for o resultado do teste **F**, melhor será o poder preditivo do modelo implementado.

²⁴ $R^2 = \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2 / \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$

²⁵ $R^2 \text{ Ajustado} = 1 - (1 - R^2) \frac{n-1}{n-k}$

Este teste é verificado utilizando-se a estatística F^{26} do modelo estudado. Sempre que $F > F_k(k; n-k-1)$, sendo n o número de observações, k o numero de coeficientes, a hipótese H_0 de nulidade de todos os coeficientes é rejeitada, e a regressão é considerada válida ao nível de significância k .

Na tabela ANOVA deve-se obter um nível de significância do teste F inferior a 0,05, para se poder rejeitar a hipótese nula ($\beta_i=0$) de nulidade de todos os coeficientes, considerando-se válida a regressão ao nível de significância.

3.5.3.3. Teste t

O teste t , para uma amostra, aplica-se sempre que se desconhece a variância populacional e se pretende testar se a média da população assume um determinado valor, ou seja, se uma amostra provem de um universo com determinada média. O teorema do limite central permite usar a distribuição normal como aproximação da distribuição t sempre que a dimensão da amostra seja superior a 30.

Este teste avalia a capacidade explicativa de cada variável independente. O objectivo é verificar se existe, ou não, uma relação linear entre cada uma das variáveis explicativas e a variável dependente. A hipótese nula consta em verificar se o coeficiente associado a cada variável é nulo ($H_0: \beta_i = 0$), tendo como hipótese alternativa $H_1: \beta_i \neq 0$. Será rejeitada a hipótese nula, quando o valor de t obtido na regressão para cada coeficiente, se situar na região crítica, ou seja, $t > T(n-K-1)$, sendo este, o valor constante da tabela T-Student.

3.5.3.4. Independência das variáveis aleatórias residuais

Através do teste de *Durbin-Watson*²⁷, será analisada a existência de independência entre as variáveis aleatórias residuais, ou seja, se a sua covariância é nula²⁸. Se o resultado estiver entre o intervalo du e $4-du$, não será rejeitada a hipótese nula, e, conclui-se que

²⁶ $F = R^2 / (1 - R^2) (n - k - 1) / k$

²⁷ $d = \sum_{t=2}^{t-n} (\hat{u}_t - \hat{u}_{t-1})^2 / \sum_{t=2}^{t-n} \hat{u}_t^2$

²⁸ $E(\varepsilon_i \varepsilon_j) = 0, i \neq j$

não existe autocorrelação entre os resíduos, sendo *du* definido como o ponto superior. O seu valor será definido pelo número de observações da amostra e o número de variáveis explicativas do modelo, com excepção do termo constante.

3.5.3.5. Multicolinearidade

Um dos pressupostos do modelo de regressão linear múltipla é que as variáveis explicativas são linearmente independentes, isto é, que não se verifica a multicolinearidade. A existência desta significa que existem duas ou mais variáveis explicativas correlacionadas entre si, o que torna difícil ou impossível isolar os seus efeitos individuais na variável dependente.

O método Stepwise permite detectar a multicolinearidade, pela observação de modificações significativas nos coeficientes estimados (Pestana e Gageiro, 2005). A intensidade da multicolinearidade é analisada, neste estudo, através de três pontos: Correlação entre as variáveis independentes, da Tolerância e VIF e do *Condition Index* e proporção da variância.

3.5.3.5.1. Correlação entre as variáveis independentes

A análise do grau de associação entre as variáveis foi realizada com base na inferência estatística pela determinação dos *coeficientes de correlação de Pearson*. Esta análise indica que a intensidade de um fenómeno está tendencialmente acompanhada pela intensidade do outro, no mesmo sentido, ou, em sentido inverso (Murteira, 1993).

Os coeficientes de correlação de *Pearson* são obtidos através do *Qui-quadrado*²⁹, onde o limite inferior deste coeficiente é zero, significando a independência das variáveis e o limite superior é igual a 1.

A correlação entre as variáveis independentes será verificada na análise da matriz de correlação, quando os coeficientes de correlação entre as variáveis independentes são elevados (Pestana e Gageiro, 2005).

²⁹

$$X^2 = \sqrt{\frac{X^2}{X^2 + n}}$$



3.5.3.5.2. Tolerância e VIF

Este teste da tolerância³⁰ mede o grau em que uma variável dependente é explicada por todas as outras variáveis explicativas. A tolerância da variável independente mede a proporção da sua variação, que não é explicada pelo restante das variáveis independentes. Segundo **Pestana e Gageiro (2005)**, como a tolerância varia entre zero e um, quanto mais próximo de zero, maior será a multicolinearidade. O valor normalmente considerado como o limite abaixo do qual há multicolinearidade é 0,1. As variáveis com valores abaixo da tolerância devem ser excluídas do modelo.

O *VIF (variance inflation factor)*³¹ é o inverso da tolerância. Quanto mais próximo de zero estiver o *VIF*, menor será a multicolinearidade. De acordo com **Pestana e Gageiro (2005)**, o valor considerado como limite acima do qual existe multicolinearidade é 10. Neste caso, as variáveis independentes serão analisadas e as que estiverem fora deste limite serão excluídas.

3.5.3.5.3. Condition Index e Proporção de variância.

O *condition index* calcula se existe multicolinearidade entre as variáveis do modelo. Este indicador é calculado através da raiz quadrada do quociente, entre o maior valor próprio, e cada valor próprio das variáveis. Os valores próprios dão uma indicação de quantas dimensões distintas, que incluem a constante e os termos independentes, existem entre as variáveis *X*'s. A intensidade de multicolinearidade é considerada elevada, quando, o *condition index* é superior a 30. A *variance proportion* é a proporção de variância explicada por cada componente principal, isto é, a proporção de variância para cada um dos parâmetros estimados que é atribuída a cada valor próprio (**Pestana e Gageiro, 2005**).

³⁰ $Tolerância = 1 - R_i^2$

³¹ $VIF = 1 / tolerância$

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS DO TESTE EMPÍRICO

Nesta secção será realizada a análise da validação, estatística e teórica, dos resultados do estudo empírico, realizado na amostra das empresas portuguesas não cotadas, e pertencentes ao sector do comércio grossista.

Analisando os resultados da regressão do modelo descrito anteriormente, pode dizer-se que, de modo geral, os testes não rejeitaram as hipóteses da investigação, evidenciando graus de significância satisfatórios para a manipulação dos resultados contabilísticos, nomeadamente como forma de diminuir o montante de imposto a pagar ao Estado.

4.1. Análise dos resultados da estimação do modelo – Validação estatística

Para realização da validação estatística do modelo analisado, (modelo de determinação do imposto sobre o rendimento a pagar), foi utilizado o software estatístico SPSS versão 13.0. A seguir será apresentada a análise dos resultados da estimação do modelo, com base na metodologia adoptada de análise dos resultados.

A Regressão linear *Cross Section*, do modelo da medida do montante de imposto a pagar pelas empresas (IRC), pelo processo *stepwise*, que se apresentou estatisticamente significativo e que não sofre de multicolinearidade, é representado pelo seguinte equação:

$$\text{IRC} = 0,185 + 0,005\text{MB} - 0,014\text{PCD} - 0,013\text{PD} + 0,082\text{CD} + 0,022\text{AP} - 0,027\text{RE} \quad R^2 = 0,855$$

(0,015) (0,000) (0,001) (0,006) (0,004) (0,009) (0,007)

Os resultados da estimação do modelo estão descritos a seguir, nos Quadros 20, 21 e 22, que apresentam os resultados da estimação, e a análise da variância.

Quadro 20 – Resumo dos resultados da análise de regressão linear múltipla (Método stepwise)

Model Summary^l

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.900 ^a	.809	.809	.795167917	.809	10088.244	1	2373	.000	
2	.916 ^b	.839	.839	.729822454	.030	444.962	1	2372	.000	
3	.918 ^c	.843	.843	.721441458	.004	56.431	1	2371	.000	
4	.924 ^d	.853	.853	.698422708	.010	159.863	1	2370	.000	
5	.924 ^e	.853	.853	.698319670	.000	.300	1	2370	.584	
6	.924 ^f	.854	.854	.696218247	.001	15.335	1	2370	.000	
7	.924 ^g	.854	.854	.695438824	.000	6.315	1	2369	.012	
8	.924 ^h	.855	.854	.694973328	.000	4.175	1	2368	.041	1.996

- a. Predictors: (Constant), CD_RAI
- b. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI
- c. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI
- d. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- e. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- f. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI
- g. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI
- h. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI, PD_RAI
- i. Dependent Variable: IRC_RAI

O modelo possui um erro-padrão associado à estimativa (*standard error of the estimate*) de 0,694973328. Este valor não coloca em causa a adequabilidade do modelo, calculada na base do teste F (*ANOVA – analysis of variance*), dado que o valor obtido (F=2.319,859; sig F < 0,05) mostra que o modelo de regressão difere significativamente dos resíduos.

Quadro 21 – Coeficientes de regressão e teste t

Variáveis Independentes	Coeficiente	Desvio padrão	Estatística t	Sig.
B ₀ Constante	0,185	0,015	12,577	0,000
X ₁ Margem Bruta	0,005	0,000	25,762	0,000
X ₂ Provisões para Cobrança Duvidosa	-0,014	0,001	-16,562	0,000
X ₄ Proveltos Diferidos	-0,013	0,006	-2,043	0,041
X ₅ Custos Diferidos	0,082	0,004	22,319	0,000
X ₆ Acréscimo Proveltos	0,022	0,009	2,532	0,011
X ₇ Resultados Extraordinários	-0,027	0,007	-3,645	0,000

Foi excluída do modelo a variável X₃ (acréscimos de custos) No entanto, deve referir-se que a variável X₃ apenas foi removida do modelo, depois da adição de outras variáveis, o que significa que a variável em causa vê a sua importância no modelo reduzida, pela

adição de novas variáveis³². Apesar do coeficiente de correlação com a variável dependente ser bastante significativo (0,878), revelando que a utilização dos acréscimos de custos é importante no sentido da manipulação dos resultados contabilísticos (com o objectivo de reduzir o imposto a pagar), apresenta também correlações fortes com outras variáveis do modelo (margem bruta e custos diferidos).

Ao excluir esta variável, o indicador F change foi 0,300, revelando que esta variável não é significativa para o estudo. Para além disso, o intervalo de confiança para esta variável continha o valor zero [-0,012; 0,007], o que levaria à não rejeição da H₀ segundo a qual o coeficiente seria diferente de zero.

Quadro 22 – Análise da variância

ANOVA ¹

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6366.070	1	6366.070	10068.244	.000 ^a
	Residual	1500.429	2373	.632		
	Total	7866.499	2374			
2	Regression	6603.075	2	3301.538	6198.432	.000 ^b
	Residual	1263.424	2372	.533		
	Total	7866.499	2374			
3	Regression	6632.447	3	2210.816	4247.666	.000 ^c
	Residual	1234.053	2371	.520		
	Total	7866.499	2374			
4	Regression	6710.427	4	1677.607	3439.169	.000 ^d
	Residual	1156.072	2370	.488		
	Total	7866.499	2374			
5	Regression	6710.280	3	2236.760	4586.811	.000 ^e
	Residual	1156.219	2371	.488		
	Total	7866.499	2374			
6	Regression	6717.713	4	1679.428	3464.740	.000 ^f
	Residual	1148.786	2370	.485		
	Total	7866.499	2374			
7	Regression	6720.768	5	1344.154	2779.272	.000 ^g
	Residual	1145.732	2369	.484		
	Total	7866.499	2374			
8	Regression	6722.784	6	1120.464	2319.859	.000 ^h
	Residual	1143.715	2368	.483		
	Total	7866.499	2374			

- a. Predictors: (Constant), CD_RAI
- b. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI
- c. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI
- d. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- e. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- f. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI
- g. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI
- h. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI, PD_RAI
- i. Dependent Variable: IRC_RAI

Face a estes resultados, admite-se que a variável dependente e as variáveis independentes significativas estão correlacionadas na população, uma vez que se rejeita

³² A utilização de outro método na análise da regressão – Método Forward – não exclui a variável X₃.

a hipótese nula de que a correlação múltipla na população de onde foi retirada a amostra, seja igual a zero.

4.1.1. Coeficiente de determinação

Os resultados do output apresentam um coeficiente de correlação múltiplo R de 0,924, o que significa que existe uma forte correlação entre a variável dependente (IRC) e as variáveis independentes seleccionadas para o modelo.

Segundo o cálculo do coeficiente de determinação (R^2), a proporção da variação do montante de imposto sobre o rendimento a pagar pelas empresas da amostra que é explicada pelo modelo de regressão, é bastante forte (85,5%). Este facto traduz que 85,5% da variação do montante do IRC é explicado pelas variáveis independentes (Margem bruta, Provisões para clientes de cobrança duvidosa, Proveitos diferidos, Custos diferidos, Acréscimo de Custos e Resultados extraordinários), e a variação não explicada por elas, de apenas 14,5%.

O coeficiente de determinação do modelo, R^2 Ajustado, e que serve para corrigir o nível do coeficiente de determinação (R^2), informa qual é a proporção da variância total da variável dependente, que é explicada pelo modelo linear, já considerando os graus de liberdade. Neste caso, o R^2 Ajustado foi quase igual (85,4%) ao R^2 , o que confirma a boa qualidade do ajustamento feito.

Apesar de outros estudos empíricos da mesma natureza indicarem que este indicador, só por si, não é determinante de qualidade de modelo, o valor elevado deste modelo indica que existe uma forte correlação entre a variável dependente (IRC) e as variáveis independentes seleccionadas.

4.1.2. Análise Teste F

O teste F analisa se todos os parâmetros simultaneamente são iguais a zero: $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = 0$, ou seja, nenhuma variável explica o modelo. Na tabela, $F_{(7, \infty)} = 2,01$ para um nível de significância de 5%, o teste F calculado no modelo de estimação foi igual a 2.319,859. Como o resultado obtido foi superior a 2,01, então, a hipótese nula

não se verifica e a variáveis independentes ($X_1, X_2, X_4, X_5, X_6, X_7$), explicam o modelo. Conclui-se que o modelo tem aderência global.

4.1.3. Teste t

Testa a hipótese dos parâmetros individualmente explicarem o modelo. Ao aplicar o teste **t de student** com 2.368 graus de liberdade, verifica-se que os resultados obtidos foram satisfatórios. Estatisticamente, os coeficientes são significativos com nível de significância abaixo de 5%. A análise dos sinais dos parâmetros será apresentada na próxima secção.

4.1.4. Independência das variáveis aleatórias residuais

O teste de **Durbin-Watson** analisa a existência de independência entre as variáveis aleatórias residuais, verificando se a covariância é nula. O resultado do teste foi de 1,996. Na tabela da estatística **d**, os pontos de significância a 5% do limite superior **du** para $n > 100$ e $k > 5$ é de 1,78. Como D-W calculado é superior a **du** e inferior a **4-du**, encontram-se na região onde se deve rejeitar a hipótese nula, conclui-se que não existe autocorrelação entre os resíduos.

4.1.5. Multicolinearidade

Para verificar se as variáveis explicativas são linearmente independentes, ou seja, não se verifica multicolinearidade foi observada a correlação entre as variáveis independentes, calculados os testes de tolerância, VIF e o *condition index e variance proportion*.

A matriz de correlação abaixo, calculada pelo Coeficiente de Pearson, apresenta a correlação das variáveis independentes, sendo o valor limite da amostra de 0,881, correspondendo à correlação entre a variável X_1 e X_5 . No entanto, e de acordo com Myers (1986) “a presença de multicolinearidade não altera significativamente a qualidade do ajustamento (R^2), já que esta condição não afecta o problema de minimização da soma dos quadrados dos erros, a não ser no caso extremo de uma ou mais variáveis serem combinações lineares perfeitas das outras variáveis independentes”.

Quadro 23 - Matriz de correlação entre as variáveis explicativas

Variáveis Independentes	X1 MB_RAI	X2 PCD_RAI	X4 PD_RAI	X5 CD_RAI	X6 AP_RAI	X7 RE_RAI
X1 = MB_RAI	1.000	0.567	0.040	0.881	0.095	-0.436
X2 = PCD_RAI	0.567	1.000	0.008	0.304	0.024	-0.274
X4 = PD_RAI	0.040	0.008	1.000	0.028	0.032	0.164
X5 = CD_RAI	0.881	0.304	0.028	1.000	0.060	-0.406
X6 = AP_RAI	0.095	0.024	0.032	0.060	1.000	0.045
X7 = RE_RAI	-0.436	-0.274	0.164	-0.406	0.045	1.000

Para além disso, este limite é inferior a 0,9. Segundo **Pestana e Gageiro (2005)**, coeficientes superiores a 0,9 indicam uma situação com possibilidade de existência de multicolinearidade.

O teste da tolerância (*tolerance*), onde foi medido o grau de explicação da variável dependente em relação às outras variáveis independentes, mostrou que as variáveis significativas X 's ($X_1, X_2, X_4, X_5, X_6, X_7$) deste modelo apresentaram resultados acima de 0,1. Por outro lado, analisando o *VIF*, verifica-se que apresentou resultados abaixo do limite de 10, o que representa a não existência de multicolinearidade, conforme se pode observar no Quadro 24, a seguir.

Quadro 24 - Tolerância e VIF das variáveis explicativas

Variáveis Independentes	Tolerance	VIF
X ₁	0,121	8,237
X ₂	0,502	1,993
X ₄	0,957	1,044
X ₅	0,165	6,066
X ₆	0,975	1,025
X ₇	0,766	1,306

O maior *condition index* calculado foi de 6,003. Sendo este valor inferior a 30, conclui-se a não existência de problemas de multicolinearidade. A proporção da variância explicada de cada variável é apresentada no Quadro 25.

Quadro 25 – Proporção da variância da constante e das variáveis explicativas

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions						
				(Constant)	GD_RAI	MB_RAI	PCD_RAI	RE_RAI	AP_RAI	PD_RAI
8	1	2.489	1.000	0.00	0.02	0.02	0.03	0.05	0.00	0.00
	2	1.243	1.415	0.24	0.00	0.00	0.00	0.08	0.12	0.30
	3	0.965	1.606	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.81	0.16
	4	0.891	1.672	0.69	0.00	0.00	0.01	0.02	0.02	0.31
	5	0.737	1.838	0.00	0.04	0.00	0.51	0.06	0.00	0.03
	6	0.607	2.025	0.01	0.04	0.01	0.01	0.79	0.04	0.20
	7	0.089	6.003	0.04	0.90	0.97	0.44	0.00	0.01	0.00

4.2. Análise dos resultados da estimação do modelo – Validação teórica

Após proceder a análise estatística de resultados do modelo de determinação do montante de IRC a pagar pelas empresas, esta secção tem por objectivo validar os resultados de acordo com a teoria apresentada no capítulo 2 anterior. Serão confrontados os sinais dos coeficientes estimados das variáveis estudadas, conforme demonstrados no Quadro 26 a seguir, com as hipóteses formuladas no capítulo 3.

Quadro 26 - As variáveis do modelos e seus resultados estatísticos

Variáveis Dependentes	Hipóteses Formuladas	Resultado dos Sinais dos Coeficientes
X1 Margem Bruta	(+)	(+)
X2 Provisões para Cobrança Duvidosa	(-)	(-)
X3 Acréscimo de Custos	(-)	(n.s.)
X4 Proveitos Diferidos	(-)	(-)
X5 Custos Diferidos	(+)	(+)
X6 Acréscimo de Proveltos	(+)	(+)
X7 Resultados Extraordinários	(+)	(-)

Observa-se que as variáveis X_1 , X_2 , X_4 , X_5 e X_6 obtiveram um sinal idêntico ao que tinha sido considerado como provável na formulação das hipóteses em estudo. A variável X_3 foi considerada não significativa, e a variável X_7 apresentou sinal contrário ao inicialmente considerado como provável.

Assim, a *hipótese 1* é confirmada, ou seja, a margem bruta apresenta uma relação positiva com o montante de imposto a pagar. Por outras palavras, quanto maior for a margem de comercialização que uma empresa apresenta, maiores são as probabilidades do resultado antes de impostos ser superior, e conseqüentemente, do imposto a pagar ser

de montante mais elevado. Neste sentido, as empresas poderão ser levadas a utilizar esta rubrica, de forma directa, ou indirectamente (através da manipulação do valor das existências finais, por exemplo), de modo a manter o imposto sobre o rendimento dentro dos parâmetros considerados “aceitáveis” em determinada circunstância.

Para a *hipótese 2*, a relação negativa entre o montante de imposto a pagar e o montante de provisões para créditos de cobrança duvidosa, é confirmada pelo o sinal do coeficiente correlação apresentado pelo modelo. Na realidade, e aproveitando as vantagens fiscais existentes para a constituição de provisões para os créditos de cobrança duvidosa, as empresas ao constituírem mais provisões (dentro dos limites legais estipulados) do que aquelas que de facto seriam de constituir, conseguem reduzir os resultados antes de impostos, e conseqüentemente o montante de imposto a pagar.

Também relacionando os resultados líquidos com as provisões para cobrança duvidosa, Martinez (2001) desenvolveu um modelo para testar essa hipótese. Contudo, no seu estudo, a variável dependente era o valor das provisões, e a independente, o valor dos resultados líquidos. Neste sentido, o que se procurava explicar era a influência dos segundos no montante das primeiras.

$$\text{ProvCobDuv}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta \text{RL} + \alpha_2 (\text{Passivo}_t / \text{AT}_t) + \alpha_3 \text{CRec}_t + \varepsilon_t$$

ProvCobDuv_t : Provisões para Cobrança Duvidosa medidas em termos dos Activos Totais;

ΔRL : Variação dos resultados Líquidos, excluindo as Provisões para Cobrança Duvidosa, medidas em termos dos Activos Totais;

$\text{Passivo}_t / \text{AT}_t$: Indicador de Endividamento, baseado na razão entre as Exigibilidades e os Activos Totais;

CRec_t : Contas a Receber medidas em termos de Activos Totais;

Na selecção do grupo de empresas em estudo, foram admitidas as empresas que tradicionalmente possuíam esta rubrica na sua contabilidade, que nos cinco anos do período em análise (1995-1999) efectuaram este tipo de despesa. Caso existisse manipulação dos resultados contabilísticos para reduzir a sua variabilidade, esperava-se que o sinal do coeficiente que precede a ΔRL fosse positivo, isto é, quando ocorresse variação do Resultado Líquido positiva, as provisões para créditos de cobrança duvidosa aumentariam. Quando o inverso ocorresse, ou seja, quando a ΔRL fosse

negativa, então as provisões para créditos de cobrança duvidosa diminuem. Este modelo das provisões para créditos de cobrança duvidosa, demonstrou que estas eram explicadas pelo montante de contas a receber, como seria de esperar, mas também que o coeficiente da Δ RL apresentou resultado positivo, significativamente diferente de zero ($t = 2,48$), confirmando o que era previsto em termos de sinal. Este modelo deixou claro que para além do montante de contas a receber, outros factores explicam o montante de provisões para créditos de cobrança duvidosa, nomeadamente a variabilidade dos resultados líquidos contabilísticos.

Esta conclusão, que se pode revelar de algo incoerente com a teoria contabilística, vem dar consistência ao que se pretendeu demonstrar com este trabalho, ou seja, confirma que os resultados contabilísticos podem influenciar e ser influenciados pela rubrica das provisões para créditos de cobrança duvidosa.

A *hipótese 3*, que pretendia demonstrar que a utilização dos acréscimos e diferimentos tem influência na determinação do montante de imposto a pagar, acabou por resultar em 4 variáveis independentes no modelo. Tantas, quantos os tipos de acréscimos (custos e proveitos) e de diferimentos (custos e proveitos). Considerando que os acréscimos e diferimentos podem ser considerados de positivos se aumentam um resultado contabilístico, ou negativos se o reduzem, então as relações que se pensava existir entre eles e o montante de imposto a pagar confirmaram-se para as variáveis de custos diferidos e proveitos diferidos.

As variáveis de acréscimos de custos e acréscimo de proveitos não foram significativos neste modelo. No entanto, e na realidade, estas variáveis constituem instrumentos com alguma importância para as empresas exercerem a manipulação de resultados. O facto de neste estudo não se ter concluído dessa forma, talvez constitua uma limitação do próprio modelo. Relativamente ao acréscimo de proveitos, embora o modelo não tenha considerado a variável como significativa, o sinal evidenciado estaria de acordo com a hipótese inicial, de que existe correlação positiva com o montante de imposto sobre o rendimento a pagar.

Quanto à variável acréscimo de custos, existem estudos que confirmam a sua importância, nomeadamente quando em determinadas situações, as empresas verificam

que os seus resultados irão ser superiores ao que consideram como razoáveis (no sentido de apresentação de contas ao fisco e à banca), e então a manipulação será no sentido da deterioração desses resultados, utilizando em maior escala o acréscimo de custos. Uma empresa, perante um resultado superior ao “desejável”, recorre a uma maior utilização de acréscimo de custos, no sentido de reduzir para parâmetros “normais” o montante de imposto que terá que entregar ao Estado. Consiste portanto, no ajustamento dos resultados às expectativas dos próprios empresários quanto ao montante de imposto a pagar.

Conclusão que poderá validar esta constatação, apesar de ser um estudo aplicado a uma realidade diferente da realidade estudada neste trabalho, é a de **Cairney e Murdoch (1998)**. Concluíram estes autores, que os empresários utilizam os acréscimos e diferimentos para reduzir a diferença entre os resultados contabilísticos e as expectativas dos investidores.

Para a *hipótese 4*, segundo a qual as rubricas de resultados extraordinários são utilizadas para reduzir o montante de imposto a pagar, os resultados não confirmaram o que havia sido considerado como provável. De facto o sinal de correlação é negativo, o que contraria um pouco a premissa inicial de que as empresas podem recorrer a este tipo de custos ou proveitos, para diminuírem ou aumentarem os seus resultados antes de impostos, e consequentemente o imposto a pagar.

Foram no entanto realizados outros estudos, de entre os quais se pode destacar o de **Martinez (2001)** que construiu um modelo de regressão que estabelece a relação entre as rubricas não operacionais, a variabilidade dos resultados líquidos e também com o endividamento. O modelo desenvolvido foi o seguinte:

$$\text{RecNOper}_t = \gamma_0 + \gamma_1 \Delta \text{RL}_t + \gamma_2 (\text{Passivo}_t / \text{AT}_t) + \epsilon_3$$

RecNOper_t : Receitas Não Operacionais medidas em termos dos Activos Totais;

Δ RL : Variação dos resultados Líquidos, excluindo as Receitas Não Operacionais, medidas em termos dos Activos Totais;

Passivo_t / AT_t : Indicador de Endividamento, baseado na razão entre as Exigibilidades e os Activos Totais;

De acordo com as hipóteses formuladas, esperava-se que o coeficiente precedente à variação dos resultados líquidos fosse negativo, indicando que, quando a ΔRL fosse positiva, haveria propensão para se reduzirem as receitas não operacionais, acontecendo o inverso no caso da variação dos resultados ser negativa, caso em que passaria a existir um incentivo para o aumento das receitas não operacionais. Este estudo, desenvolvido por **Martinez (2001)**, revelou ainda que a maioria das receitas não operacionais era composta pela venda de activos fixos, o que o levou a concluir que em determinadas circunstâncias, a alternativa de manipular os resultados contabilísticos poderá ser o aumento das receitas com alienação de património.

No entanto, esta situação surge em empresas cujo objectivo é o de manter as expectativas dos investidores, ou reforçar a credibilidade perante a banca. Nesta dissertação, assume-se que o objectivo das empresas é o de manipular os resultados mas com o objectivo de reduzir o imposto a pagar. Assim, a utilização das rubricas extraordinárias será sempre no sentido de aumentar custos ou reduzir receitas. Neste ultimo caso, a venda de património como forma de manipular resultados coloca-se ao contrário, ou seja, pela via da sonegação contabilística das mais-valias, total ou parcialmente.

5. CONCLUSÕES E DESENVOLVIMENTOS FUTUROS

Esta dissertação pretendeu desenvolver um modelo, até certo ponto inovador, no sentido de que não são conhecidos estudos semelhantes aplicados à realidade empresarial portuguesa das empresas não cotadas. O modelo desenvolvido estabeleceu as correlações existentes entre o montante de imposto sobre o rendimento e as variáveis independentes seleccionadas, no sentido de demonstrar que existe manipulação dos resultados contabilísticos, através da vertente fiscal.

A maioria da bibliografia consultada sobre esta matéria é de origem anglo-saxónica, e está direccionada sobretudo para o mercado de capitais. A realidade portuguesa é portanto bastante diferente. Neste sentido, a análise incidiu sobre uma amostra de empresas não cotadas em bolsa, pertencentes ao sector do comércio por grosso, e cujas demonstrações financeiras fazem parte da Central de Balanços do Banco de Portugal no período compreendido entre 1997 e 2001.

O estudo realizado nesta dissertação permite contribuir com algumas conclusões acerca dos factores determinantes da manipulação dos resultados contabilísticos na realidade empresarial portuguesa. Os resultados dos testes empíricos realizados nesta dissertação, e que responderam aos seus dois objectivos fundamentais, podem ser resumidos da seguinte forma:

- Por um lado, conseguiu demonstrar que os resultados apresentados pelas empresas estudadas poderão ter sido sujeitos a algum tipo de manipulação.
- Descreveram-se as principais motivações que levam as empresas a manipularem as suas demonstrações financeiras, considerando desde o início como principal razão, na realidade nacional das empresas não cotadas, a “fuga” legal aos impostos, ou seja, demonstrar que as empresas portuguesas praticam a manipulação contabilística dos resultados, como forma de reduzirem os impostos a pagar.

- Por fim, ficou demonstrado que existe uma relação entre algumas das rubricas contabilísticas seleccionadas como variáveis independentes para o modelo, e o montante de imposto a pagar (variável dependente).

Assim, conseguiu-se evidenciar que as empresas poderão manipular o montante de imposto se utilizarem determinadas práticas contabilísticas, nomeadamente através da manipulação das margens, da utilização provisões para créditos de cobrança duvidosa, do maior ou menor recurso aos vários tipos de acréscimos e diferimentos, e por ultimo, da utilização de rubricas de resultados extraordinários.

Refere-se mais uma vez que não era objectivo deste trabalho a detecção de fraudes contabilísticas, ou ilegalidades. Estas são de modo geral muito específicas e dificilmente seriam percebidas pela metodologia que desenvolvida neste trabalho. Ficou, contudo, evidenciado pelos resultados do modelo desenvolvido, que dentro da técnica contabilística e da sua regulamentação, existem determinados processos e métodos que proporcionam ao gestor a possibilidade de efectuar escolhas contabilísticas.

Haverá mais trabalhos que procurarão melhorar os modelos e métodos existentes, refinar as estimações dos acréscimos e diferimentos discricionários, seleccionar novas variáveis que interfiram na manipulação dos resultados. Haverá também muitos estudos a utilizar os mesmos modelos e métodos já desenvolvidos nos Estados Unidos ou Reino Unido, com o âmbito de aplicação a outros países.

Com efeito, não existem dúvidas que mais estudos e investigações serão efectuadas no futuro, quer no âmbito deste tema, quer no âmbito de outros temas ou fenómenos. O desenvolvimento mais óbvio para estudo deste tema será a aplicação de modelo semelhante às empresas cotadas na bolsa de valores, obviamente analisando a manipulação dos resultados noutra perspectiva, a da maximização do valor da empresa.

Poderão estudar-se as relações existentes entre a taxa média de imposto paga e determinados rácios ou indicadores de gestão, e a partir destas relações, desenvolver um modelo que permita determinar se uma empresa apresenta elevada probabilidade de ter manipulado ou não, os seus resultados.

Outra hipótese de desenvolvimento futuro deste estudo poderá passar pela aplicação de modelo semelhante, mas tendo em atenção a dimensão das empresas incluídas na amostra. Contudo, uma das características marcantes do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas consiste no elevado grau de concentração do IRC liquidado num pequeno número de sujeitos passivos³³. Esta característica implica uma elevada dependência em relação à evolução da situação e ao comportamento de um pequeno número de grandes contribuintes, facto que tende a reduzir a previsibilidade das receitas deste imposto. Efectivamente, como se pode observar no **Quadro 27**, os 50 maiores contribuintes deste imposto foram responsáveis em 1999, 2000, e 2001 por, respectivamente, 37,1%, 36,4% e 37,8% do IRC liquidado, enquanto que a 1% dos (maiores) contribuintes correspondeu mais de $\frac{3}{4}$ do IRC liquidado naqueles exercícios.

Quadro 27 – Grau de concentração do IRC liquidado (1999-2001)

	1999			2000			2001		
	N	% n.º de empresas	% do IRC liquidado	N	% n.º de empresas	% do IRC liquidado	N.º de empresas	% n.º de empresas	% do IRC liquidado
50 maiores	50	0,0	37,1	50	0,0	36,4	50	0,0	37,8
100 maiores	100	0,0	44,2	100	0,0	43,7	100	0,0	44,0
500 maiores	500	0,2	61,8	500	0,2	61,0	500	0,2	59,3
1000 maiores	1.000	0,4	68,6	1.000	0,3	67,9	1.000	0,3	66,2
percentil 99	2.786	1,0	78,0	2.870	1,0	77,6	3.015	1,0	76,2
percentil 95	13.930	5,0	91,1	14.352	5,0	90,9	15.077	5,0	89,9
percentil 90	27.860	10,0	95,8	28.705	10,0	95,7	30.155	10,0	94,8
percentil 80	55.720	20,0	99,0	57.411	19,9	99,0	60.311	20,0	98,4
percentil 75	69.651	25,0	99,6	71.764	24,9	99,6	75.389	25,0	99,1
percentil 70	83.581	30,0	99,9	86.117	29,9	99,9	90.467	30,0	99,6
empresas c/ IRCL>0	102.325	36,7	100,0	104.242	36,2	100,0	127.400	42,2	100,0
Universo	278.604	100,0	100,0	288.170	100,0	100,0	301.558	100,0	100,0

Fonte: “Modelo de Simulação do Imposto sobre as Sociedades – IRC” – Oliveira, J., Monteiro, F e Santos, J. Doc.Trabalho n.º 34 – Min. Finanças e da Administração Publica – D.Geral Estudos e Previsões (Dez/2003)

Inversamente, verifica-se que o IRC liquidado relativo a 80% dos contribuintes (de menor dimensão) corresponde a apenas cerca de 1 a 2% do total do IRC liquidado (1,0%, em 1999 e 2000, e 1,6% em 2001) e que a percentagem de sujeitos passivos com IRC liquidado positivo (não nulo), embora registando um crescimento significativo relativamente aos dois exercícios anteriores, se situava no exercício de 2001 somente em 42,2%³⁴.

³³ Esta característica do IRC foi salientada, nomeadamente, por Chiara Bronchi e José Gomes Santos em “Reforming the Tax System in Portugal”, OCDE.

³⁴ Esta percentagem apenas se refere ao IRC liquidado de cada um dos exercícios não considerando, portanto, os valores relativos ao pagamento especial por conta nem às tributações autónomas.

Por último, um estudo que pode ser realizado como desenvolvimento da presente dissertação (e que não foi aqui desenvolvido por recusa da Administração Fiscal na cedência de dados), consiste na elaboração de indicadores a partir duma amostra de empresas comprovadamente manipuladoras. Esta amostra terá que ser facultada pela DGCI, nomeadamente as demonstrações fiscais de empresas que foram sujeitas a inspecções tributárias, e que foram alvo de correcções à matéria tributável. A partir dos indicadores destas empresas, e utilizando o método desenvolvido por **Beneish (1999)** seria efectuada a comparação dos indicadores obtidos das empresas manipuladoras, com as empresas da base de dados seleccionada, e desta forma analisada a probabilidade de existir ou não, manipulação de resultados. Um estudo deste género poderia ser de grande utilidade no combate à fraude e evasão fiscais, podendo mesmo ser utilizado pela Administração Fiscal nessa sua tarefa.

Existem ainda, outros desenvolvimentos que podem ser efectuados para refinar a investigação empírica futura, nomeadamente através da utilização de modelos baseados em funções não lineares e a verificação empírica das preferências dos decisores através da inquirição de opinião sobre as decisões de manipulação dos resultados contabilísticos das empresas, no sentido de reduzirem o montante de imposto sobre o rendimento a pagar.

A manipulação contabilística que consista na adulteração de todas as demonstrações financeiras é um tipo de manipulação efectuado através da classificação de contas, em operações de curto e longo prazo. Também este campo poderá constituir uma linha possível de investigação futura. De facto, não são conhecidos estudos que tenham como objectivo de verificar se esta prática ocorre, ou não, e em caso afirmativo, quais as consequências para as empresas que a efectuam.

Como observação final, convém referir as limitações dos resultados apresentados, advertindo que o indicador de correlação é um dado que permite apenas uma interpretação parcial de um fenómeno, não podendo ser entendido como uma relação directa de causalidade. O facto de duas variáveis serem correlacionadas, não garante por si só a conclusão de que uma é causa e outra é consequência. Também o facto do presente modelo não ter levado em consideração o efeito dimensão poderá ser encarado como uma limitação do presente estudo.

A área da fiscalidade inclui matérias bastante complexas, e é bastante fértil em legislação. Deste modo, não cabe no âmbito deste trabalho aprofundar que tipos de medidas ou de soluções se poderiam preconizar para reduzir a propensão que as empresas portuguesas têm para a “evasão legal” ao fisco. De facto, muitas empresas, em vez de procurarem elevar os resultados, aumentar o seu valor, sustentar o seu desenvolvimento futuro e proporcionar um maior bem-estar económico e social, preferem eleger como objectivo de gestão, a diminuição do montante de imposto a pagar.

Não se pode ignorar de facto, que as evidências de manipulação contabilística com o intuito de diminuir o imposto sobre o rendimento a pagar, são bastante persuasivas, para além de serem implicitamente reconhecidas por todos os agentes económicos.

Tendo sempre este pressuposto presente, não podem restar quaisquer dúvidas que em condições de actuação semelhantes, o gestor optará pelos métodos contabilísticos que lhe permitam, salvaguardando todos os outros aspectos empresariais (técnico, material, financeiro e humano) diminuir o montante de imposto a entregar ao Estado.

BIBLIOGRAFIA

AIVAZIAN, V., BOOTH, L., CLEARY, S., “Why Some Firms Smooth Their Dividends And Any Others Don’t”, Northern Finance Association 2001 meetings – Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC)

AECA, “Princípios Contables 1980-1995”, 1996, Pag. 51

AHARONY, J., LIN, C.J., LOEB, M.P., “Initial public offerings, accounting choices and Earnings management”, Contemporary Accounting Research, Vol. 10, nº1, 1993, Pag. 61-81.

ALARAINI, S. ALI IBRAHIM, “An Empirical Investigation of the Relationship between a Reduction in Earnings Variability and Market Returns”, Kent State University Graduate School of Management, May 1998

ALMEIDA, J. MARQUES, “Os factos posteriores ao encerramento de contas: uma comparação internacional”, Revista Revisores & Empresas, nº 8, 2000, Pag. 26-41

AMAT, O., BLAKE, J., DOWDS, J., “The Ethics of Creative Accounting”, Journal of Economic Literature, December 1999

AMERNIC, JOEL H.; ROBB, SEAN W.G., “Quality of Earnings as a Framing and Unifying theme in Intermediate Financial Accounting”, Issues in Accounting Education, Vol. 18, nº1, February 2003, Pag. 1-21

ANTONIOU, A., YILMAZ, G., KRISHA, P., “Determinants of Corporate Capital Structure: Evidence from European Countries”, University of Durham, Working Paper, March 2002.

AYRES, F.L. “Perceptions of earnings quality: What managers need to know”, Management Accounting, Vol.75, nº 9, 1994, Pag. 27-29

BAUMAN, C.C., BAUMAN, M.P., HASLEY, R.F., “Do Firms Use Deferred Tax Asset Valuation Allowance to Manage Earnings?”, University of Wisconsin Accounting Doctoral Alumni Conference, August 2000

BARAÑANO, A.M., “Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão – Manual de apoio à realização de trabalhos de investigação”, Ed. Slab, 2004

BARNEA, A., RONEN, J., SADAN, S., “The implementation of accounting objectives: An application to extraordinary items”, The Accounting Review, January 1975, pag. 58-68

BARNEA, A., RONEN, J., SADAN, S., “Classificatory smoothing of income with extraordinary items”, The Accounting Review, January 1976, pag. 110-122

BARTH, M.E., ELLIOT, J.A., FINN, M.W., "Market rewards associated with patterns of increasing returns", *Journal of Accounting Research*, Vol. 37, Autumn 1999, Pag. 387-413

BARTON, JAN, "Does The Use Of Financial Derivatives Affect Earnings Management Decisions?", *The Accounting Review*, Vol.76, n° 1, January 2001, pag. 1-26

BARTOV, ELI, "The Timing Of Asset Sales And Earnings Manipulation", *The Accounting Review*, Vol.68, n° 4, October 1993, pag. 840-855

BHATTACHARYA, UTPAL; DAOUK, HAZEM; WELKER, MICHAEL, "The world price of Earnings Management", Queen's University workshop, Summer 2001

BEAVER, W.H., "Financial Reporting: An Accounting Revolution", Prentice Hall, 1981

BENEISH, MESSOD D., "The Detection of Earnings Manipulation", *Financial Analysts Journal*, September/October 1999, pag. 24-36

BENEISH, MESSOD D., "Earnings Management: A Perspective", *Managerial Finance*, Vol. 27, n° 12, 2001

BENEISH, MESSOD D., "A Note on Wiedman's (1999) Instructional Case: Detecting Earnings Manipulation", *Issues in Accounting Educ.*, Vol.14 n°2, May 1999, pag.369-370

BERGSTRESSER, DANIEL; DESAI, MIHIR A.; RAUH, JOSHUA, "The Gerstner Effect: Managerial Motivations and Earnings Manipulation", Harvard University, December 2003

BITNER, LARRY N.; DOLAN, ROBERT, "Does smoothing Earnings Add Value?", *Management Accounting*, October 1998, Pag. 44-47

BLACK, E.L., SELLERS, K. F., MANLY, T.S., "Earnings management using asset sales: An international study of countries allowing non-current asset revaluation", *Journal of Business Finance & Accounting*, November/December 1998, Pag.1287-1317

BOOTH, L., AIVAZIAN, V., DEMIRGUC-KUNT, A., MAKSIMOVIC, V., "Capital Structure in Developing Countries", *The Journal of Finance*, Vol. 56, n°1, February 2001, Pag.87-130

BREMSER, W.G., "The earning characteristics of firms reporting discretionary accounting changes", *The Accounting Review*, July 1975, Pag. 563-573

BROWEN R., DU CHARME L., SCHORES, D. "Stakeholders' implicit claims and accounting methods choice", *Journal of Accounting & Economics*, n° 20 (3), 1995, pag. 255-295

BURGSTAHLER, D., DICHEV, I., "Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses", *Journal of Accounting & Economics*, n° 24, 1997, pag. 99-126

BURILOVICH, LINDA S.; KARTELLUS, SUSAN C., "Auditors' Influence on Earnings Management: Evidence from the Alternative Minimum Tax", *Journal of Applied Business Research*, Vol.13, nº2 1992?? Pag. 9-22

CAIRNEY, TIM; MURDOCH, ALASTAIR, "Discretionary Accruals and Management Forecast Errors", *Certified General Accountants' Association – University of Manitoba*, 1998

CALDERON, THOMAS G.; GREEN, BRIAN P., "Signaling Fraud by Using Analytical Procedures", *the Ohio CPA Journal*, April 1994, Pag.27-38

CHAN, KONAN, "The Accrual Effect on Future Earnings", *Department of Finance, University of Illinois at Urbana-Champaign*, December 1999

CHANEY, P.K., LEWIS, C.M., "Earnings management and firm valuation under asymmetric information", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 1, 1995, Pag.319-345

CHOI, WON W.; GRAMLICH, JEFFREY D.; THOMAS, JACOB K., "Potencial Errors In Detecting Earnings Management: Re-examining Studies Investigating The Alternative Minimum Tax (AMT) Of 1986", *Contemporary Accounting Research*, Vol.18 nº4, Winter 2001, pag. 571-613;

CHRISTIE, ANDREW A.; ZIMMERMAN, JEROLD L., "Efficient and Opportunistic Choices of Accounting Procedures: Corporate Control Contests", *The Accounting Review*, Vol.69, nº 7, October 1994, pag. 539-566

COHEN, JEFFREY R.; PANT, LAURIE W.; SHARP DAVID J., "Project Earnings Manipulation: An Ethics Case Based on Agency Theory", *Issues in Accounting Education*, Vol.15, nº 1, February 2000, pag. 89-104

COLLINS, DANIEL W.; HRIBAR, PAUL, "Errors in Estimating Accruals: Implications for Empirical Research", *University of Iowa*, August 2000

COMISSÃO DE NORMALIZAÇÃO CONTABILÍSTICA, "Directriz Contabilística nº 18 – Objectivos das Demonstrações Financeiras e Princípios contabilísticos Geralmente Aceites", 1996 – revista em 2005

COPELAND, R.M. "Income smoothing", *Journal of Accounting Research*, *Empirical Research in Accounting, Selected Studies* 6 1968 (Supplement), Pag. 101-116

COPELAND, R.M., WOJDAK, J.F., "Income manipulation and the purchase-pooling choice", *Journal of Accounting Research*, Autumn 1969, Pag.188-195

CORDEIRO, C. M RODRIGUES, "Contabilidade criativa: um estudo sobre a sua caracterização", *Revista das Faculdades Santa Cruz*, Nº.4, Jan-Jun 2005

DAMODARAN, ASWATH, "Information Transparency and Valuation: Can you value what you cannot see?", *Stern School of Business*, January 2002

- DeANGELO, L., "Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders", *The Accounting Review* Vol. 61, 1986, Pag. 400-420
- DeANGELO, H., DeANGELO, L., SKINNER, J., "Accounting choice in troubled companies", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, 1994, Pag.113-143
- DECHOW, PATRICIA M.; SLOAN, RICHARD G.; SWEENEY, AMY P., "Detecting Earnings Management", *The Accounting Review*, Vol.70, nº 2, April 1995, pag. 193-225
- DECHOW, PATRICIA M.; SLOAN, RICHARD G.; SWEENEY, AMY P., "Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms subject To Enforcement Actions by the S.E.C. (Securities and Exchange Commission)", *Contemporary Accounting Research*, Vol.13 nº1, Spring 1996, pag. 1-36;
- DECHOW, PATRICIA M.; SABINO, JOWELL; SLOAN, RICHARD G., "Implications of Nondiscretionary Accruals for Earnings Management and Market-Based Research", University of California at Berkeley, January 1998
- DECHOW, PATRICIA M.; SKINNER, DOUGLAS J., "Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators", *Accounting Horizons*, Vol.14 nº2. June 2000, pag. 235-250
- DECHOW, PATRICIA M.; DICHEV, ILIA D., "The Quality of Accruals and Earnings: The role of Accrual Estimation Errors", *The Accounting Review*, Vol. 77 – Supplement 2002, Pag. 35-59
- DEGEORGE, F., PATEL, J., ZECKHAUSER, R., "Earnings management to exceed thresholds", *Journal of Business*, Vol. 72 nº1, 1999, Pag. 1-32
- DEFOND, M.L., JIAMBALVO, J., "Debt covenant violations and manipulation of accruals", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, 1994, Pag.145-176
- DEMPSEY, S.J., HUNT III, H.G., SCHRODER, N., "Earnings management and corporate ownership structure: An examination of extraordinary item reporting", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 20, nº4, 1993, Pag.479-500
- DEMSKI, JOEL S., "Performance Measure Manipulation", *Contemporary Accounting Research*, Vol.15 nº3, Fall 1998, pag. 261-285;
- D.G.C.I., "10 anos de Imposto sobre o Rendimento em Portugal", 1999
- DHARAN, BALA G., "Earnings Management with Accruals and Financial Engineering", Rice University, Houston, USA, January 2003
- DIRECTRIZ CONTABILISTICA nº18, "Objectivos das Demonstrações Financeiras e Princípios contabilísticos Geralmente Aceites", Dezembro-1996

DUNCAN, JAMES R., "Quality of Earnings and Accounting Estimates: A Case of Decisions", *Issues in Accounting Education*, Vol. 17, nº4, November 2002, Pag.401-409

DYE, R.A., "Earnings management in an overlapping generations model", *Journal of Accounting Research*, Vol.26, Nº2, Autumn 1988, Pag: 195-235

EILIFSEN, A., KNIVSFLA, K.H., SÆTTEM, F., "Earnings Manipulation: Cost Of Capital versus Tax", *Foundation for Research in Economics and Business Administration*, Bergen, 1998

EILIFSEN, A., KNIVSFLA, K.H., SÆTTEM, F., "Earnings manipulation: cost of capital versus tax", *European Accounting Review*, Vol. 8, nº3, 1999, Pag.481-491

ELIAS, RAFIK Z., "Determinants Of Earnings Management Ethics Among Accountants", *Journal of Business Ethics* 40, 2002, pag. 33-45

ENTWISTLE, GARY M.; PRILLIPS, FRED, "Relevance, Reliability, and the Earnings Quality Debate", *Issues in Accounting Education*, Vol. 18, nº1, February 2003, Pag. 79-92

ERICKSON, MERLE; HANLON, MICHELLE; MAYDEW, EDWARD, "How much will Firms pay for Earnings that do Not Exist? Evidence of Taxes paid on allegedly Fraudulent Earnings", *University of Chicago*, November 2002

FERREIRA, A., CARMO, C., CRAVO, D.J.S., ALVES, S., "A problemática do alisamento dos resultados – Um estudo empírico no sector bancário português", *Revista Revisores & Empresas*, nº 21, 2003, Pag. 15-19

FERREIRA, LEONOR FERNANDES, "A Influencia Da Fiscalidade Na Formação E Aplicação Da Poupança Das Empresas", *Ciência e Técnica Fiscal*, nº 382, Abril-Junho 1996, pag. 9-31

FERREIRA, ROGERIO F., "O Plano Oficial de Contabilidade – Ensaio e Estudos Críticos", Ed. Escher, Lisboa, 1992

FERREIRA, ROGERIO F., "Gestão, Contabilidade e Fiscalidade – Vol.I ", *Editorial Noticias*, 1997

FERREIRA, ROGERIO F., "Gestão, Contabilidade e Fiscalidade – Vol.II ", *Editorial Noticias*, 1999

FERREIRA, ROGERIO F., "As Provisões para Créditos de Cobrança Duvidosa", *Revista de Contabilidade e Comercio*, Vol.55, nº 217, 1998

FISCHER, MARILYN; ROSENZWEIG, KENNETH, "Attitudes of Students and Accounting Practitioners Concerning the Ethical Acceptability of Earnings Management", *Journal of Business Ethics*, nº14, 1995, Pag. 433-444

- FRIEDLAN, J.M., "Accounting choices of issuers of initial public offerings", *Contemporary Accounting Research*, Vol 1, 1994, Pag. 1-31
- GAGNON, J.M., "Purchase versus pooling of interests: The search for a predictor", *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting, Selected Studies*, nº5-Supplement, 1967, Pag.187-204
- GAVER, J., GAVER, K.M., AUSTIN, J.R., "Additional evidence on bonus plans and income management", *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 19, nº1, February 1995, Pag. 3-28
- GOEL, ANAND MOHAN; THAKOR, ANJAN V., "Why do firms Smooth Earnings?", *Finance Workshop at the University of Michigan Business School*, May 2000
- GRAHAM, J., LEMMON, M., SCHALLHEIM, J., "Debt, Leases, Taxes and Endogeneity of Corporate Tax Status", *Journal of Finance*, Vol. 53, 1998, Pag.131-162
- GREENE, W.H., "Econometric Analysis", Prentice Hall, Fourth Edition, 2000.
- GUIDRY, F., LEONE, A., ROCK, S. "Earnings-based bonus plans and earnings management by business-unit managers", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 26, January 1999, Pag. 113-142
- GUL, FERDINAND A.; CHEN, CHARLES J.P.; TSUI, JUDY S.L., "Discretionary Accounting Accruals, Managers' Incentives and Audit Fees", *Faculty of Business & Information Systems, the Hong Kong Polytechnic University*, 2001
- HALL, S.C., STAMMERJOHAN, W.W., "Damage awards and earnings management in the oil industry", *The Accounting Review*, Vol. 72, nº1, 1997, Pag. 47-65
- HAUGEN, R., SENBET, L., "Bankruptcy and Agency Costs: Their Significance to the Theory of Optimal Capital Structure", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 23, 1988, Pag.27-38
- HAYN, C., "The Information Content of Losses", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, 1995, Pag. 125-153
- HEALY, PAUL M.; WAHLEN, JAMES M., "A Review Of The Earnings Management Literature And Its Implications For Standard Setting", *Accounting Horizons*, Vol. 13, nº 4, December 1999, pag. 365-383
- HEALY, P.M., "The effect of bonus schemes on accounting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, 1985, Pag. 85-107
- HOLTHAUSEN, R.W., LARCKER, D.F., SLOAN, R.G., "Annual bonus schemes and the manipulation of earnings", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19, 1995, Pag.29-74
- HOLTHAUSEN, R.W., LEFTWICH, R., "The Economic consequences of Accounting choices", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, 1983, Pag.77-117

JOHANSSON, CHRISTER; SAMUELSON, LARS A., "The Design and Use of Management Accounts in Small and Medium Sized Companies", Business Administration n°2, June 1998, Stockholm School of Economics

JOHNSON, J., DiNARDO, J., "Métodos Econométricos", 4ª Edição, McGraw Hill Portugal, 2001

JONES, J., "Earnings management during import relief investigations", Journal of Accounting Research, Vol. 29, n°1, Autumn 1991, Pag. 193-228

KAHNEMAN, D. TVERSKY, "Prospect Theory: an analysis of decision under risk", Econometrica, Boston, Vol. 47, n°2, 1979, Pag.263-291

KALLUNKI, JUHA-PEKKA; MARTIKAINEN, MINNA, "Earnings Management as a Predictor of future profitability of Finnish firms", University of Oulu, Espoo Institute, Finland, European Accounting Review, Vol. 12, number 2, 2003

KANG, S., SIVARAMAKRISHNAN, K., "Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach", Journal of Accounting Research, Vol. 33, n°2, 1995, Pag.353-367

KASANEN, E., KINNUNEN, J., NISKANEN, J., "Dividend-based earnings management: Empirical evidence from Finland", Journal of Accounting and Economics Vol. 22, n°1-3, 1996, 283-312.

KASZNIK, RON, "On the Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management", Journal of Accounting Research, Vol. 37, n°1, Spring 1999, Pag. 57-81

KELLOG, I., KELLOG, L.B., "Fraud, window dressing and negligence in financial Statements", McGraw Hill, Colorado Springs. 1991

KINNUNEN, JUHA; KOSKELA, MARKKU, "Who is Miss World in Cosmetic Earnings Management? (An International Comparison of Firms' tendency to small upward rounding of Net Income Numbers among 18 Countries)", Helsinki School of Economics, December 2001

KMENTA, J., "Elementos de Econometria", Ed. Atlas, São Paulo, 1978.

KOCH, TIMOTHY W.; WALL, LARRY D., "The use of Accruals to manage Reported Earnings: Theory and Evidence", Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper Series 2000-23, November 2000

LEE, BURYUNG B.; CHOI, BYEONGHEE B., "Discretionary Accruals, the Dispersion of Earnings Forecasts, and the Accuracy of Earnings Forecasts over the Forecasting Horizon", American Business Review, June 2000, Pag. 34-42

LEUZ, CHRISTIAN; NANDA, DHANANJAY; WYSOCKI, PETER D., "Investor Protection and Earnings Management: An International Comparison", 11th FEA Conference, University of Michigan, 1999

LI, JINGYU; ELAYAN, FAYEZ; LIAN, JIE, "Accounting Irregularities, Information Asymmetry, and Management Compensation", Massey University- Auckland, December 2002

LIM, S., MATOLSCY, Z., "Earnings management of firms subjected to product price Controls", Accounting and Finance Vol. 39, 1999, Pag.131-150

MACNAUGHTON, A., MAWANI, A., "Tax minimization versus Good Tax planning", CA Magazine, Jan/Feb 1997, Pag. 40-43

MAGALHÃES, M., "Métodos de Previsão para Gestão – Regressão Múltipla: Um Método para Explicação e Previsão", Temas em Métodos Quantitativos para Gestão nº 13, Giesta/Iscte e Indeg/Iscte, 1994

MAGNAN, M., NADEAU, C., CORMIER, D., "Earnings management during antidumping investigations: Analysis and implications", Canadian Journal of Administrative Sciences, Vol. 16, nº2, June 1999, Pag.149-162

MAROCO, J., "Análise Estatística – Com a Utilização do SPSS", 1ª Edição, Edições Sílabo, 2003.

MARTINEZ, A. LOPO, "Gerenciamento dos resultados Contábeis: Estudo Empírico das Companhias Abertas Brasileiras", São Paulo, 2001

MAYDEW, E.L., "Tax-induced earnings management by firms with net operating losses", Journal of Accounting Research, Vol. 35, nº1, Spring 1997, Pag.83-96

MAYDEW, E.L., "Bad Debt Deductions", The CPA Journal, April 1993, Pag.28-32

McNICHOLS, MAUREEN F., "Discussion of «The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors»", The Accounting Review, Vol. 77 – Supplement, 2002, Pag.61-69

McNICHOLS, M., WILSON, G. P., "Evidence of earnings management from the provision for bad debts", Journal of Accounting Research, Vol 26(Supplement), 1988, Pag.1-31

MERCHANT, K., ROCKNESS, J., "The ethics of managing earnings: An empirical investigation", Journal of Accounting and Public Policy, Vol.13, 1994, Pag.79-94

MIHALEK, P.H., RICH, A.J., SMITH, C., "Ethics and Management Accountants", Strategic Finance, Dec 1987, Pag. 34-36

MODIGLIANI, F., MILLER, M., "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", American Economic Review, June 1963, Pag.437-447

MOREIRA, JOSÉ A.C.; POPE, PETER F. "Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses: The implications of Accounting Conservatism", Draft Paper, February 2003

MOYER, SHEVLIN, "Income smoothing and Incentives: Empirical Test", *The Accounting Review*, Vol. 62, nº2, 1995, Pag.358-377

MURTEIRA, B.J.F., "Análise Exploratória de Dados – Estatística Descritiva", McGraw Hill - Lisboa, 1993

MYERS, LINDA A.; SKINNER, DOUGLAS J., "Earnings Momentum and Earnings Management", University of Michigan Business School, May 1998

NARAYANAMOORTHY, GANAPATHI, "Conservatism and Cross-Sectional Variation in the Post-Earnings-Announcement", Yale School of Management; Working Paper nº03-37, March 2003

NAVISSI, F., "Earnings management under price regulation", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 16 nº2, Summer 1999, Pag. 281-304

NEILL, J.D., POURCIAU, S.G., SCHAEFER, T.F., "Accounting method choice and IPO Valuation", *Accounting Horizon*, Vol. 9, nº3, 1995, Pag. 68-80

NEWMAN, PAUL, "Discussion of «Performance Measure Manipulation»", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 15, nº3 – Fall 1998, Pag.287-290

PARK, YUN W.; SHIN, HYUN-HAN, "Board Composition and Earnings Management in Canada", Financial Management Association Conference, Toronto 2001

PEASNELL, K.V., POPE, P.F., YOUNG, S., "Detecting Earnings Management using Cross-Sectional abnormal Accruals Models", Draft Paper, December 1999

PEREIRA, GIL F. , "Tratamento Fiscal e Contabilístico das Provisões, Amortizações e Reavaliações", 7ª Edição revista e aumentada, Ed. Autor, 1999

PESTANA, M.H., GAGEIRO, J.N., "Análise de dados para Ciências Sociais – A Complementaridade do SPSS", Edições Sílabo, 4ª edição – revista e aumentada, 2005

PETRONI, K., "Optimistic reporting in the property-casualty insurance industry", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, nº4, 1992, Pag.485-508

PHILLIPS, J., PINCUS, M., REGO, SONJA O., "Earnings Management: New Evidence based on Firms' Tax footnote disclosures", University of Connecticut, Draft, February 2001

PINHEIRO, A.C.A., GALEGO, M.A., "Econometria", Manuais da Universidade de Évora, Área Departamental de Ciências Económicas e Empresariais, 2ª edição, 1999

PINTO COELHO, J. G., "Lições de Direito Comercial", 1º Volume, 1945

REIS, E., "Estatística Descritiva", Edições Sílabo, 6ª edição – revista e corrigida, 2005

REZAEI, ZABIHOLLAH, "The Three Cs of Fraudulent Financial Reporting", *Internal Auditor*, October 2002

- RICHARDSON, SCOTT; TUNA, IREM; WU, MIN, “Predicting Earnings Management: The case of Earnings restatements”, University of Pennsylvania – The Wharton School, October 2002
- RITA, R., “As teorias da Estrutura de Capitais: A Evidência Empírica das Empresas Portuguesas”, Dissertação de Mestrado, Universidade de Évora, 2003
- RIVEST, DOMINIC PELTIER, “The Determinants of Accounting Choices in Troubled Companies”, QJBE Autumn 1999, Vol. 38 n^o4, pag. 28-44; University of Québec at Montreal
- RIVEST, DOMINIC PELTIER; SWIRSKY, STEVE, “Earnings Management in Healthy Firms”, QJBE Autumn 2000, Vol. 39 n^o4, pag. 21-37; University of Québec at Montreal
- RONEN, J., SADAN, S., “Classificatory smoothing: Alternative income models”, Journal of Accounting Research, 1975a Spring, Pag. 133-149
- RONEN, J., SADAN, S., “smoothing income numbers, Objectives, Means, and Implications”, Reading, MA, Addison Wesley, 1981
- ROYCHOWDHURY, SUGATA, “Earnings Management through Real Activities Manipulation”, Sloan School of Management, Draft Version, October 2005
- SCOTT, W.R., “Financial Accounting Theory”, Prentice Hall, Scarborough, 1997
- SCHOLES, M.S., WILSON, G.P., WOLFSON, M.A., “Firms responses to anticipated reductions in tax rates: The tax reform act of 1986”, Journal of Accounting Research, (1992 Supplement), Pag.161-185
- SHANE, PHIL, “Earnings Management and Market Anomalies”, Burridge Conference for Investment Professionals, January 2000
- SCHIPPER, KATHERINE, “Commentary on Earnings Management”, Accounting Horizons, Vol. 3, December 1989, pag. 91-102
- SIMMONS, MARK R., “Recognizing the Elements of Fraud”, <http://www.mrsciacfecjb.net> , 1995- Update July 2002
- SKINNER, D.J., SLOAN, R.G., “Earnings surprises, Growth expectations and Stock returns, or don’t let an earnings torpedo sinks your portfolio”, University of Michigan, 2000 – working paper
- SLOAN, R., “Do Stock prices fully reflect information in accrual and cash flows about future earnings?”, The Accounting Review, Vol. 71, 1996, Pag. 61-69
- STOLOWY, HERVÉ; BRETON, GAÉTAN, “A Framework for the Classification of Accounts Manipulations”, Munich EAA Annual Meeting, June 2000

SWEENEY, A.P., "Debt covenant violations and managers' accounting response", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, 1994, Pag.281-308

TEOH, S.H., WELCH, L, WONG, T.J., "Earnings management and the long run market performance of initial public offerings", *The Journal of Finance* LIII Vol. 6, 1998, Pag. 1935-1974

THOMAS, J., ZHANG, X.J., "Identifying Unexpected Accruals: a comparison of current approaches", *Journal of Accounting and Public Policy*, Winter 2000, Pag.347-376

TITMAN, S., TRUEMAN, B., "Information quality and the valuation of new issues", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, 1986, Pag. 159-172

TRUEMAN, B., TITMAN, S., "An Explanation for Accounting Income smoothing", *Journal of Accounting Research*, Vol. 26- Supplement 1988

VISVANATHAN, G., "Deferred Tax Valuation Allowances and Earnings Management", *Journal of Financial Statement Analysis*, Vol. 3/4, Summer 1998, Pag. 6-15

WAGENHOFER, ALFRED, "Accrual-based compensation, depreciation and investment decisions", *European Accounting Review*, Vol. 12, number 2, 2003

WARFIELD, TERRY D., LINSMEIER, THOMAS J., "Tax-Planning, Earnings Management, and the Differential Information Content of Bank Earnings Components", *The Accounting Review*, Vol. 67, nº3, July 1992, Pag.546-562

WATTS, R.L., ZIMMERMAN, J., "Towards a positive theory of the determination of accounting standards", *The Accounting Review*, Vol. 56, January 1978, Pag.112-134

WATTS, R.L., ZIMMERMAN, J., "Positive Accounting Theory", Prentice-Hall, Englewood cliffs, 1986

WIEDMAN, CHRISTINE I., "Instructional Case: Detecting Earnings Manipulation", *Issues in Accounting Educ.*, Vol.14, nº 1, Feb 1999, pag. 145-176

ANEXOS

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
IRC_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
MB_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
PCD_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
AC_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
AP_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
CD_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
PD_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%
RE_RAI	2375	99.9%	2	.1%	2377	100.0%

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std.	Variance	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
IRC_RAI	2375	99.205260	-23.966468	75.236792	.30762774	1.820331143	3.314	28.722	.050	1241.893	.100
MB_RAI	2375	12206.2156	-5225.38126	8980.834359	19.58955823	193.858028	37580.935	11.300	.050	929.498	.100
PCD_RAI	2375	1298.619446	-1167.80000	130.819446	.34599173	24.6319803	606.733	-44.891	.050	2133.627	.100
AC_RAI	2375	687.546484	-178.644479	508.902005	1.09299317	12.4641393	155.355	28.280	.050	1194.688	.100
AP_RAI	2375	82.688016	-58.046336	24.641680	.10573334	1.647089906	2.713	-15.395	.050	698.544	.100
CD_RAI	2375	544.846118	-136.372797	408.473321	.31695758	9.526597861	90.758	30.997	.050	1456.605	.100
PD_RAI	2375	54.982037	-5.522879	49.459158	.26606493	2.247222447	5.050	13.994	.050	233.323	.100
RE_RAI	2375	75.053562	-43.575494	31.478088	.14689333	2.213138829	4.898	-1.903	.050	151.327	.100
Valid N (listwise)	2375										

Descriptives

			Statistic	Std. Error
IRC_RAI	Mean		.30762774	.037352407
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	.23438103	
		Upper Bound	.38087446	
	Median		.30602700	
	Variance		3.314	
	Std. Deviation		1.8203311	
	Minimum		-23.9685	
	Maximum		75.23679	
	Skewness		28.722	.050
	Kurtosis		1241.693	.100
	MB_RAI	Mean		18.589558
95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	11.789074	
		Upper Bound	27.390042	
Median			10.080896	
Variance			37580.935	
Std. Deviation			193.85803	
Minimum			-5225.38	
Maximum			6880.834	
Skewness			11.300	.050
Kurtosis			929.488	.100
PCD_RAI		Mean		.34599173
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-.64515222	
		Upper Bound	1.3371357	
	Median		.00000000	
	Variance		608.733	
	Std. Deviation		24.631960	
	Minimum		-1167.60	
	Maximum		130.8194	
	Skewness		-44.891	.050
	Kurtosis		2133.627	.100
	AC_RAI	Mean		1.0929932
95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	.59145854	
		Upper Bound	1.5945268	
Median			.33170800	
Variance			155.355	
Std. Deviation			12.464139	
Minimum			-178.844	
Maximum			508.9020	
Skewness			28.280	.050
Kurtosis			1194.688	.100
AP_RAI		Mean		.10573334
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	.03945753	
		Upper Bound	.17200916	
	Median		.00000000	
	Variance		2.713	
	Std. Deviation		1.6470899	
	Minimum		-58.0463	
	Maximum		24.64188	
	Skewness		-15.395	.050
	Kurtosis		698.544	.100
	CD_RAI	Mean		.31695758
95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	-.08637488	
		Upper Bound	.70028003	
Median			.02165900	
Variance			90.756	
Std. Deviation			9.5265979	
Minimum			-136.373	
Maximum			408.4733	
Skewness			30.697	.050
Kurtosis			1458.605	.100
PD_RAI		Mean		.26609493
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	.17564091	
		Upper Bound	.35648895	
	Median		.00000000	
	Variance		5.050	
	Std. Deviation		2.2472224	
	Minimum		-5.52288	
	Maximum		49.45916	
	Skewness		13.894	.050
	Kurtosis		233.323	.100
	RE_RAI	Mean		.14589333
95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	.06794076	
		Upper Bound	.23594589	
Median			.01978600	
Variance			4.898	
Std. Deviation			2.2131388	
Minimum			-43.5755	
Maximum			31.47807	
Skewness			-1.903	.050
Kurtosis			151.327	.100

Extreme Values

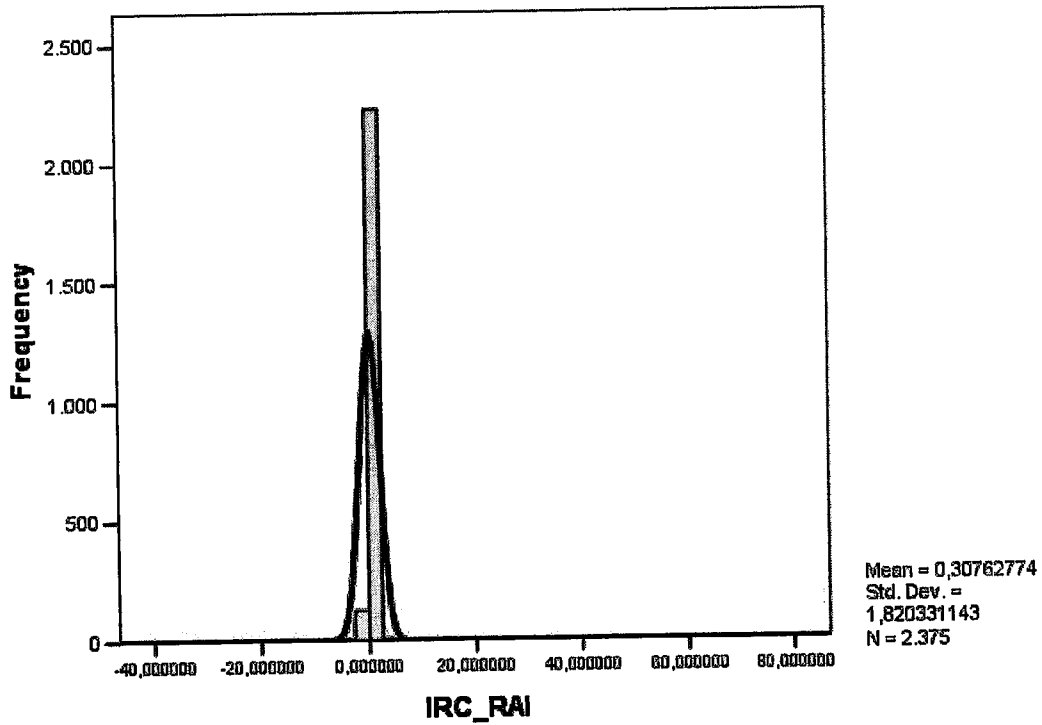
			Case Number	Value
IRC_RAI	Highest	1	887	75.23679
		2	1289	24.28280
		3	847	6.008341
		4	1632	5.738819
		5	1048	5.284044
	Lowest	1	409	-23.8685
		2	226	-18.8272
		3	1863	-11.3408
		4	341	-7.82343
		5	1811	-6.40995
MB_RAI	Highest	1	887	6980.834
		2	1644	1645.054
		3	1407	776.7018
		4	2207	765.1565
		5	847	745.7383
	Lowest	1	409	-5225.38
		2	226	-1449.29
		3	2044	-877.630
		4	789	-845.305
		5	1225	-535.108
PCD_RAI	Highest	1	458	130.8194
		2	952	97.65731
		3	12	62.03328
		4	81	58.42334
		5	102	39.78342
	Lowest	1	409	-1167.80
		2	226	-78.9984
		3	884	-77.1353
		4	1641	-65.4320
		5	769	-37.0440
AC_RAI	Highest	1	887	508.9020
		2	1644	162.1933
		3	155	103.0469
		4	847	51.07536
		5	162	47.00657
	Lowest	1	409	-178.644
		2	226	-86.5924
		3	789	-47.7259
		4	2044	-38.1344
		5	568	-33.2558
AP_RAI	Highest	1	531	24.84168
		2	1607	18.67679
		3	1663	17.96864
		4	2119	15.24453
		5	622	13.89280
	Lowest	1	568	-58.0463
		2	769	-13.7847
		3	226	-13.4960
		4	1849	-5.62571
		5	39	-1.93320
CD_RAI	Highest	1	887	408.4733
		2	608	79.36372
		3	42	26.61910
		4	2262	25.40810
		5	629	22.21502
	Lowest	1	226	-136.373
		2	409	-134.069
		3	1989	-16.3213
		4	822	-16.0498
		5	599	-13.7344
PD_RAI	Highest	1	823	49.45916
		2	267	43.78357
		3	280	34.56599
		4	1113	32.73228
		5	2262	29.23988
	Lowest	1	1463	-5.52288
		2	1202	-4.80190
		3	660	-4.69929
		4	599	-2.81699
		5	2302	-1.97669
RE_RAI	Highest	1	409	31.47807
		2	769	28.44447
		3	1738	26.17384
		4	569	19.29418
		5	2262	19.29262
	Lowest	1	887	-43.5755
		2	652	-37.6817
		3	69	-21.7165
		4	1725	-15.6595
		5	2264	-13.1998

Tests of Normality

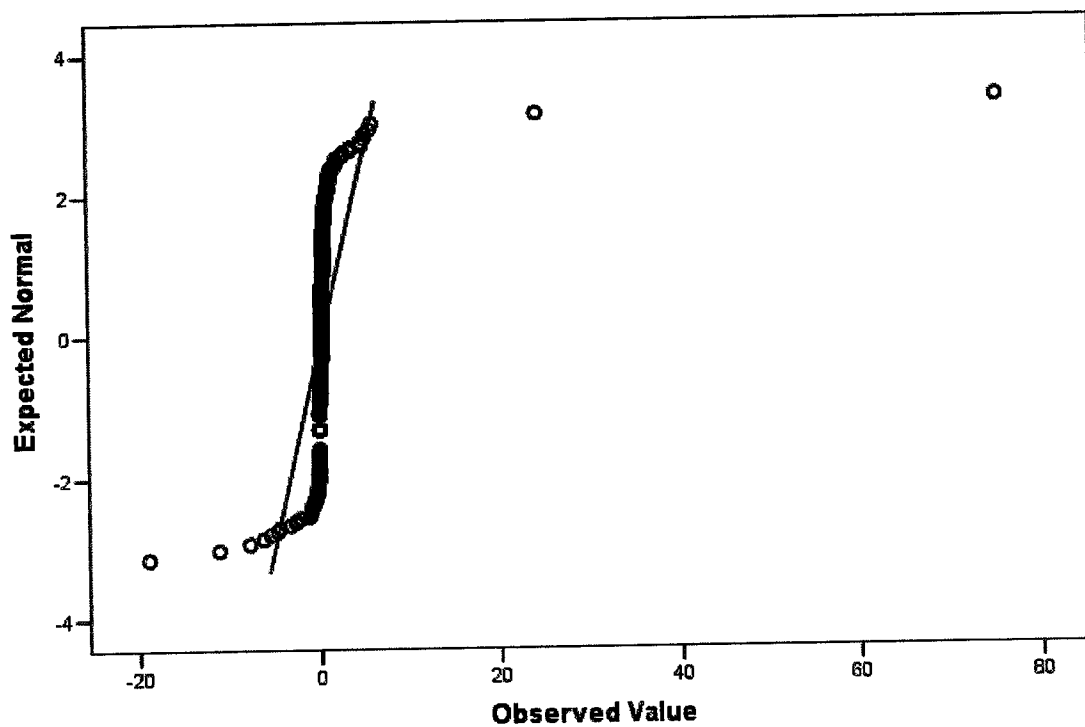
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
IRC_RAI	.399	2375	.000	.093	2375	.000
MB_RAI	.395	2375	.000	.103	2375	.000
PCD_RAI	.465	2375	.000	.034	2375	.000
AC_RAI	.409	2375	.000	.088	2375	.000
AP_RAI	.447	2375	.000	.099	2375	.000
CD_RAI	.451	2375	.000	.039	2375	.000
PD_RAI	.431	2375	.000	.110	2375	.000
RE_RAI	.321	2375	.000	.296	2375	.000

a. Lilliefors Significance Correction

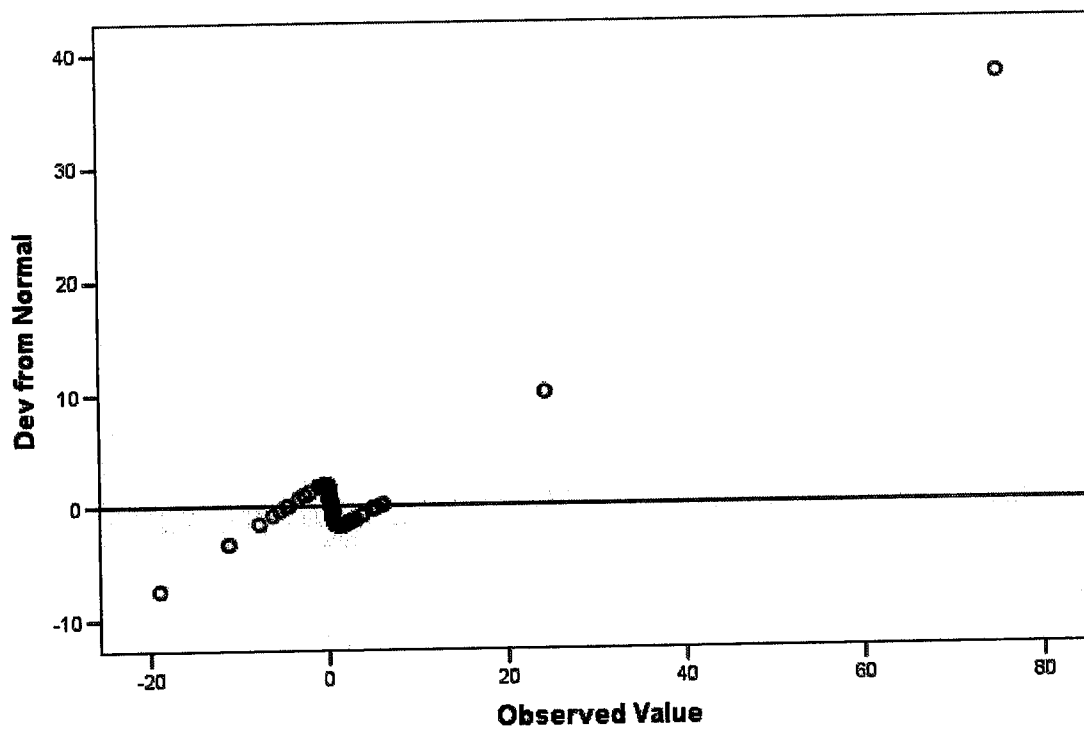
IRC_RAI

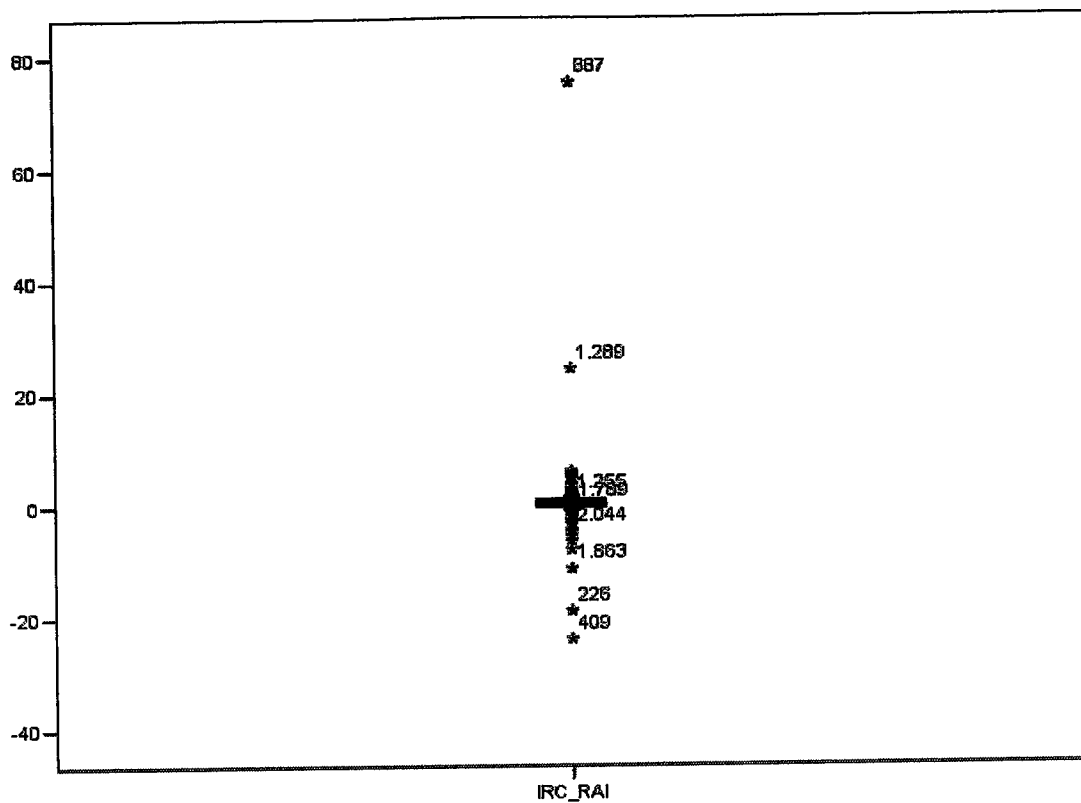


Normal Q-Q Plot of IRC_RAI

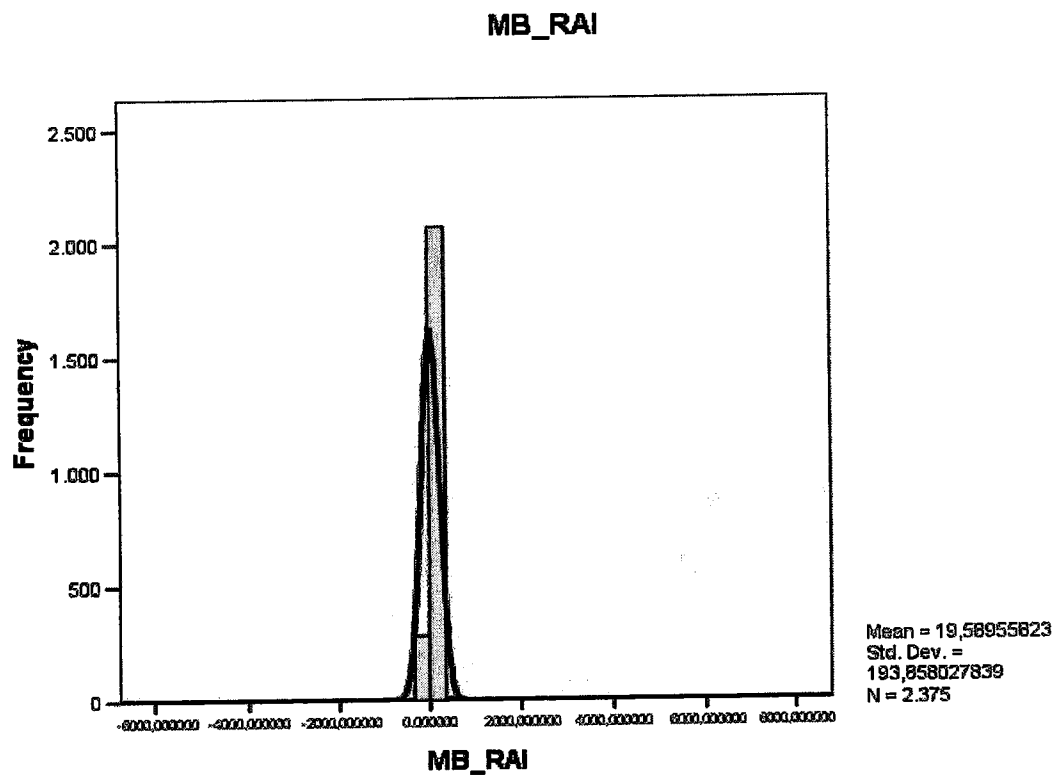


Detrended Normal Q-Q Plot of IRC_RAI

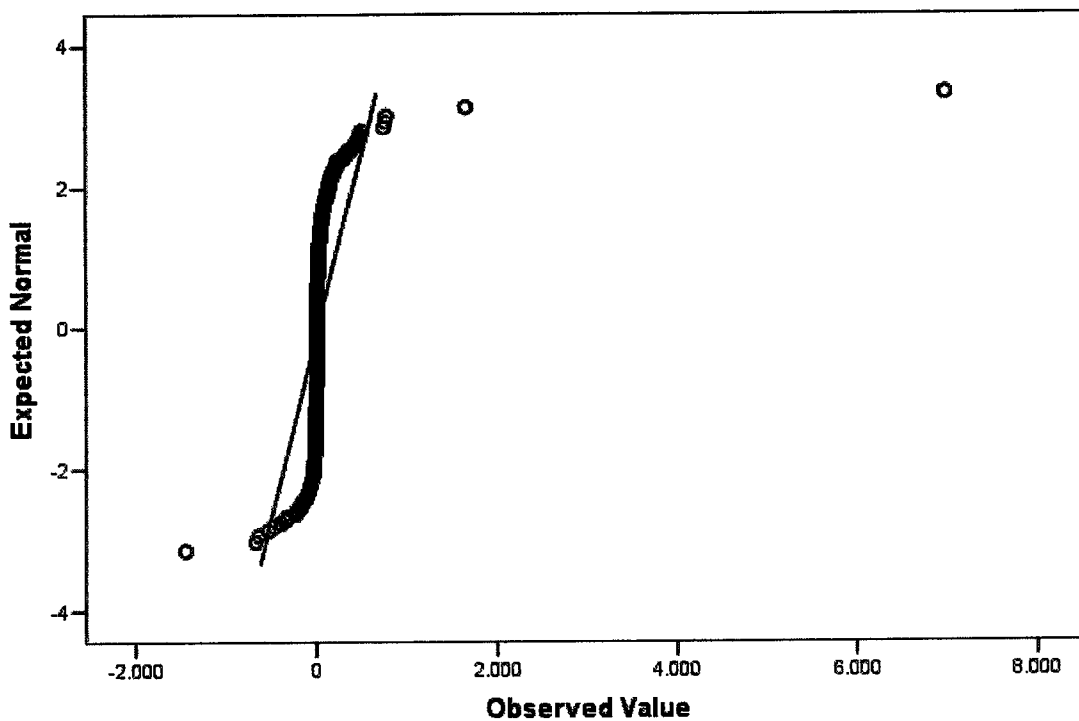




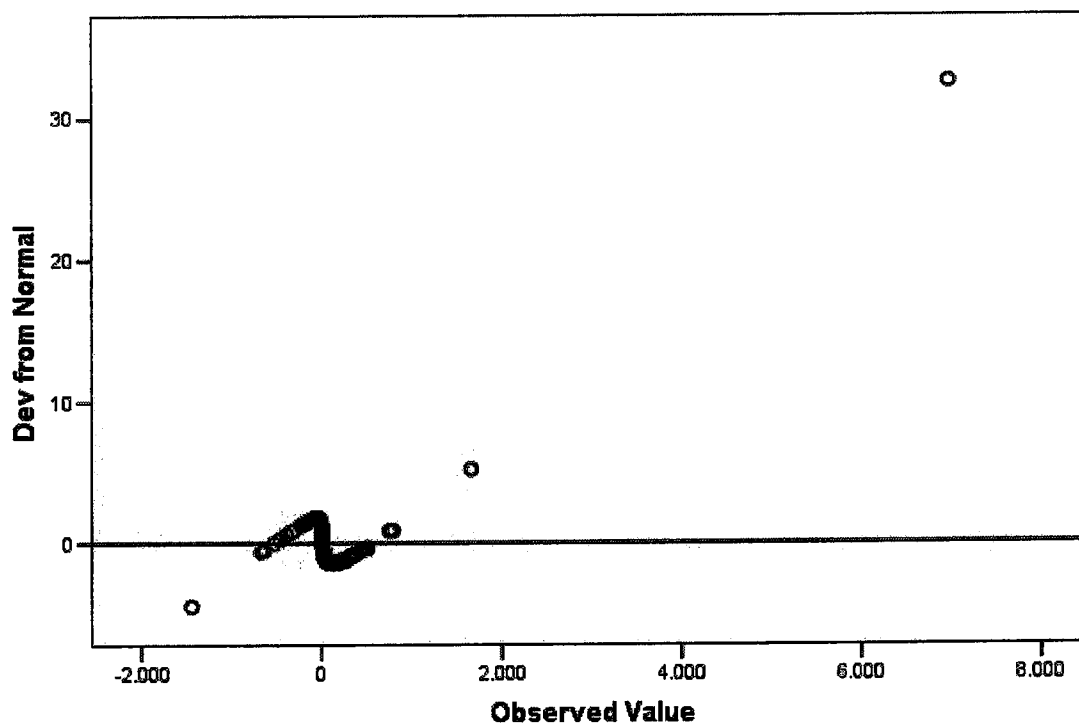
Margem Bruta

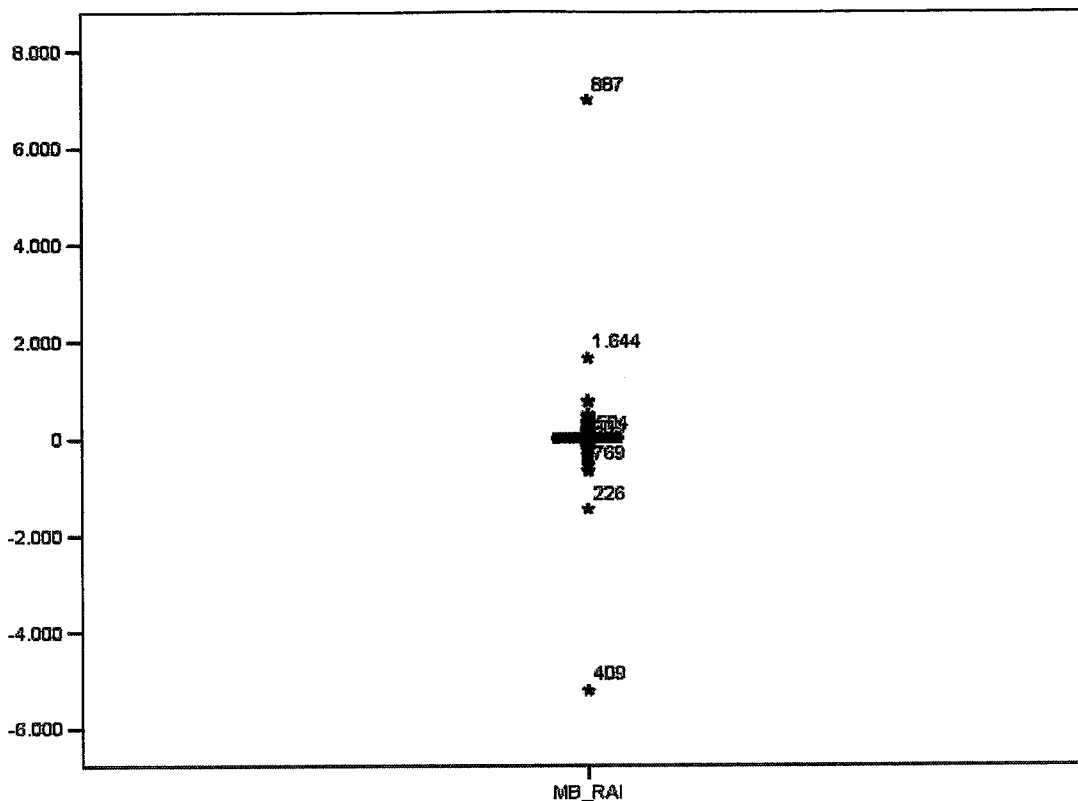


Normal Q-Q Plot of MB_RAI



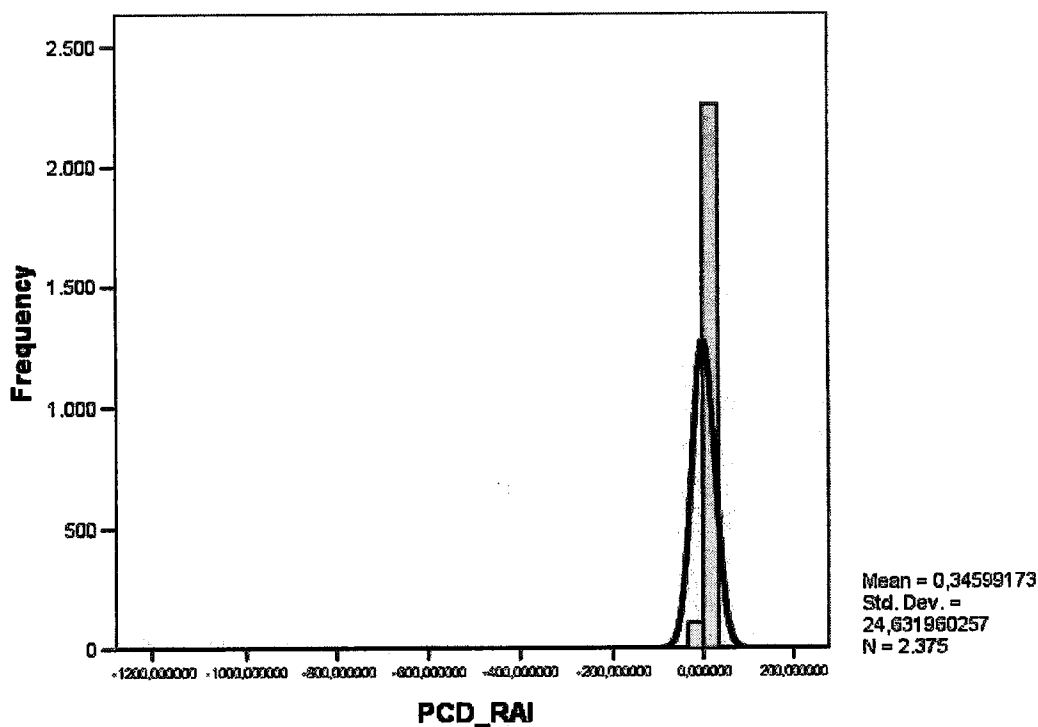
Detrended Normal Q-Q Plot of MB_RAI



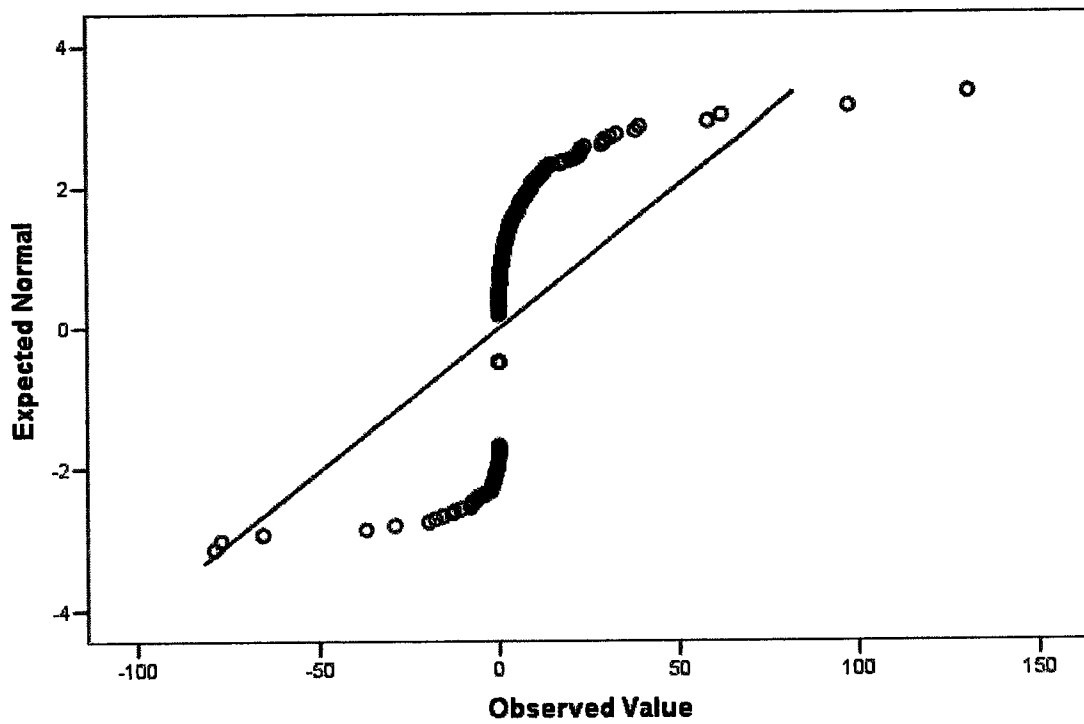


Provisões para Clientes de Cobrança Duvidosa

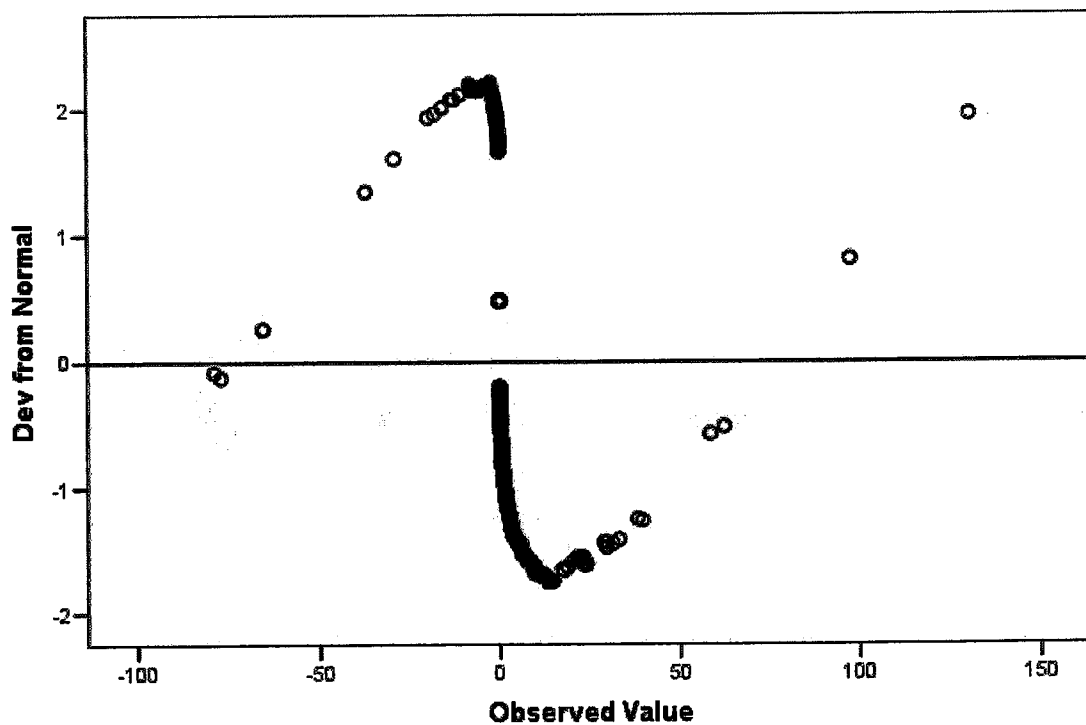
PCD_RAI

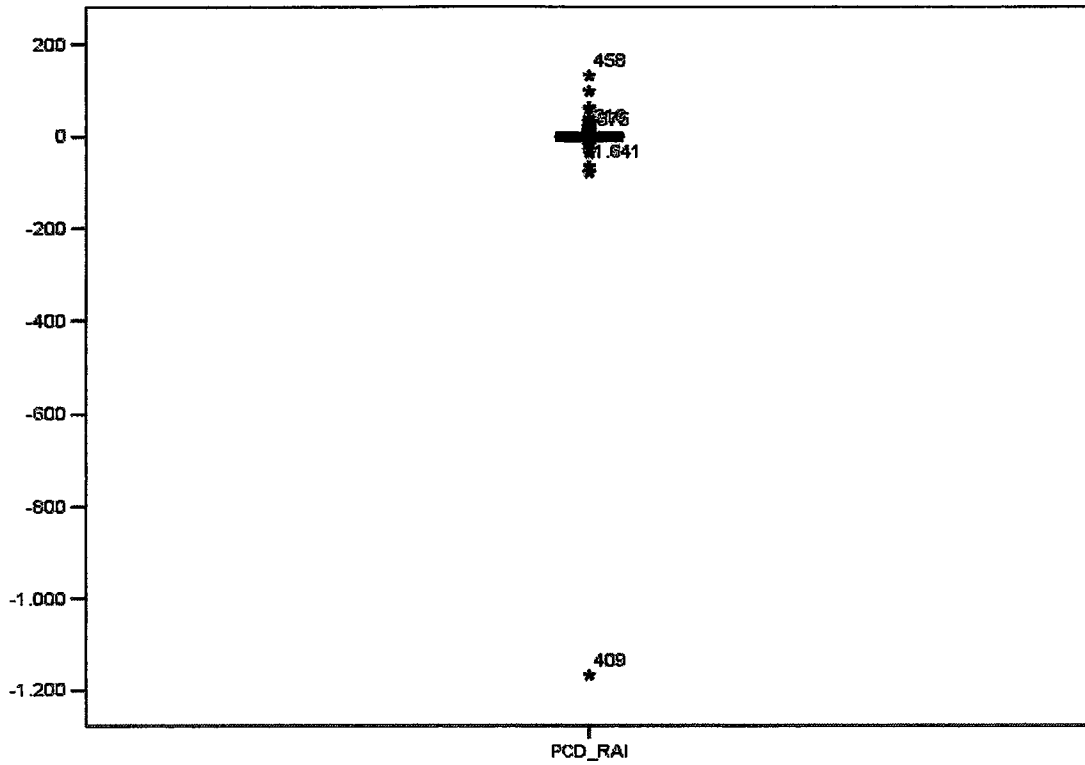


Normal Q-Q Plot of PCD_RAI

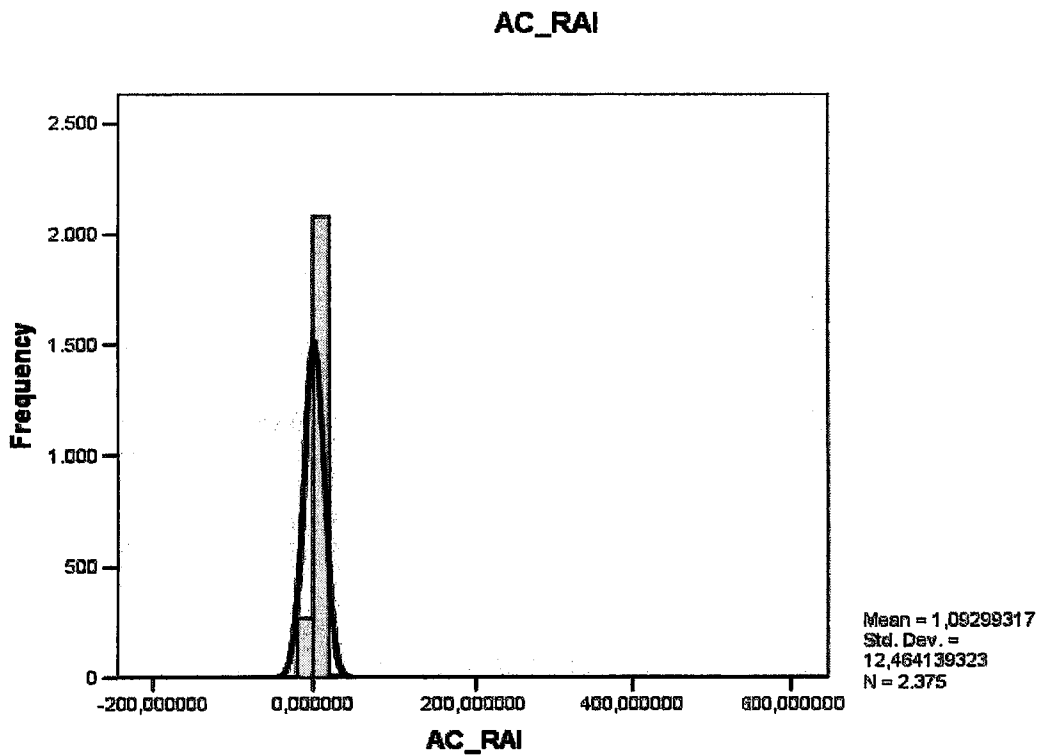


Detrended Normal Q-Q Plot of PCD_RAI

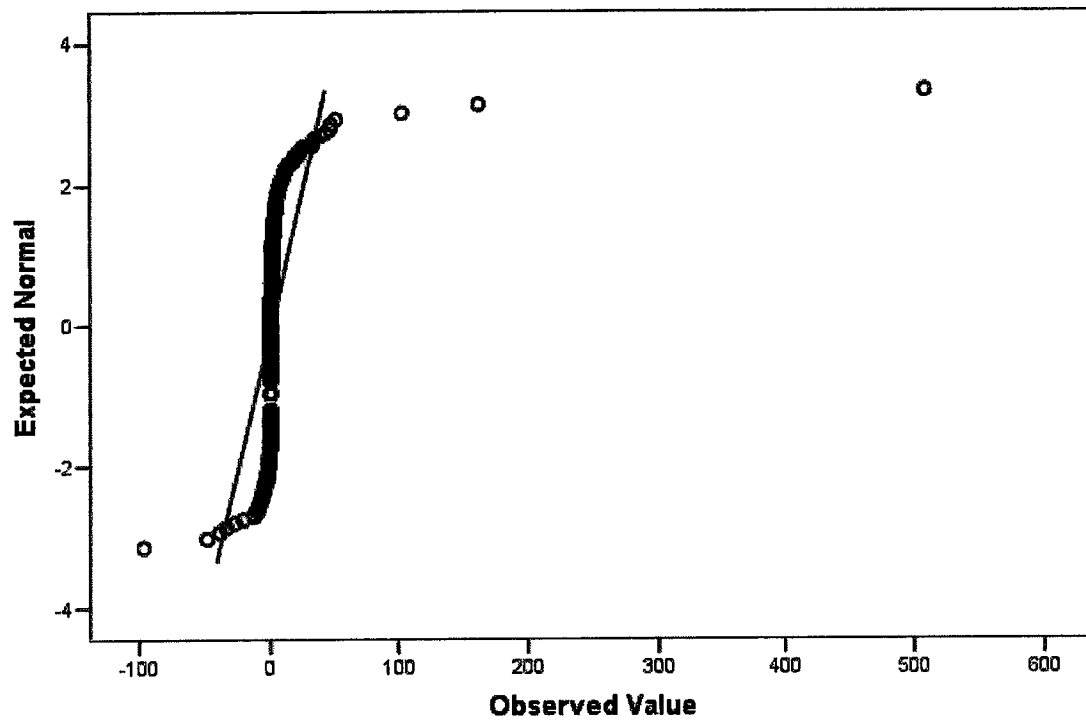




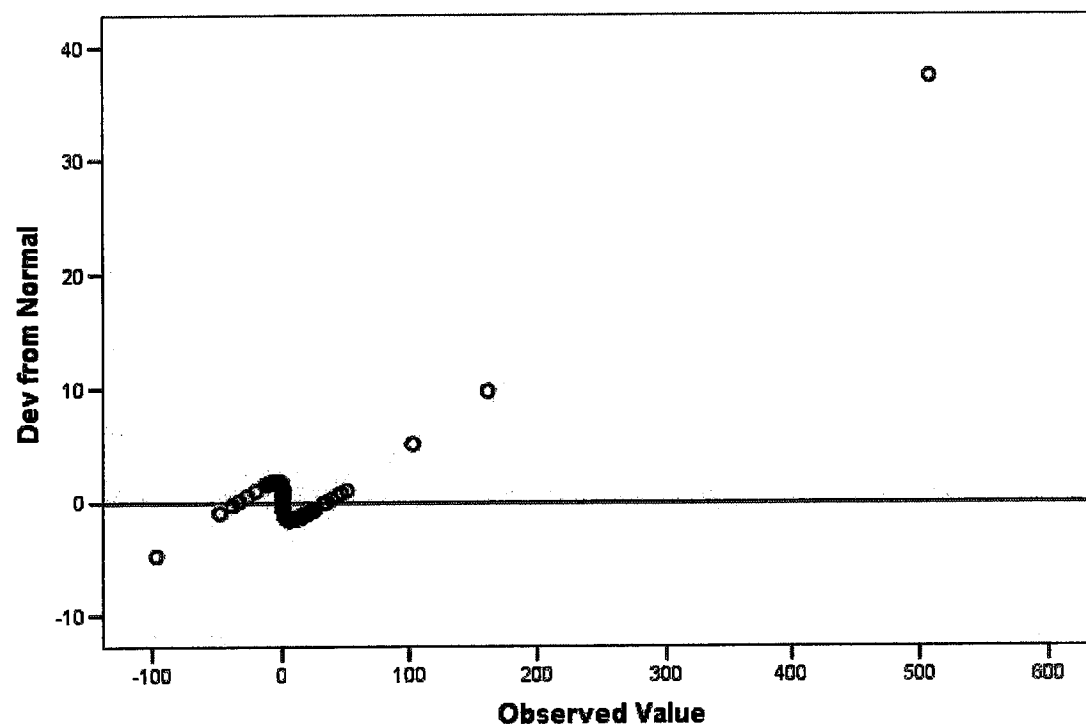
Acréscimo de Custos

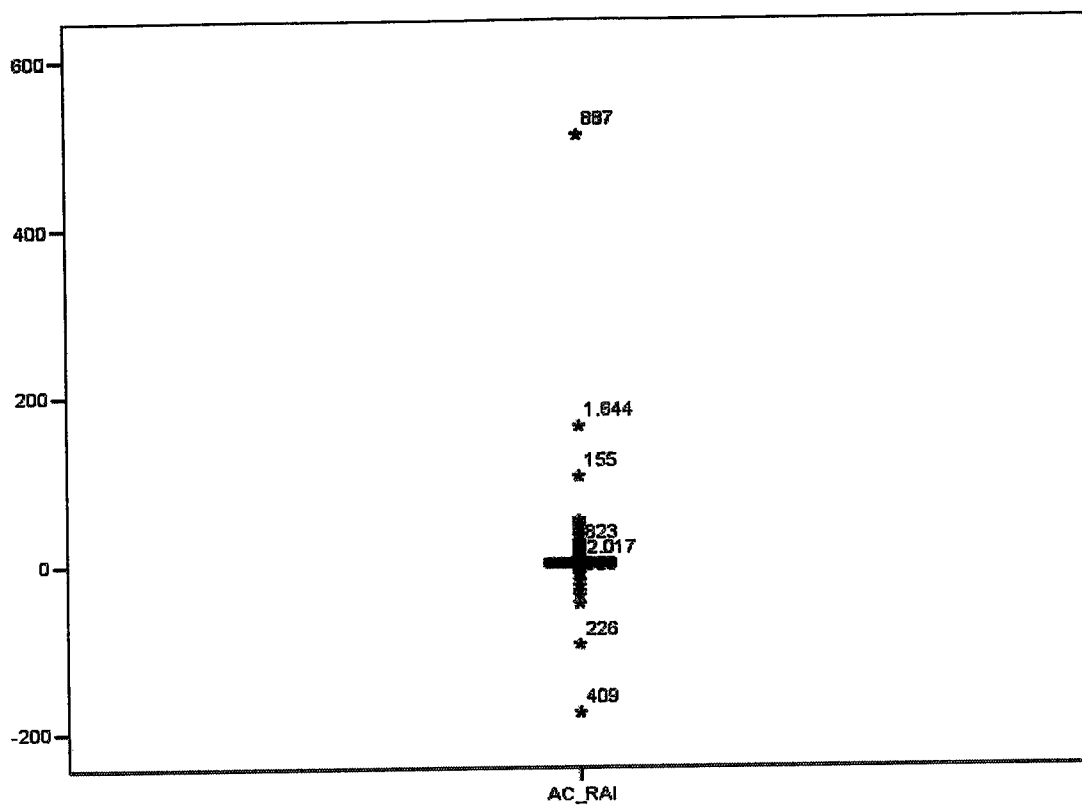


Normal Q-Q Plot of AC_RAI

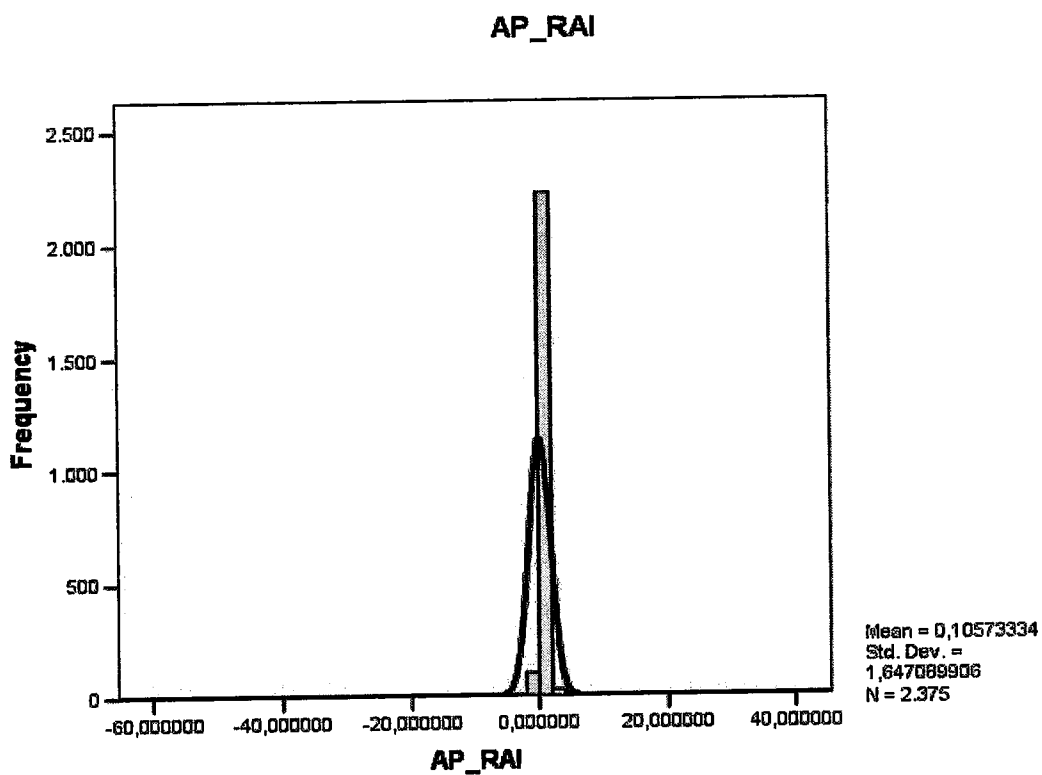


Detrended Normal Q-Q Plot of AC_RAI

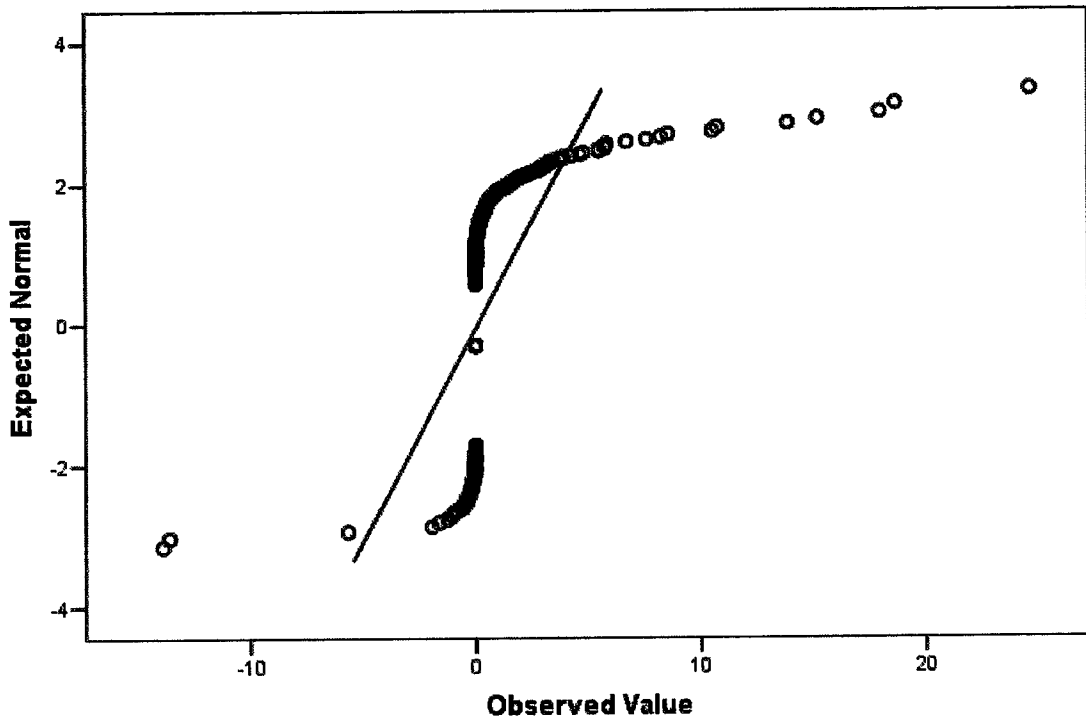




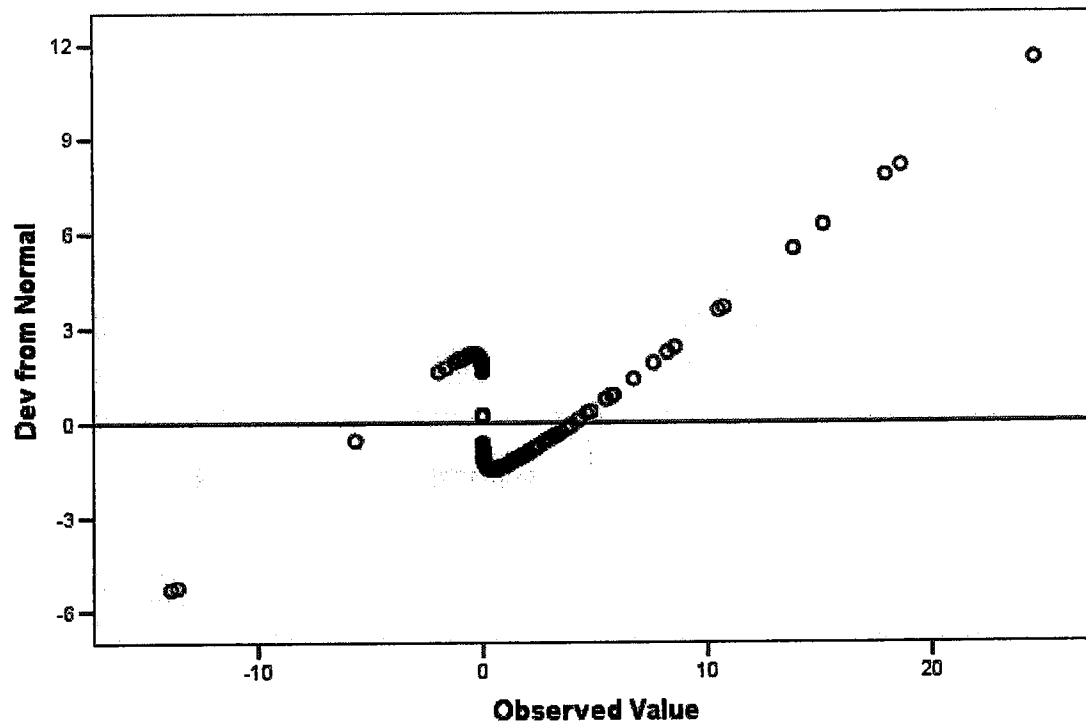
Acréscimo de Proveitos

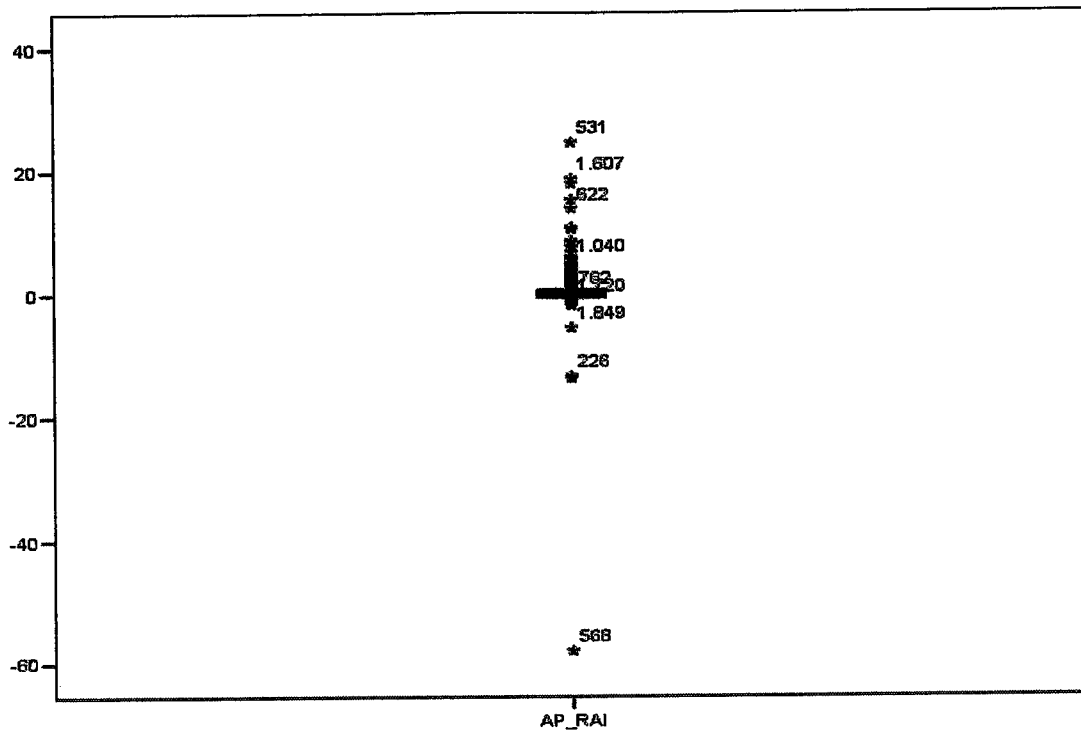


Normal Q-Q Plot of AP_RAI

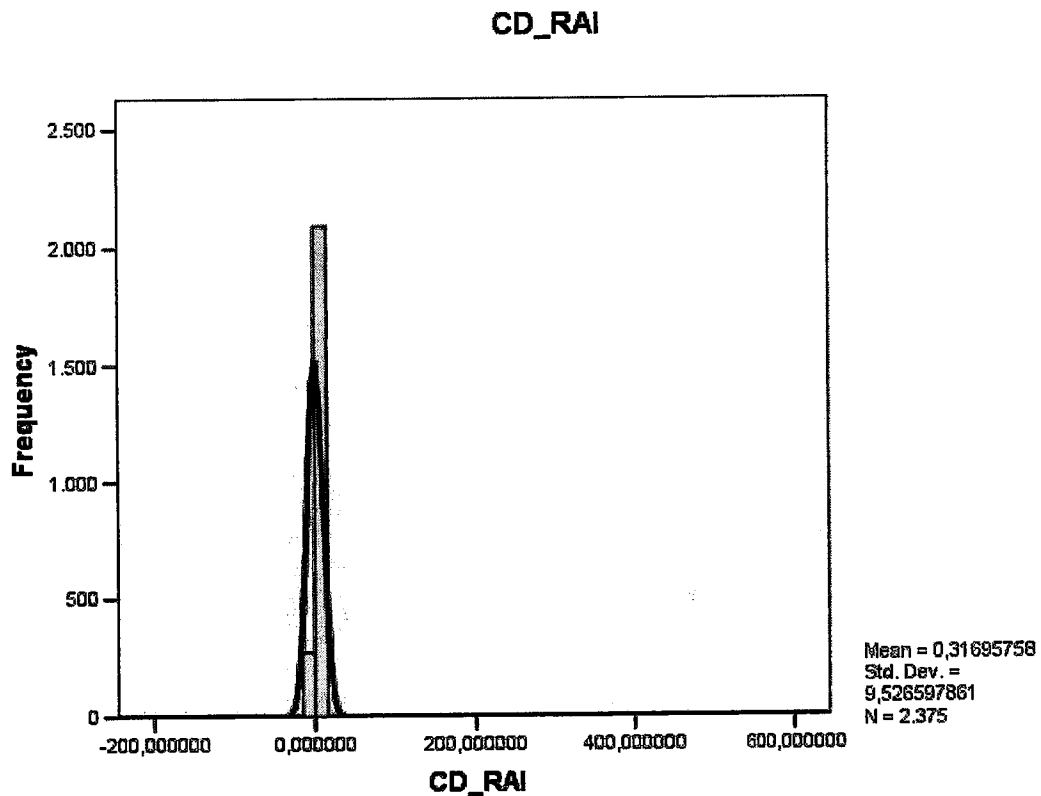


Detrended Normal Q-Q Plot of AP_RAI

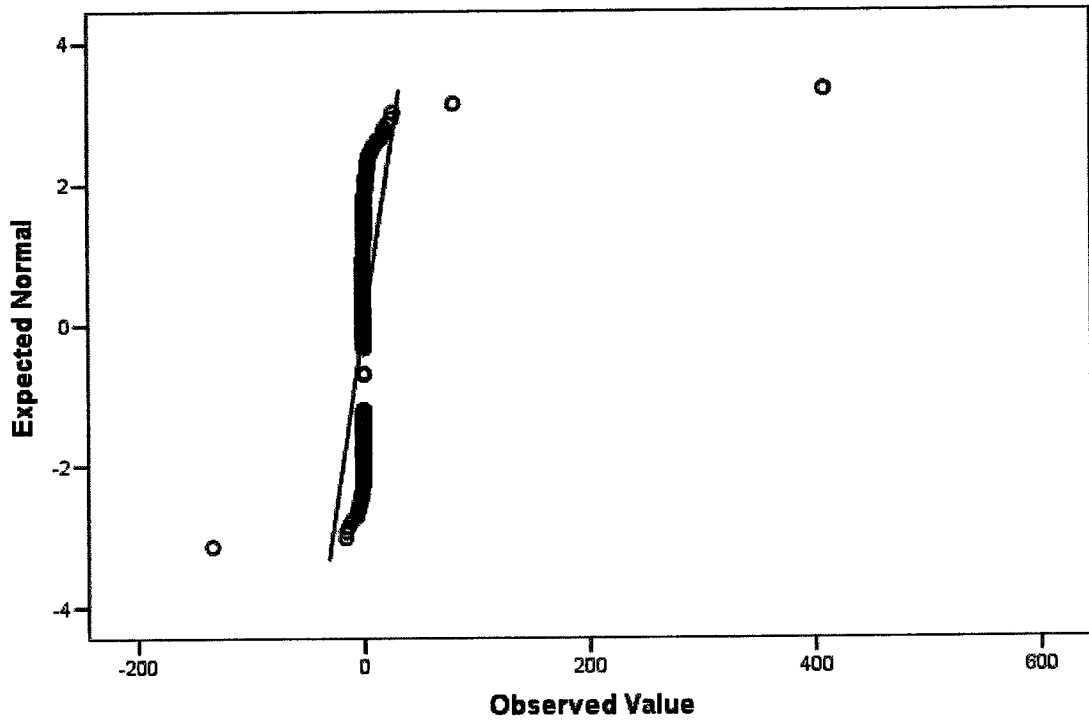




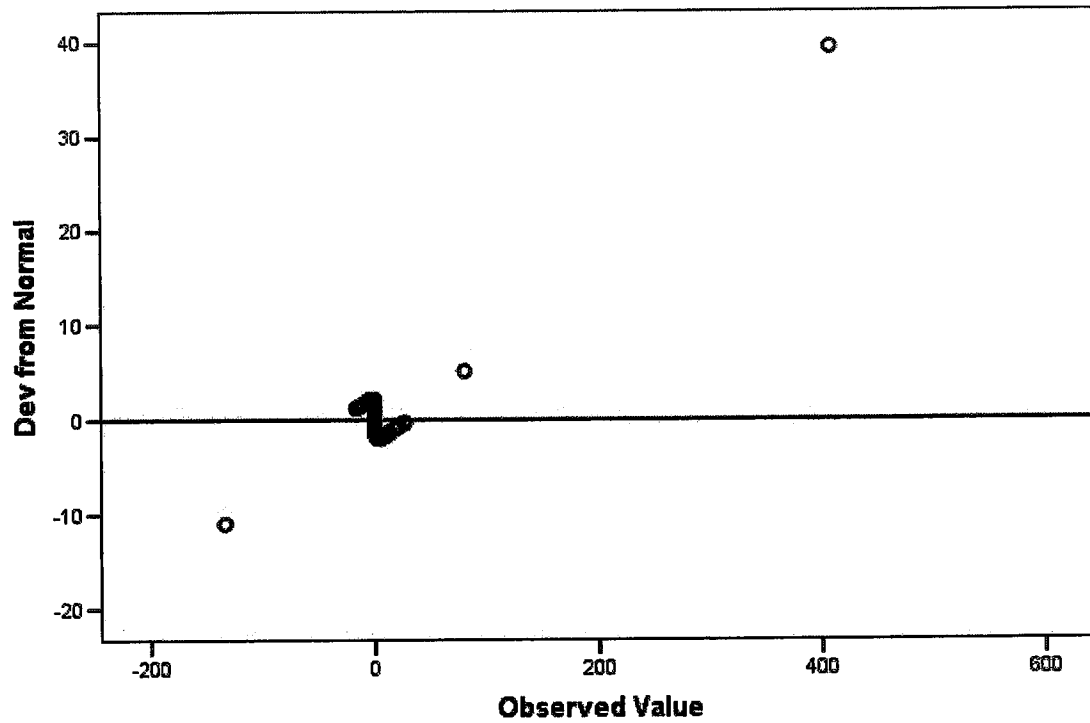
Custos Diferidos

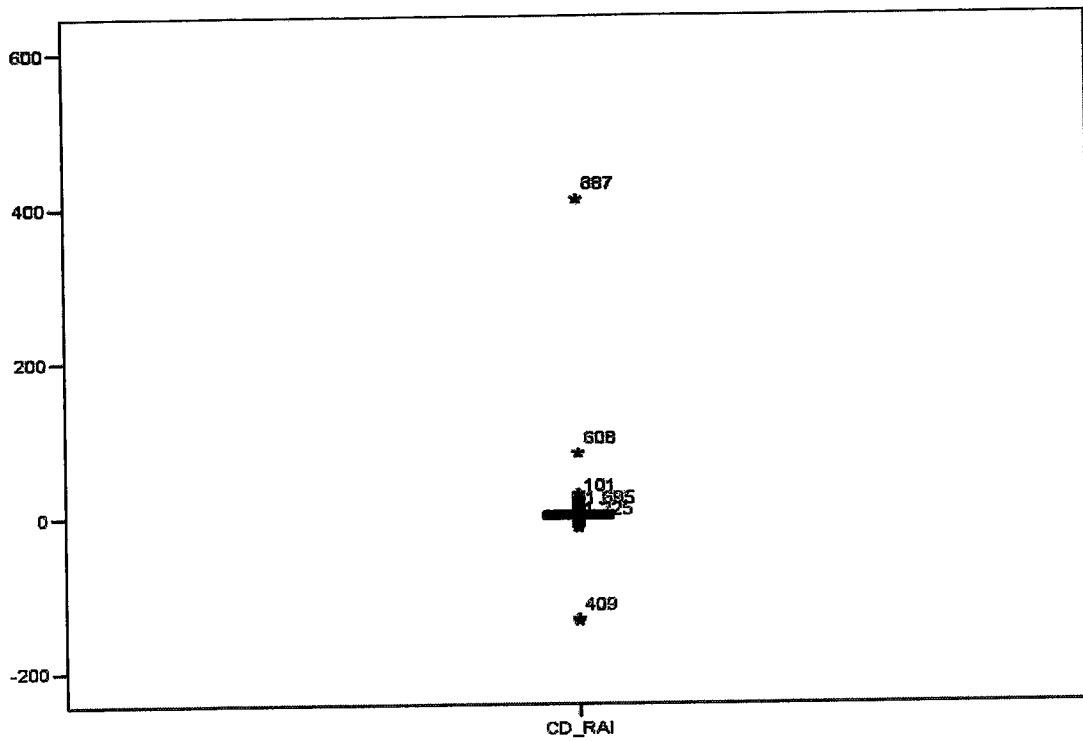


Normal Q-Q Plot of CD_RAI



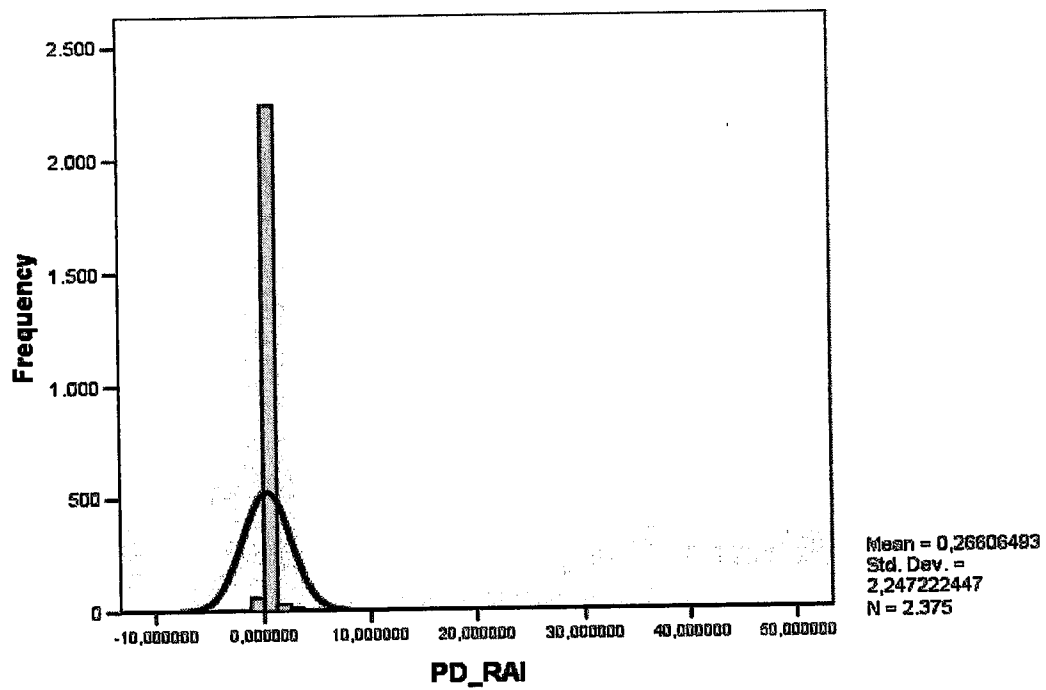
Detrended Normal Q-Q Plot of CD_RAI



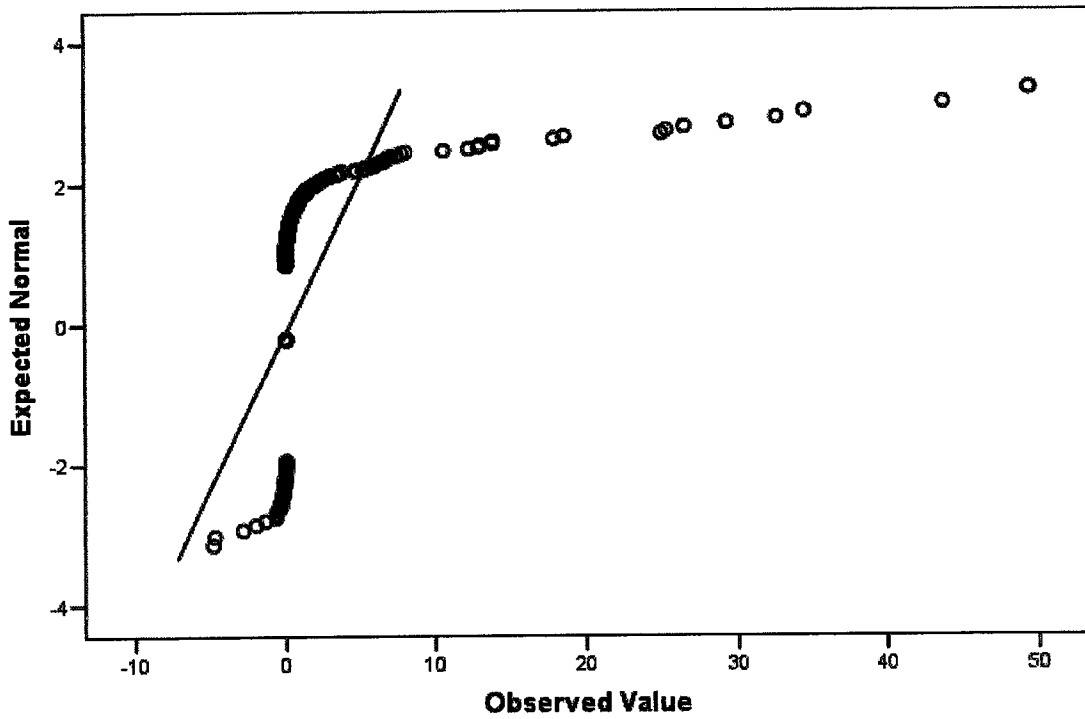


Proveitos Diferidos

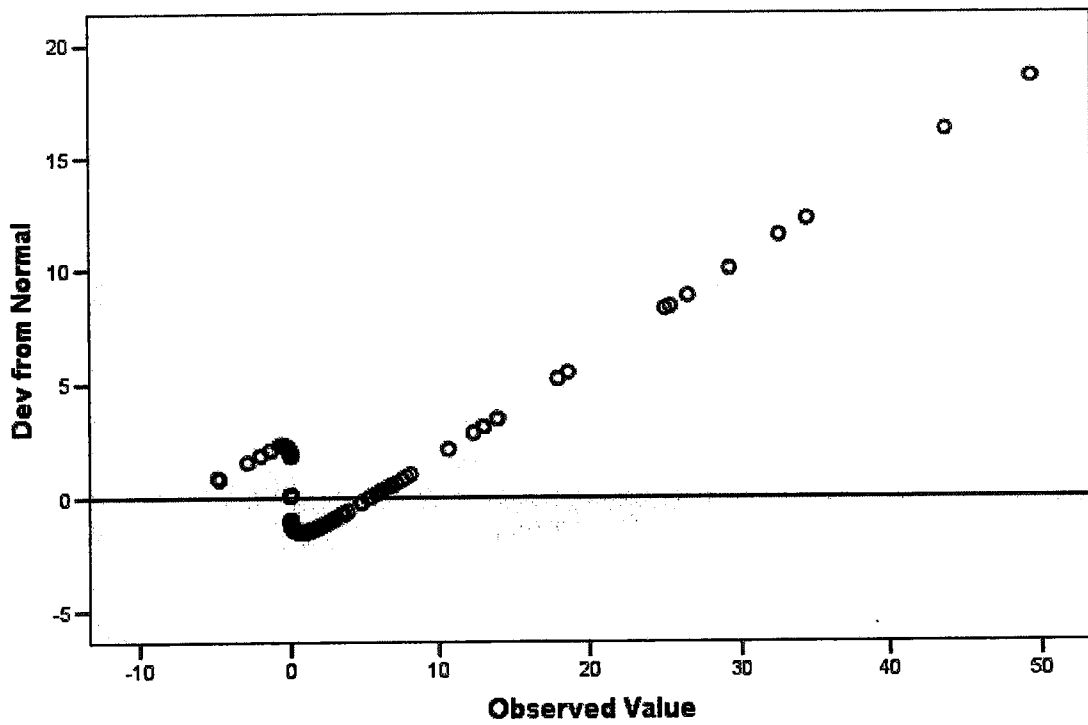
PD_RAI

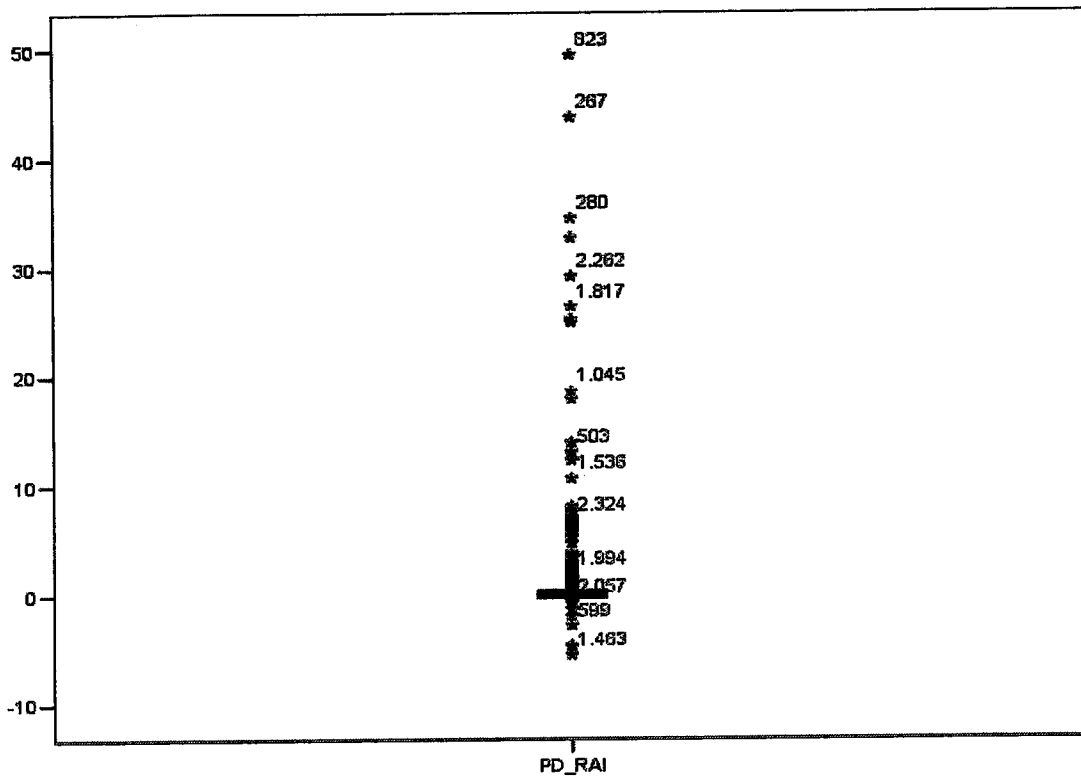


Normal Q-Q Plot of PD_RAI

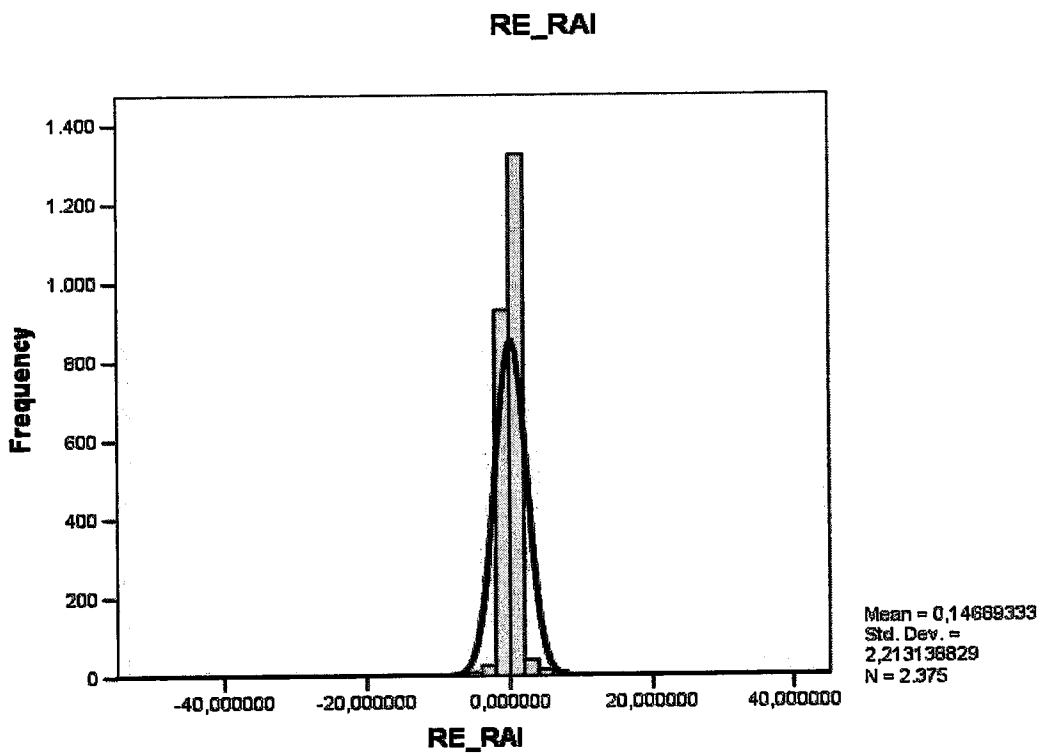


Detrended Normal Q-Q Plot of PD_RAI

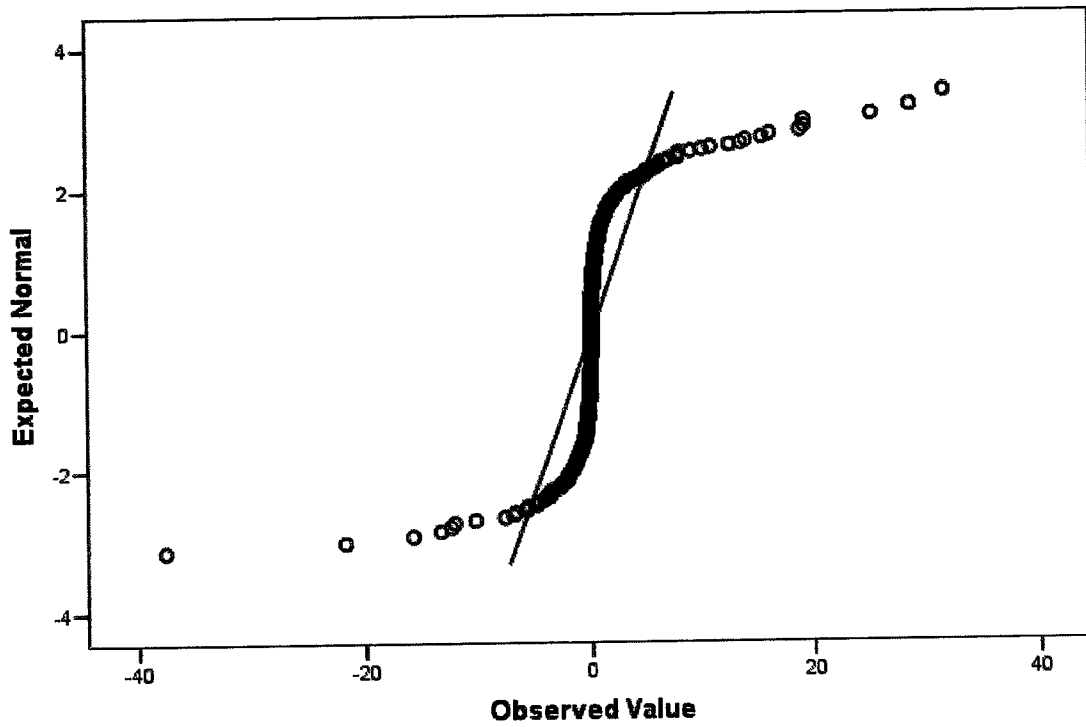




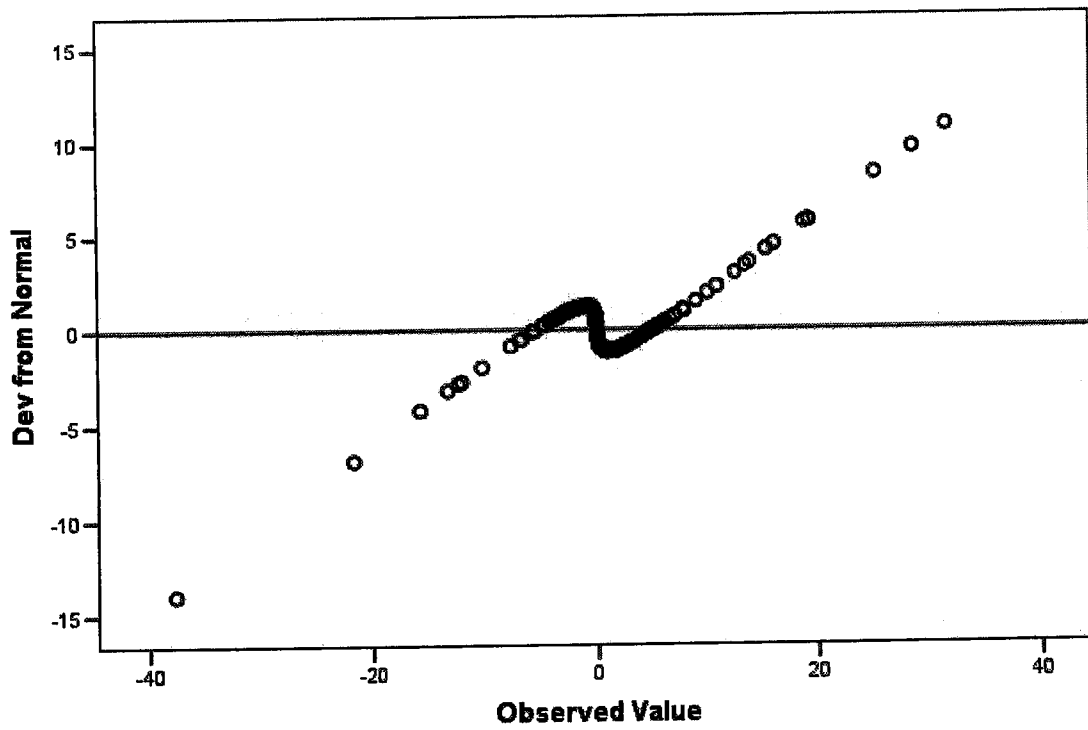
Resultados Extraordinários

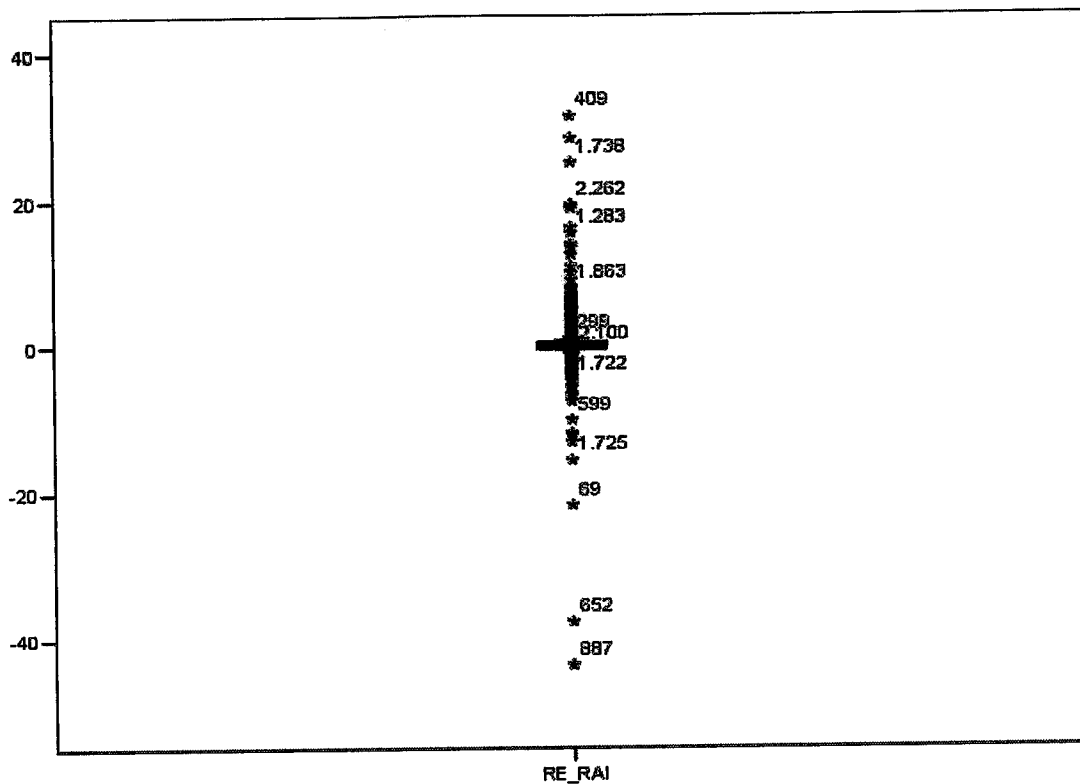


Normal Q-Q Plot of RE_RAI



Detrended Normal Q-Q Plot of RE_RAI





Correlations

	IRC_RAI	MB_RAI	PCD_RAI	AC_RAI	AP_RAI	CD_RAI	PD_RAI	RE_RAI	
Pearson Correlation	IRC_RAI	1.000	.870	.286	.878	.095	.900	.012	-.412
	MB_RAI	.870	1.000	.567	.933	.095	.881	.040	-.436
	PCD_RAI	.286	.567	1.000	.315	.024	.304	.008	-.274
	AC_RAI	.878	.933	.315	1.000	.115	.886	.045	-.384
	AP_RAI	.095	.095	.024	.115	1.000	.060	.032	.045
	CD_RAI	.900	.881	.304	.886	.060	1.000	.028	-.406
	PD_RAI	.012	.040	.008	.045	.032	.028	1.000	.164
	RE_RAI	-.412	-.436	-.274	-.384	.045	-.406	.164	1.000
Sig. (1-tailed)	IRC_RAI	.	.000	.000	.000	.000	.000	.272	.000
	MB_RAI	.000	.	.000	.000	.000	.000	.026	.000
	PCD_RAI	.000	.000	.	.000	.121	.000	.345	.000
	AC_RAI	.000	.000	.000	.	.000	.000	.014	.000
	AP_RAI	.000	.000	.121	.000	.	.002	.057	.014
	CD_RAI	.000	.000	.000	.000	.002	.	.087	.000
	PD_RAI	.272	.026	.345	.014	.057	.087	.	.000
	RE_RAI	.000	.000	.000	.000	.014	.000	.000	.
N	IRC_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	MB_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	PCD_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	AC_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	AP_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	CD_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	PD_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375
	RE_RAI	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375	2375

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	CD_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
2	AC_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
3	MB_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
4	PCD_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
5		AC_RAI	Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
6	RE_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
7	AP_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).
8	PD_RAI		Stepwise (Criteria: Probabilit y-of- F-to-enter <= .050, Probabilit y-of- F-to-remo ve >= . 100).

a. Dependent Variable: IRC_RAI

Model Summary¹

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.900 ^a	.809	.809	.785167917	.809	10068.244	1	2373	.000	1.996
2	.916 ^b	.839	.839	.729822454	.030	444.962	1	2372	.000	
3	.918 ^c	.843	.843	.721441458	.004	56.431	1	2371	.000	
4	.924 ^d	.853	.853	.698422708	.010	159.863	1	2370	.000	
5	.924 ^e	.853	.853	.698319670	.000	.300	1	2370	.584	
6	.924 ^f	.854	.854	.686218247	.001	15.335	1	2370	.000	
7	.924 ^g	.854	.854	.695438824	.000	6.315	1	2369	.012	
8	.924 ^h	.855	.854	.694973328	.000	4.175	1	2368	.041	

- a. Predictors: (Constant), CD_RAI
- b. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI
- c. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI
- d. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- e. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- f. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI
- g. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI
- h. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI, PD_RAI
- i. Dependent Variable: IRC_RAI

ANOVA¹

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6366.070	1	6366.070	10068.244	.000 ^a
	Residual	1500.429	2373	.632		
	Total	7866.499	2374			
2	Regression	6603.075	2	3301.538	6198.432	.000 ^b
	Residual	1263.424	2372	.533		
	Total	7866.499	2374			
3	Regression	6632.447	3	2210.816	4247.666	.000 ^c
	Residual	1234.053	2371	.520		
	Total	7866.499	2374			
4	Regression	6710.427	4	1677.607	3439.169	.000 ^d
	Residual	1156.072	2370	.488		
	Total	7866.499	2374			
5	Regression	6710.280	3	2236.760	4586.811	.000 ^e
	Residual	1156.219	2371	.488		
	Total	7866.499	2374			
6	Regression	6717.713	4	1679.428	3464.740	.000 ^f
	Residual	1148.786	2370	.485		
	Total	7866.499	2374			
7	Regression	6720.768	5	1344.154	2779.272	.000 ^g
	Residual	1145.732	2369	.484		
	Total	7866.499	2374			
8	Regression	6722.784	6	1120.464	2319.859	.000 ^h
	Residual	1143.715	2368	.483		
	Total	7866.499	2374			

- a. Predictors: (Constant), CD_RAI
- b. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI
- c. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI
- d. Predictors: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- e. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- f. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI
- g. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI
- h. Predictors: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI, PD_RAI
- i. Dependent Variable: IRC_RAI

Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics		
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF	
1	(Constant)	.263	.016		16.506	.000	.221	.285						
	CD_RAI	.172	.002	.900	100.341	.000	.169	.175	.900	.900	.900	1.000	1.000	
2	(Constant)	.213	.015		14.135	.000	.184	.243						
	CD_RAI	.108	.003	.568	31.977	.000	.102	.115	.900	.549	.263	.215	4.655	
	AC_RAI	.055	.003	.375	21.094	.000	.050	.060	.878	.397	.174	.215	4.655	
3	(Constant)	.203	.015		13.577	.000	.174	.233						
	CD_RAI	.100	.004	.522	28.114	.000	.093	.107	.900	.500	.229	.192	5.213	
	AC_RAI	.036	.004	.247	10.148	.000	.029	.043	.878	.204	.083	.111	8.893	
	MB_RAI	.002	.000	.180	7.512	.000	.001	.002	.870	.152	.061	.116	8.638	
4	(Constant)	.177	.018		12.046	.000	.148	.205						
	CD_RAI	.083	.004	.434	22.508	.000	.076	.090	.900	.420	.177	.167	5.896	
	AC_RAI	-.003	.005	-.017	-.548	.584	-.012	.007	.878	-.011	-.004	.062	16.051	
	MB_RAI	.006	.000	.610	14.819	.000	.005	.006	.870	.291	.117	.037	27.346	
	PCD_RAI	-.014	.001	-.187	-12.644	.000	-.016	-.012	.286	-.251	-.100	.284	3.627	
5	(Constant)	.177	.015		12.124	.000	.149	.206						
	CD_RAI	.083	.004	.434	22.503	.000	.076	.090	.900	.420	.177	.167	5.993	
	MB_RAI	.006	.000	.591	26.819	.000	.005	.006	.870	.478	.209	.125	8.019	
	PCD_RAI	-.013	.001	-.182	-16.417	.000	-.015	-.012	.286	-.319	-.129	.507	1.974	
6	(Constant)	.183	.015		12.504	.000	.165	.212						
	CD_RAI	.082	.004	.428	22.178	.000	.074	.089	.900	.415	.174	.168	6.033	
	MB_RAI	.005	.000	.583	26.145	.000	.005	.006	.870	.473	.205	.124	8.083	
	PCD_RAI	-.014	.001	-.185	-16.706	.000	-.015	-.012	.286	-.325	-.131	.504	1.984	
	RE_RAI	-.028	.007	-.034	-3.916	.000	-.042	-.014	-.412	-.080	-.031	.804	1.244	
7	(Constant)	.182	.015		12.439	.000	.163	.211						
	CD_RAI	.082	.004	.431	22.327	.000	.075	.090	.900	.417	.175	.165	6.066	
	MB_RAI	.005	.000	.577	25.669	.000	.005	.006	.870	.466	.201	.122	8.206	
	PCD_RAI	-.014	.001	-.183	-16.524	.000	-.015	-.012	.286	-.321	-.130	.502	1.993	
	RE_RAI	-.030	.007	-.036	-4.130	.000	-.044	-.016	-.412	-.085	-.032	.797	1.255	
	AP_RAI	.022	.009	.020	2.513	.012	.005	.039	.085	.052	.020	.875	1.025	
8	(Constant)	.185	.015		12.577	.000	.166	.214						
	CD_RAI	.082	.004	.431	22.319	.000	.075	.090	.900	.417	.175	.165	6.066	
	MB_RAI	.005	.000	.579	25.762	.000	.005	.006	.870	.468	.202	.121	8.237	
	PCD_RAI	-.014	.001	-.183	-16.562	.000	-.015	-.012	.286	-.322	-.130	.502	1.993	
	RE_RAI	-.027	.007	-.033	-3.645	.000	-.041	-.012	-.412	-.075	-.029	.766	1.306	
	AP_RAI	.022	.009	.020	2.532	.011	.005	.039	.095	.052	.020	.875	1.025	
	PD_RAI	-.013	.006	-.016	-2.043	.041	-.026	-.001	.012	-.042	-.016	.957	1.044	

a. Dependent Variable: IRC_RAI

Excluded Variables ¹

Model	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics			
					Tolerance	VIF	Minimum Tolerance	
1	MB_RAI	.348 ^a	19.798	.000	.377	.223	4.476	.223
	PCD_RAI	.013 ^a	1.422	.155	.029	.908	1.102	.908
	AC_RAI	.375 ^a	21.094	.000	.397	.215	4.655	.215
	AP_RAI	.041 ^a	4.672	.000	.093	.996	1.004	.996
	PD_RAI	-.013 ^a	-1.407	.160	-.029	.999	1.001	.999
	RE_RAI	-.055 ^a	-5.686	.000	-.116	.835	1.188	.835
2	MB_RAI	.180 ^b	7.512	.000	.152	.116	8.638	.111
	PCD_RAI	-.008 ^b	-.858	.511	-.014	.898	1.114	.212
	AP_RAI	.018 ^b	2.148	.032	.044	.978	1.022	.211
	PD_RAI	-.020 ^b	-2.476	.013	-.051	.997	1.003	.214
	RE_RAI	-.045 ^b	-4.985	.000	-.102	.832	1.202	.210
3	PCD_RAI	-.187 ^c	-12.644	.000	-.251	.284	3.527	.037
	AP_RAI	.018 ^c	2.208	.027	.045	.978	1.022	.110
	PD_RAI	-.020 ^c	-2.518	.012	-.052	.997	1.003	.111
	RE_RAI	-.033 ^c	-3.625	.000	-.074	.800	1.250	.110
4	AP_RAI	.017 ^d	2.189	.029	.045	.978	1.022	.037
	PD_RAI	-.022 ^d	-2.747	.006	-.056	.997	1.003	.037
	RE_RAI	-.034 ^d	-3.888	.000	-.080	.800	1.250	.036
5	AC_RAI	-.017 ^e	-.548	.584	-.011	.062	16.051	.037
	AP_RAI	.017 ^e	2.145	.032	.044	.983	1.017	.123
	PD_RAI	-.022 ^e	-2.756	.006	-.057	.997	1.003	.124
	RE_RAI	-.034 ^e	-3.916	.000	-.080	.804	1.244	.124
6	AC_RAI	-.009 ^f	-.296	.767	-.006	.062	16.118	.036
	AP_RAI	.020 ^f	2.513	.012	.052	.975	1.025	.122
	PD_RAI	-.016 ^f	-2.020	.044	-.041	.957	1.044	.123
7	AC_RAI	-.016 ^g	-.461	.645	-.009	.062	16.187	.036
	PD_RAI	-.016 ^g	-2.043	.041	-.042	.957	1.044	.121
8	AC_RAI	-.014 ^h	-.458	.647	-.009	.062	16.187	.036

- a. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI
- b. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, AC_RAI
- c. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI
- d. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, AC_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- e. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI
- f. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI
- g. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI
- h. Predictors in the Model: (Constant), CD_RAI, MB_RAI, PCD_RAI, RE_RAI, AP_RAI, PD_RAI
- i. Dependent Variable: IRC_RAI

Coefficient Correlations^a

Model		CD_RAI	AC_RAI	MB_RAI	PCD_RAI	RE_RAI	AP_RAI	PD_RAI	
1	Correlations	CD_RAI	1.000						
	Covariances	CD_RAI	2.93E-006						
2	Correlations	CD_RAI	1.000	-.886					
		AC_RAI	-.886	1.000					
	Covariances	CD_RAI	1.15E-005	-7.79E-006					
		AC_RAI	-7.79E-006	6.72E-006					
3	Correlations	CD_RAI	1.000	-.376	-.327				
		AC_RAI	-.376	1.000	-.694				
		MB_RAI	-.327	-.694	1.000				
	Covariances	CD_RAI	1.26E-005	-4.75E-006	-2.60E-007				
		AC_RAI	-4.75E-006	1.27E-005	-5.55E-007				
		MB_RAI	-2.60E-007	-5.55E-007	5.04E-008				
4	Correlations	CD_RAI	1.000	-.022	-.470	.361			
		AC_RAI	-.022	1.000	-.841	.664			
		MB_RAI	-.470	-.841	1.000	-.827			
		PCD_RAI	.361	.664	-.827	1.000			
	Covariances	CD_RAI	1.36E-005	-3.79E-007	-6.70E-007	1.46E-006			
		AC_RAI	-3.79E-007	2.12E-005	-1.50E-006	3.34E-006			
		MB_RAI	-6.70E-007	-1.50E-006	1.50E-007	-3.50E-007			
		PCD_RAI	1.46E-006	3.34E-006	-3.50E-007	1.19E-006			
5	Correlations	CD_RAI	1.000		-.903	.503			
		MB_RAI	-.903		1.000	-.665			
		PCD_RAI	.503		-.665	1.000			
	Covariances	CD_RAI	1.36E-005		-6.97E-007	1.51E-006			
		MB_RAI	-6.97E-007		4.38E-008	-1.14E-007			
		PCD_RAI	1.51E-006		-1.14E-007	6.68E-007			
6	Correlations	CD_RAI	1.000		-.890	.508	.081		
		MB_RAI	-.890		1.000	-.654	.089		
		PCD_RAI	.508		-.654	1.000	.072		
		RE_RAI	.081		.089	.072	1.000		
	Covariances	CD_RAI	1.36E-005		-6.87E-007	1.52E-006	2.16E-006		
		MB_RAI	-6.87E-007		4.39E-008	-1.12E-007	1.34E-007		
		PCD_RAI	1.52E-006		-1.12E-007	6.68E-007	4.25E-007		
		RE_RAI	2.16E-006		1.34E-007	4.25E-007	5.19E-005		
7	Correlations	CD_RAI	1.000		-.890	.508	.074	.073	
		MB_RAI	-.890		1.000	-.656	.099	-.123	
		PCD_RAI	.508		-.656	1.000	.066	.066	
		RE_RAI	.074		.099	.066	1.000	-.090	
		AP_RAI	.073		-.123	.066	-.090	1.000	
	Covariances	CD_RAI	1.36E-005		-6.92E-007	1.53E-006	1.98E-006	2.37E-006	
		MB_RAI	-6.92E-007		4.46E-008	-1.13E-007	1.51E-007	-2.27E-007	
		PCD_RAI	1.53E-006		-1.13E-007	6.68E-007	3.89E-007	4.71E-007	
		RE_RAI	1.98E-006		1.51E-007	3.89E-007	5.22E-005	-5.67E-006	
		AP_RAI	2.37E-006		-2.27E-007	4.71E-007	-5.67E-006	7.70E-005	
8	Correlations	CD_RAI	1.000		-.889	.508	.071	.073	.011
		MB_RAI	-.889		1.000	-.655	.109	-.122	-.061
		PCD_RAI	.508		-.655	1.000	.062	.066	.014
		RE_RAI	.071		.109	.062	1.000	-.086	-.198
		AP_RAI	.073		-.122	.066	-.086	1.000	-.008
		PD_RAI	.011		-.061	.014	-.198	-.008	1.000
	Covariances	CD_RAI	1.36E-005		-6.92E-007	1.53E-006	1.92E-006	2.38E-006	2.62E-007
		MB_RAI	-6.92E-007		4.46E-008	-1.13E-007	1.69E-007	-2.28E-007	-8.30E-008
		PCD_RAI	1.53E-006		-1.13E-007	6.68E-007	3.72E-007	4.70E-007	7.55E-008
		RE_RAI	1.92E-006		1.69E-007	3.72E-007	5.42E-005	-5.58E-006	-9.48E-006

a. Dependent Variable: IRC_RAI

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions							
				(Constant)	CD RAI	AC RAI	MB RAI	PCD RAI	RE RAI	AP RAI	PD RAI
1	1	1.033	1.000	.48	.48						
	2	.967	1.034	.52	.52						
2	1	1.893	1.000	.00	.06	.06					
	2	.994	1.380	.98	.00	.00					
	3	.113	4.090	.02	.94	.94					
3	1	2.808	1.000	.00	.02	.01					
	2	.994	1.681	.97	.00	.00	.00				
	3	.132	4.616	.02	.97	.12	.16				
	4	.066	6.506	.00	.00	.87	.82				
4	1	3.040	1.000	.00	.02	.01		.01			
	2	.997	1.746	.94	.00	.00	.00	.00			
	3	.819	1.927	.01	.02	.01	.00	.28			
	4	.122	5.001	.02	.83	.16	.02	.02			
	5	.023	11.511	.02	.13	.82	.98	.68			
5	1	2.207	1.000	.00	.03		.02	.05			
	2	.997	1.488	.95	.00		.00	.01			
	3	.727	1.743	.01	.06		.00	.50			
	4	.070	5.614	.04	.91		.97	.45			
6	1	2.484	1.000	.00	.02		.02	.04	.05		
	2	1.031	1.552	.84	.00		.00	.00	.06		
	3	.745	1.826	.02	.02		.00	.47	.20		
	4	.670	1.925	.10	.05		.01	.05	.69		
	5	.070	5.956	.04	.90		.97	.44	.00		
7	1	2.489	1.000	.00	.02		.02	.03	.05	.00	
	2	1.107	1.500	.40	.00		.00	.00	.07	.37	
	3	.936	1.631	.48	.00		.00	.00	.00	.54	
	4	.744	1.828	.01	.02		.00	.49	.17	.00	
	5	.655	1.949	.07	.05		.01	.03	.71	.07	
	6	.069	5.998	.04	.90		.97	.44	.00	.01	
8	1	2.489	1.000	.00	.02		.02	.03	.05	.00	.00
	2	1.243	1.415	.24	.00		.00	.00	.08	.12	.30
	3	.965	1.606	.02	.00		.00	.00	.00	.81	.16
	4	.891	1.672	.69	.00		.00	.01	.02	.02	.31
	5	.737	1.838	.00	.04		.00	.51	.06	.00	.03
	6	.607	2.025	.01	.04		.01	.01	.79	.04	.20
	7	.069	6.003	.04	.90		.97	.44	.00	.01	.00

a. Dependent Variable: IRC_RAI

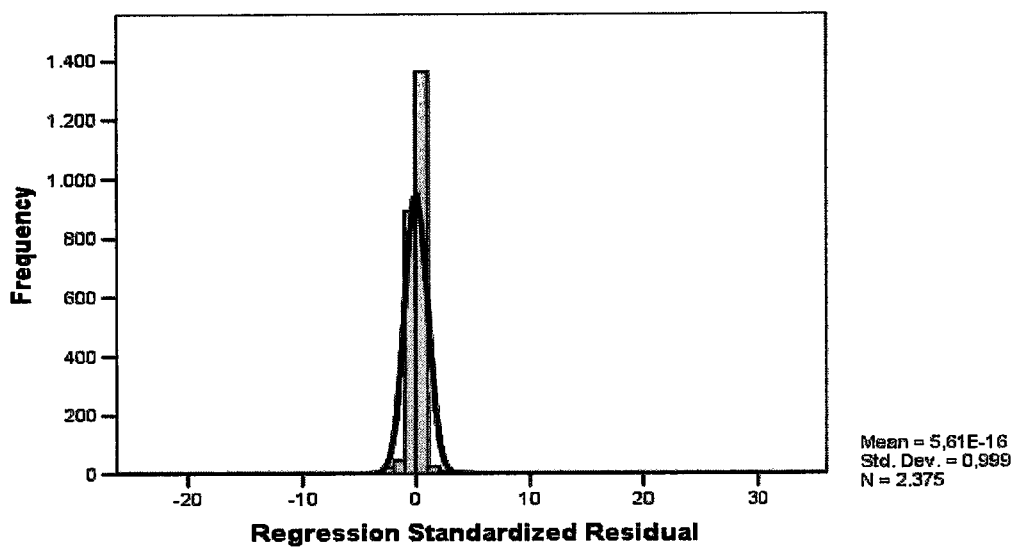
Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-24.308783	72.95375061	.30762774	1.682806655	2375
Std. Predicted Value	-14.628	43.170	.000	1.000	2375
Standard Error of Predicted Value	.014	.677	.021	.032	2375
Adjusted Predicted Value	-30.719543	55.34405518	.30017480	1.435832621	2375
Residual	-9.3534698	21.1013680	.000000000	.694094541	2375
Std. Residual	-13.459	30.363	.000	.999	2375
Stud. Residual	-15.056	30.540	.002	1.038	2375
Deleted Residual	-12.083080	21.3481426	.007452940	.843975367	2375
Stud. Deleted Residual	-15.830	39.219	.004	1.166	2375
Mahal. Distance	.005	2253.330	5.997	73.688	2375
Cook's Distance	.000	103.612	.057	2.155	2375
Centered Leverage Value	.000	.949	.003	.031	2375

a. Dependent Variable: IRC_RAI

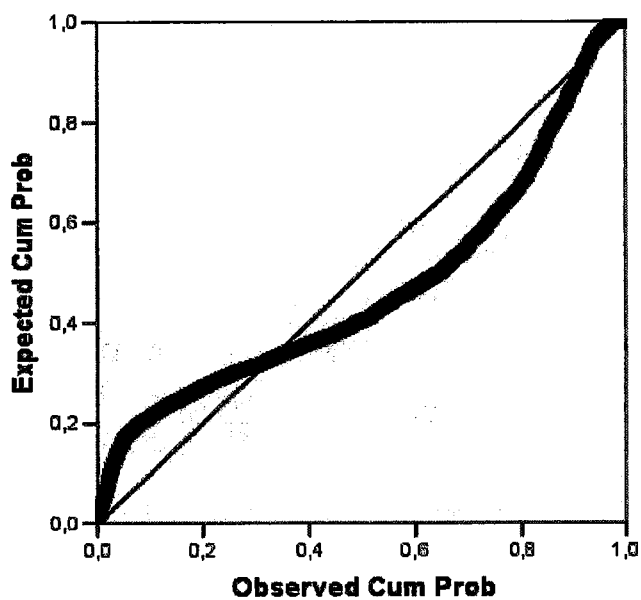
Histogram

Dependent Variable: IRC_RAI

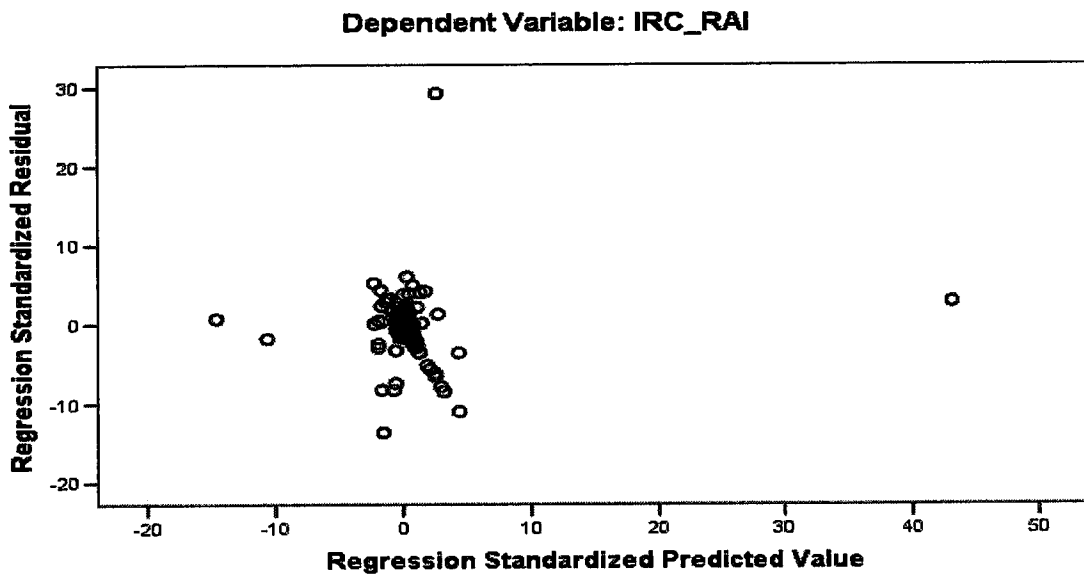


Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

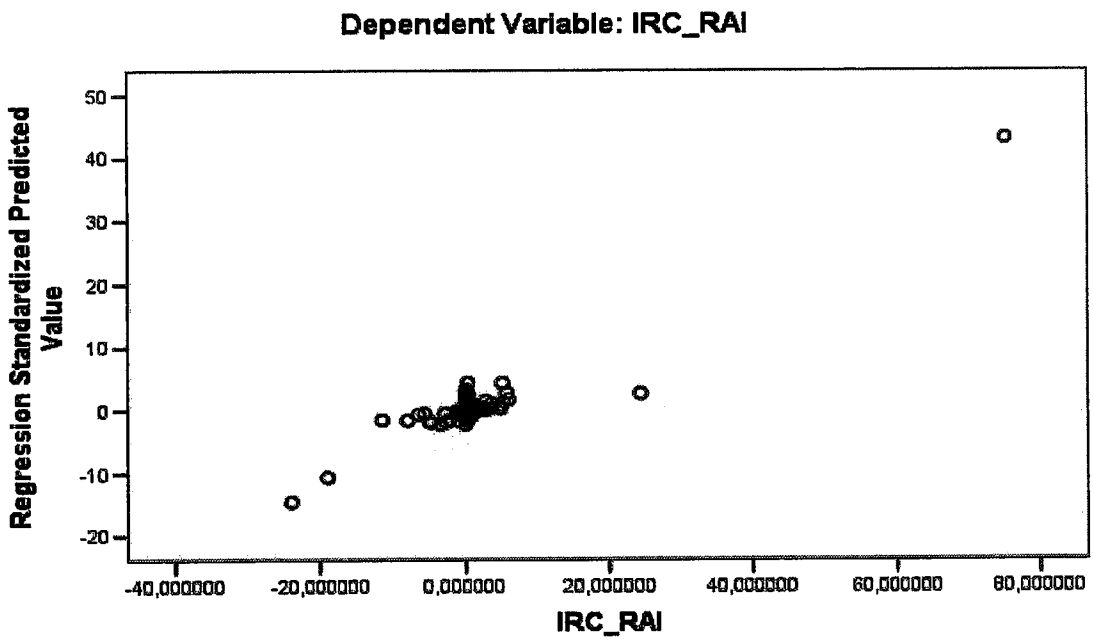
Dependent Variable: IRC_RAI



Scatterplot

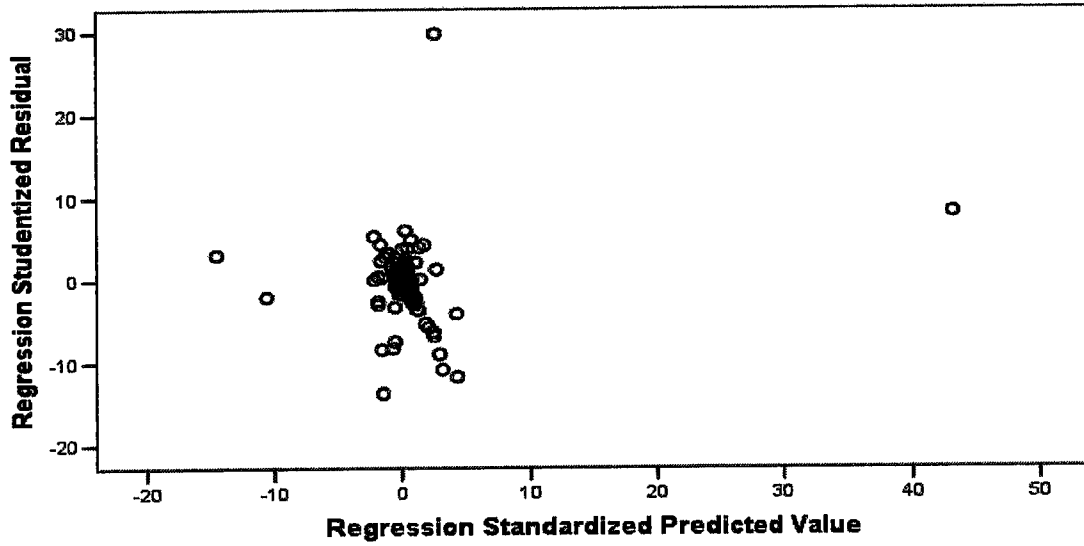


Scatterplot



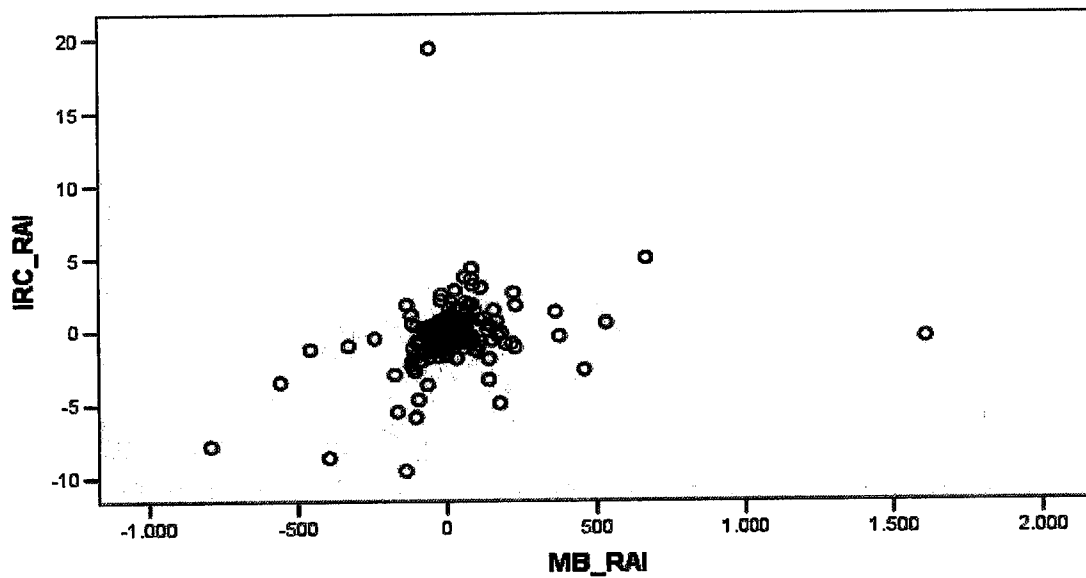
Scatterplot

Dependent Variable: IRC_RAI



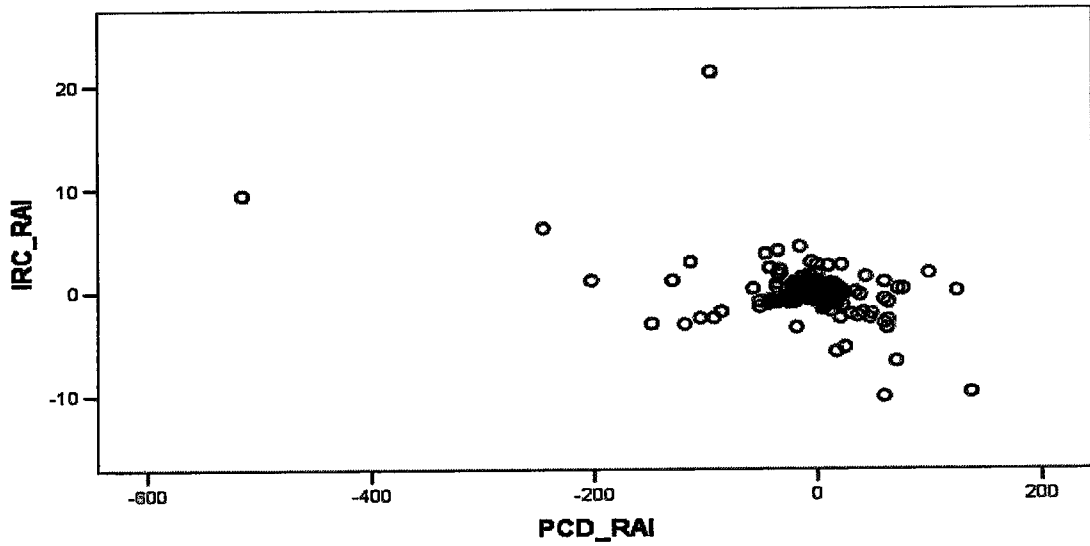
Partial Regression Plot

Dependent Variable: IRC_RAI



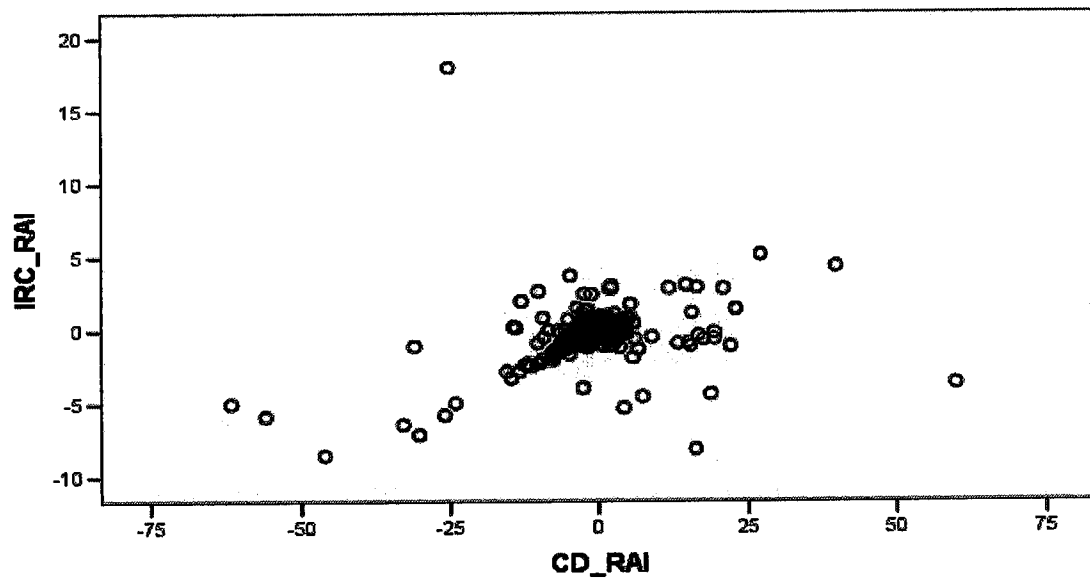
Partial Regression Plot

Dependent Variable: IRC_RAI



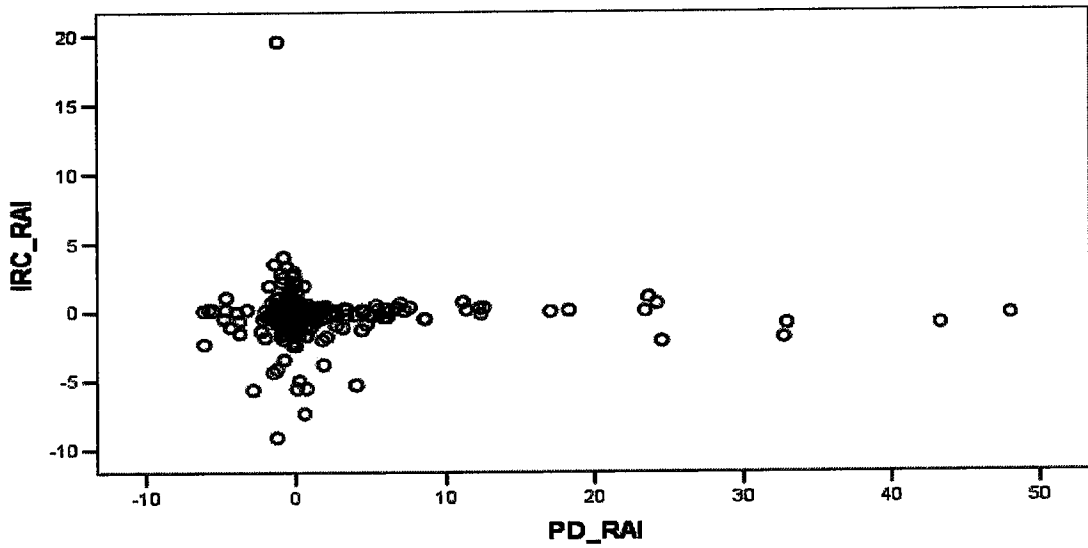
Partial Regression Plot

Dependent Variable: IRC_RAI



Partial Regression Plot

Dependent Variable: IRC_RAI



Partial Regression Plot

Dependent Variable: IRC_RAI

