

A gestão dos resultados em Portugal e o impacto da auditoria

Inês Sofia Fonseca Niza

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Contabilidade

Orientador(a):

Professor Doutor Cláudio Pais, Professor Auxiliar, ISCTE Business School,
Departamento de Contabilidade

Setembro, 2017

Agradecimentos

A tese é um projecto ambicioso para quem quer subir mais alto e diferenciar-se. Nem todos chegam ao fim devido à dificuldade associada à mesma, e esta não foi diferente. Muitas foram as vezes em que houve muita vontade de desistir, mas felizmente tal não aconteceu.

Apesar da tese apenas apresentar dois nomes, o meu e o do professor que me orientou a quem agradeço todo o tempo disponibilizado, os conselhos e a ajuda, tenho que salientar aqueles que foram o suporte mais importante ao longo de toda esta jornada. Um grande obrigada aos meus pais e irmão que estiveram sempre ao meu lado, a dar suporte, motivação e moral para não desistir deste projecto e um obrigado muito especial ao meu namorado Gonçalo por ter compreendido a importância deste projecto na minha vida, e por nunca ter colocado nada em causa em prol do projecto.

Por último, mas não menos importantes os amigos que me ouviram em todos os momentos e todos os meus desabafos relacionados com este trabalho.

Sozinhos é possível ir longe, mas com muitos vai-se mais além.

Resumo

O estudo tem como objetivo verificar a qualidade da informação contabilística através da medida, acréscimos discricionários, durante o período de 2007 a 2014, para as empresas não financeiras e não cotadas em bolsa, de modo a avaliar os impactos resultantes ocorridos nas normas de contabilidade em 2010. Adicionalmente pretende-se estudar o impacto da auditoria sobre as empresas. Para o estudo foi consultado a base de dados Amadeus Djik por ser a única com a informação dos indicadores necessários, e foi utilizado o modelo de Jones modificado por Kothari (1995), assim como outras variáveis de controlo utilizadas em estudos anteriores. Os resultados alcançados evidenciam que com a entrada em vigor do normativo do SNC em Portugal a qualidade da informação contabilística aumentou. Contudo, encontra-se evidência que as empresas BIG4 não têm capacidade para restringir a utilização de acréscimos discricionários, ou seja, de impedir a práticas de manipulação de resultados das empresas portuguesas.

Classificação JEL: L10, M41

Palavras-Chave: International Financial Reporting Standards, Gestão dos resultados, Acréscimos discricionários, Portugal

Abstract

The aim objective of the study is analyzing the development of accounting quality, in non-listed and non-financial companies between 2007 and 2014. To evaluate the change's impact in accounting standards in 2010 it was used discretionary accruals. Additionally it is intended to analyze the impact of BIG4 audit enterprises in the same theme. The database used it was Bureau van Dijk's Amadeus, because it was considered to be the most complete to the sample that it is propose to study, and it was used the Kothari Jones's model modified (1995) as control variables used in prior studies. The result shows that the accounting quality improved in Portugal when applying the new accounting standards in 2010. They also evidence that BIG4 audit enterprises are not able to limit the use of discretionary accruals, in other words, to prevent earnings management's practices of Portuguese companies.

JEL Classification: L10, M41

Keywords: International Financial Reporting Standards, Earnings Management, Discretionary accruals, Portugal

Abreviaturas

CEE – Comunidade Económica Europeia

CNC – Comissão de Normalização Contabilística

CSC – Código das Sociedades Comerciais

DL – Decreto-Lei

ESNL - Normalização Contabilística para as Entidades do Sector Não Lucrativo

EUA – Estados Unidos da América

GAAP – Generally Accepted Accounting Principles

IAS – International Accounting Standard

IASB - International Accounting Standards Board

IASC- International Accounting Standards Committee

IFRS – International Financial Reporting Standards

IOSCO - International Organization of Securities Commissions

NCM – Normalização contabilística para as microentidades

NCRF - Normas Contabilísticas de Relato Financeiro

NCRF-PE- Normas Contabilísticas de Relato Financeiro para Pequenas Entidades

POC – Plano Oficial de Contas

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

SROC – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas

UE - União Europeia

Índice

1- Introdução	1
2 – A evolução da contabilidade em Portugal	4
2.1 – POC versus SNC	4
2.2 – O SNC	6
2.3 – SNC versus IFRS	8
3 – Revisão da literatura	9
3.1 - Harmonização Contabilística	9
3.2 – A qualidade da informação contabilística	10
3.3 - O impacto do SNC e das IFRS em Portugal	12
3.4 - O impacto da auditoria na manipulação dos resultados	13
4 – Metodologia	16
4.1 Amostra	16
4.2 Hipóteses	19
4.3 - Desenho da investigação	21
5 Resultados	28
5.1 - Estatística descritiva	28
5.2 - Resultados da regressão	30
6 – Conclusões	34
7 - Bibliografia	37
8 - Anexos:	42

Índice de tabelas

Tabela 1: Resumo principais diferenças POC versus SNC	5
Tabela 2: Resumo das principais diferenças entre os diferentes ramos do SNC	7
Tabela 3: Tratamento da amostra	17
Tabela 4: Classificação das indústrias	18
Tabela 5: Caracterização da amostra	19
Tabela 6: Sinal expectável das variáveis de controlo.....	28
Tabela 7: Estatística descritiva	28
Tabela 8: Matriz de Correlação (H1).....	30
Tabela 9: Matriz de Correlação (H2).....	30
Tabela 10: Relação entre a gestão dos Resultados e as variáveis de controlo.....	31
Tabela 11: Relação entre a gestão dos Resultados e as variáveis de controlo.....	33

1- Introdução

O estudo tem como principal objetivo analisar a qualidade da informação contabilística em Portugal entre o período de 2007 e 2014, e se esta alterou com a adoção do novo modelo contabilístico em 2010 baseado nas normas do *International Accounting Standards Board* (IASB).

A qualidade da informação contabilística é um tema que tem mantido a sua relevância ao longo dos tempos, nomeadamente após a aplicação das *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Estas têm como principal objetivo alcançar a harmonização contabilística de modo a garantir o elevado grau de transparência e comparabilidade das demonstrações financeiras e conseqüentemente o bom funcionamento dos mercados de capitais europeus.

Ainda antes de entrar para a UE, Portugal já havia realizado alguns esforços no sentido de alcançar a harmonização das práticas contabilísticas. Em 1977, com Decreto-Lei (DL) n.º 47/1977 aplicou o primeiro conjunto de normas de contabilidade, o Plano Oficial de Contas (POC); em 1986 entrou para a Comunidade Europeia; em 1989 aplicou a 4.º Directiva, o que provocou algumas alterações nas normas vigentes; em 2005 todas as empresas cotadas em bolsa por força da regulação 1606/2002 de 19 de Julho, foram obrigadas a aplicar as IFRS. Em 2009, com o DL n.º 158/2009, de 13 de Julho, foi criado o Sistema de Normalização Contabilístico (SNC) como substituição do POC e de todas as suas leis complementares. Esta transição teve vários impactos ao nível das demonstrações financeiras e na própria qualidade da informação contabilística (Gamito,2011; Ferreira *et al.*, 2007; Cordeiro, Couto e Silva,2007; Correia, 2010).

O SNC é uma adaptação das IFRS à realidade empresarial portuguesa sendo que são baseados em princípios e não regras de aplicação como acontecia com o POC.

De modo a atender a todas as necessidades foram também criadas normas para as pequenas entidades, as NCRF-PE, que são uma simplificação das NCRF, as normas para as microentidades, que caso cumpram com os requisitos exigidos no DL n.º 36-A/2011, não necessitam de aplicar nem as NCRF nem as NCRF-PEs, e por último as normas a aplicar as empresas pertencentes ao sector não lucrativo (NCRF-SNL), também aprovadas pelo DL n.º 36-A/2011. As únicas empresas que continuam aplicar o POC adaptado a cada realidade são as empresas do sector público.

Houve inúmeros fatores que motivaram este estudo. Um dos primeiros foi a relevância que o tema da qualidade da informação contabilística tem tido ao longo do tempo (Ahmed, Neal e Wang, 2012; Jacob e Madu, 2009; Zeghal *et al.*, 2012; Barth *et al.*, 2008; Daske e Gebhardt, 2006), devido aos últimos acontecimentos relacionados com esquemas fraudulentos de muitas entidades, nomeadamente da área da banca, o que fez com que os investidores começassem a colocar em causa a credibilidade da informação tornada pública por muitas empresas.

Em segundo lugar, a ausência de artigos científicos e publicações conclusivos relativamente a Portugal, mais especificamente, focados em empresas não cotadas e de pequena e média dimensão, pois grande parte tem com base empresas de grande dimensão e cotadas em bolsa. Neste estudo é dada prioridade às empresas que representam a maior fatia no país e que mais contribuem para o desenvolvimento do mesmo. Segundo a publicação do INE “Empresas em Portugal 2013” as empresas classificadas como sendo PME's contribuíram com cerca de 62,5% para o valor acrescentado bruto do país enquanto as consideradas como sendo grandes apenas contribuíram com 37,5%. Como consequência do aumento da importância das primeiras empresas mencionadas, UE criou a Diretiva n.º 2013/34/EU que deu origem no DL n.º 98/2015 em Portugal que originou alterações a partir do período de 2016.

Por outro lado, considera-se a temática importante no sentido de proporcionar informações relevantes aos órgãos reguladores, nomeadamente à Comissão de Normalização Contabilística (CNC), sobre o trabalho desempenhado ao longo do período. Além disso, pretende-se contribuir para a revisão de literatura e também para a comunidade académica, dado que a partir de 2016 vigoram novas normas, o que poderá ajudar a perceber se as alterações afetam a qualidade da informação contabilística ou não.

A metodologia utilizada assenta no modelo de Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) mais conhecido como *performance model*, uma vez que é o modelo mais utilizado por inúmeros estudos anteriores Dechow (1995), Charfeddine, *et al.* (2013), Dias (2015). Os resultados encontrados permitem concluir que a qualidade dos resultados aumentou após 2010, bem como que a dimensão da firma de auditoria, na base de Big 4 e não Big 4 não aumenta a qualidade dos resultados.

O trabalho encontra-se organizado em mais cinco capítulos. O segundo capítulo faz uma breve descrição da evolução dos regimes contabilísticos existentes assim como as

principais diferenças entre eles ao longo do tempo e mesmo entre eles. O terceiro capítulo é feito um levantamento dos principais estudos existentes sobre a temática que se propõe estudar; no quarto capítulo são definidos os objetivos do estudo, assim como as hipóteses formuladas e a metodologia utilizada para cada uma delas; no quinto capítulo são apresentados os resultados alcançados com o modelo apresentado no anterior capítulo e por último, o sexto capítulo conclui quantos aos resultados alcançados e são apresentadas algumas sugestões para estudos posteriores.

2 – A evolução da contabilidade em Portugal

2.1 – POC versus SNC

Portugal sempre tentou acompanhar a evolução ocorrida nos restantes países da UE. Em 1977 foi aprovado pelo DL n.º 47/77 o Plano Oficial de Contabilidade (POC), mais tarde, em 1989, como consequência da entrada de Portugal para a Comunidade Económica Europeia (CEE), o país viu-se obrigado a adaptar o seu plano contabilístico à 4.ª Diretiva da mesma (DL 410/89, de 21 de novembro). Contudo, no mesmo decreto foi feito um alerta, de que estava a ser desenvolvido por organizações europeias, juntamente com a estrutura da CEE, trabalhos para o alcance da harmonização contabilística a nível mundial. Em 2009, Portugal substituiu o seu plano contabilístico pelo Sistema de Normalização Contabilístico (SNC) (DL n.º 158/2009 de 13 de Julho)¹.

Este novo modelo apresentou algumas alterações face ao anterior regime. Para além das designações técnicas, surgiu uma nova demonstração financeira, a Demonstração de Alteração do Capital Próprio (DACP), as notas em anexo, começaram a abordar todas as demonstrações financeiras, e o justo valor passou a ser permitido em mais normas.

Abordando mais especificamente algumas normas, uma importante mudança ocorreu na temática da concentração de atividades empresariais. Segundo a Directriz Contabilística (DC) 12, o *goodwill* resultante da concentração de empresas deveria ser amortizado ao longo de cinco anos (exceto em situações excecionais e explicáveis, desde que não ultrapassasse um período superior a vinte anos - DC 1, parágrafo 3.2.6). Com o SNC, por força do parágrafo 35 da NCRF 4 este passou a ser sujeito a testes por imparidade anuais segundo a NCRF12, ou então com mais frequência quando as circunstâncias o indiquem.

Outra mudança importante estava relacionada com a aplicação do justo valor nos instrumentos financeiros. Durante a vigência do POC as normas eram omissas relativamente a esses produtos e outros instrumentos financeiros, a única que fazia menção aos mesmos era a DC17 - Contratos de futuros - que abordava a temática do justo valor para a contabilização de um instrumento financeiro derivado. Com a transição do normativo, foi criada a NCRF 27 Instrumentos Financeiros, que permite a aplicação do justo valor, para um maior número de

¹ Esta obrigação deu-se apenas para as empresas que desenvolvessem atividades consideradas como comerciais, pois as empresas do sector bancário e segurador foram obrigadas a aplicar as normas internacionais de contabilidade em 2005 (DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro)

instrumentos financeiros que não se enquadrem no parágrafo 12a) “clientes, fornecedores, contas a receber, contas a pagar ou empréstimos bancários”, como por exemplo acções de empresas não cotadas, obrigações detidas até à maturidade, entre outros.

Relativamente aos ativos não correntes detidos para venda, o POC não contemplava qualquer tratamento para estas situações. Contudo a NCRF 8 prevê que a mensuração dos mesmos deva ser feita pelo menor valor entre a sua quantia escriturada e o justo valor menos os custos para vender. Idêntica a esta situação têm-se o tratamento dos acontecimentos após a data do Balanço (NCRF 24).

Por último, a área que também sofreu alterações foi o modo de custeio dos inventários. Os sistemas permitidos pelo SNC são o F.I.F.O (First In First Out), que pressupõe que a ordem de saída dos inventários corresponde à ordem de entrada ou de produção dos produtos armazenados; e o C.M.P (Custo Médio Ponderado) onde o custo de cada item é determinado a partir da média ponderada do custo de itens semelhantes no início de um período e do custo dos itens semelhantes comprados ou produzidos durante esse período (parágrafo 27 da NCRF 18). Deste modo o SNC deixou de apresentar como opção o sistema de custeio o L.I.F.O²(Last In First Out), uma vez que este pressupunha que os primeiros itens a serem vendidos seriam os últimos que tivessem dado entrada ou sido produzidos, o que fazia com que no final de cada período o inventário existente refletisse um valor mais antigo e uma imagem menos verdadeira e atual do inventário na data do balanço.

Tabela 1: Resumo principais diferenças POC versus SNC

Tópicos	POC	SNC
Demonstrações Financeiras	Balanço DR	Balanço DR DACP
Anexo	Apenas pontos relevantes	Mais detalhado, Apoio às DFs
Goodwill	DC12 DC1 par.3.2.6	NCRF 4
Investimentos Financeiros	DC17	NCRF17
ANCDP	-	NCRF8
Acontecimentos após a data do balanço	-	NCRF24
Sistemas de custeio de inventário	POC – Capítulo 5.3	NCRF 18

² Capítulo 5.3 Critérios de valorimetria - Existências

2.2 – O SNC

Em Portugal vigoravam entre 2010 e 2015 seis regimes contabilísticos diferentes. O SNC, e as respetivas NCRFs, juntamente com as NCRF-PEs, para as pequenas e médias entidades, o regime de Normalização Contabilística para as Microentidades (NCM)³, o regime para as Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL)⁴, o regime das entidades públicas, e por último as IFRS.

As NCRF-PE são, uma simplificação das NCRF. Comparando os dois conjuntos de normas pode concluir-se em primeira instância que as NCRF-PE não reúnem o conjunto das 28 normas, totalizando apenas 18.

Segundo o artigo 2º da Portaria n.º 986/2009, de 7 de setembro, as entidades que integrem o artigo 9º do DL n.º 158/2009, de 13 de julho, estão dispensadas de elaborar DACP, e demonstrações de fluxos de caixa, sendo apenas necessário a elaboração de um modelo reduzido do Balanço e das Demonstrações de Resultados quer por natureza quer por funções assim como das respetivas notas em anexo (nº 3 do artigo 11º do mesmo DL).

No caso dos temas relacionados com a agricultura, o SNC apresenta uma norma específica para a mesma (NCRF 17), ao invés das normas aplicadas para as pequenas e microentidades em que se encontram introduzidas na norma dos inventários (NCRF-PE 11 e NCM 11).

Comparando a NCRF 6 dos ativos intangíveis com a NCRF-PE 8, as diferenças estão principalmente na mensuração após o reconhecimento. Para as pequenas entidades apenas é permitido o modelo do custo, e é proibido o uso do modelo de revalorização. Aquando do tratamento das propriedades de investimento, a NCRF-PE e a NCM 7, estas classificam-nas como sendo Ativos Fixos Tangíveis (AFTs), e apenas permitem que a mensuração seja feita pelo modelo do custo, ao contrário do que acontece com as NCRFs, em que existe uma norma específica para o tratamento dos AFTs – NCRF 7- e uma específica para as propriedades de investimento - NCRF 11. Outra diferença entre os normativos é o fato de NCM 7 não prever como custos iniciais de um ativo os itens mencionados no parágrafo 17, a) na NCRF 7, assim

³ Normas presentes no Aviso n.º 6726-A/2011 e limites de classificação presente na Lei n.º 35/2010, de 2 de setembro. Estas entidades estão dispensadas de aplicar o SNC segundo o DL 36-A/2011 de 9 de março, exceto quando esteja incluída num grupo de empresas. As demonstrações financeiras encontram-se Portaria n.º 104/2011 de 14 de março.

⁴ Aprovados pelo DL n.º36-A/2011 de 9 de março

como só prever um método de depreciação dos ativos (método da linha recta – parágrafo 7.14) ao invés de três métodos⁵ tal como presente no parágrafo 63 da NCRF 7.

Quanto aos custos dos empréstimos obtidos (NCRF 10 e NCRF-PE 10), as definições apresentadas pelas normas são diferentes, pois ao contrário da NCRF, a NCRF-PE não inclui na definição de custos de empréstimos as amortizações de descontos ou prémios relacionados com os empréstimos obtidos. Outra diferença consta entre NCRF 20 e a NCRF-PE 12 o rédito resultante de juros deve ser reconhecido utilizando o regime do acréscimo, e pela NCRF 20 este deveria ser reconhecido pelo método do juro efetivo. Quanto à matéria das alterações das taxas de câmbio, esta encontra-se muito mais aprofundada na NCRF do que na NCRF-PE. A NCRF-PE e a NCM 17, em comparação com a NCRF 27, mencionam que a mensuração deve ser feita pelo custo, permitindo apenas o uso do justo valor para instrumentos financeiros negociados em mercado líquido e regulamentado. Por outro lado a NCRF-PE 17, não contempla contabilização de operações de cobertura.

Relativamente aos impostos sobre o rendimento há que salientar que as NCRF-PE e NCM 16 não permitem o uso dos impostos diferidos sendo que em alguns casos específicos a NCRF-PE 16 remete para a NCRF 25.

No que diz respeito à norma das locações a NCM 9 não faz menção ao tratamento contabilístico das locações financeiras na ótica dos locadores, apenas menciona as locações operacionais. Por outro lado, mais uma vez o justo valor é colocado de lado aquando do reconhecimento inicial de uma locação financeira, apresentando apenas a opção do valor presente dos pagamentos mínimos da locação (parágrafo 9.5 da NCM 9 versus parágrafo 20 da NCRF 9).

Tabela 2: Resumo das principais diferenças entre os diferentes ramos do SNC

	NCRF	NCRF-PE	NCM
Ativos Intangíveis	NCRF 6	NCRF-PE 8	NCM 8
Propriedades de investimento	NCRF 11	NCRF-PE 7	NCM 7
Empréstimos Obtidos	NCRF 10	NCRF-PE 10	NCM 10
Rédito	NCRF 20	NCRF-PE 12	NCM 12
Taxas de câmbio	NCRF 27	NCRF-PE 17	NCM 17
Imposto sobre o Rendimento	NCRF 25	NCRF-PE 6	NCM 6
Locações	NCRF 9	NCRF-PE 9	NCM 9

⁵ Método da linha reta, do saldo decrescente e método das unidades padrão

2.3 – SNC versus IFRS

Tal como já foi dito anteriormente, o SNC é uma adaptação das IAS/IFRS à realidade empresarial e económica de Portugal, Deste modo existem algumas normas que não foram transcritas tais como a IAS 29 – Relato financeiro em economias hiperinflacionárias, IAS 33 – Resultados por ação, IAS 34 – Relato Financeiro Intercalar, IFRS 2 – Pagamentos com base em ações, IFRS 8 – Segmentos Operacionais, assim como existem outras que não transcreveram na íntegra.

Relativamente aos ativos não correntes detidos para venda, pela IFRS5 esta menciona no capítulo “Conceitos” que a mesma pode ser aplicada a bens detidos por proprietários (parágrafo 5.A). O mesmo não acontece na norma portuguesa (NCRF8).

Nos investimentos em subsidiárias, associadas e *joint ventures*, os investimentos em demonstrações financeiras separadas são contabilizados pelo custo, justo valor (IAS 39) ou pelo método de equivalência patrimonial (IFRS27, parágrafo 10), por sua vez, pelas normas portuguesas a empresa deve aplicar o método da equivalência patrimonial, exceto se se tratar de uma *joint venture* em que pode ser aplicado o método da proporcionalidade. Se a entidade preparar demonstrações financeiras consolidadas, deve usar o método proporcional nas contas consolidadas e o método da equivalência patrimonial em contas individuais (NCRF 13 parágrafo 29,30 e 44 e NCRF 15 parágrafo 8).

Para as combinações de negócios, segundo a IFRS 3, os interesses não controlados podem ser mensurados pelo justo valor ou então pelo método parcial do reconhecimento do *goodwill*, por sua vez o SNC apenas permite a utilização do segundo (NCRF 14, parágrafo 26).

Os subsídios relacionados com ativos são reconhecidos no passivo (como se de um rendimento diferido se tratasse) ou como redução do ativo (IAS20, parágrafo 24). Segundo as normas nacionais os mesmos devem ser reconhecidos como parte do rendimento integral e depois deve ser transferido para o Resultado Líquido de forma sistemática e racional durante a vida útil do ativo (NCRF 22, parágrafo 23).

Por último, os instrumentos financeiros, pelas IAS 39, podem ter até quatro classificações: ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado, disponíveis para venda, investimentos mantidos até o vencimento e empréstimos e recebíveis (parágrafo 45). As duas

primeiras categorias de ativos são mensuradas pelo valor justo enquanto as duas últimas são mensuradas ao custo amortizado. Para investimentos em capitais próprios, os instrumentos sem preço cotado em um mercado ativo e cujo valor justo não podem ser mensurados de forma confiável devem ser mensurados ao custo (parágrafo 46). Pelo SNC os instrumentos financeiros são mensurados pelo valor justo por meio do resultado, exceto: ativos financeiros mantidos em vencimento são mensurados ao custo amortizado. Os investimentos em instrumentos de capital próprio para os quais não existe preço cotado em um mercado ativo e cujo valor justo não pode ser medido de forma credível, deve ser mensurado pelo custo (NCRF27, parágrafo 11 e 12).

3 – Revisão da literatura

3.1 - Harmonização Contabilística

Apesar de a contabilidade ser uma área bastante antiga, em muitos sítios crê-se que a sua primeira escola tenha surgido em 1759, no tempo do Marquês de Pombal em Portugal, sendo que apenas mais tarde é que muitos países começaram a dar importância à mesma.

Em 1973 foi criado um organismo internacional, o *International Accounting Standards Committee* (IASC), mais tarde em 2001 surgiu o *International Accounting Standards Board* (IASB). O objetivo de ambos era criar um conjunto de normas que pudessem servir de regras contabilísticas, orientadoras para os países de modo a reduzir as opções de aplicação das normas e não criar conflito com as normas já existentes nos países.

Ao longo dos anos tem tentado haver uma harmonização entre os dois organismos como também entre os vários países da UE. Um dos primeiros passos dados ocorreu em 2002⁶ quando a comissão europeia anunciou que todas as empresas cotadas em bolsa eram obrigadas a elaborar as suas contas consolidadas com base nas IAS, uma vez que o *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO) tinha considerado as normas como potenciais princípios contabilísticos geralmente aceites (PCGA) globais por serem de elevada qualidade. Estudos, como o de Yoon (2007), comprovam que as diferenças contabilísticas entre países estão a reduzir ao longo do tempo, e a convergência é uma tendência da contabilidade prevalente no mundo. Yip e Young (2012) sugerem no seu estudo

⁶ Regulamento (CE) de 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho de 19 de julho de 2002.

que a convergência das normas contabilísticas e a elevada qualidade associada às IFRS são bons *drivers* para a melhoria na comparação de informação entre países.

3.2 – A qualidade da informação contabilística

Existem várias linhas de discussão no que toca ao papel das IFRS, e a qualidade das mesmas.

Daske e Gebhardt (2006) afirmam que “o reporte financeiro sob as IFRS dão aos investidores informação de elevada qualidade, mais do que grande parte das normas locais. A sua informação é baseada no fato das IFRS requererem mais informações e produzirem maiores conteúdos do que as normas nacionais”. Armstrong, et al. (2008) concluem que os benefícios associados à adoção das IFRS ultrapassam os custos. Através de um estudo com base nas reações dos investidores, estes aperceberam-se que a reação dos mesmos foi positiva, na sua maioria, e que com a adoção das normas é espectável que o ambiente de informação melhore. Li (2010) evidência que apesar dos efeitos dependerem da imposição legal dos países, a adoção das IFRS reduz significativamente os custos de capital próprio. Barth *et al.* (2008) encontram evidência que a qualidade da informação contabilística aumenta pelo uso das IFRS uma vez que verificou que a gestão de resultados passara a ser menor, como passara a haver um reconhecimento mais rápido das perdas, e um aumento da relevância dos valores comparativamente com as empresas que adotavam as normas nacionais. Ewert e Wagenhofer (2005) demonstram que as normas contabilísticas aplicáveis limitam a discricionariedade da administração. Quando a gestão de resultados tende a ser no sentido ascendente, então esta aumenta os ganhos dos gestores, o que numa ótica de mercado reduz a qualidade da informação e conseqüentemente o valor da empresa. Nulla (2014) reconhece que os benefícios mais associados à adoção das IFRS são o aumento da qualidade da informação assim como o aumento da comparabilidade da mesma. Uma norma de elevada qualidade reduz os critérios de seleção de normas e que por sua vez anula o alisamento ou a sobrevalorização dos ganhos. Além disso, estes reuniram evidências de que as IFRS permitiram a melhoria da qualidade da informação.

Contudo existem autores que consideram que por si só as IFRS não são suficientes. No caso de Jeanjean e Stolowy (2008) concluem que “as regras partilhadas não são a condição suficiente para criar uma linguagem comum de negócios, e que os incentivos da gestão e os

fatores institucionais nacionais têm um papel importante na elaboração das características das demonstrações financeiras”. Jacob e Madu (2009) apesar de acreditar na boa qualidade das IFRS e do seu elevado potencial reconhece que um bom reporte tem mecanismos que o influenciam, tais como as estruturas legais, governamentais e educacionais, e que o mesmo depende dos preparadores e outros interessados nos relatórios. Ball, *et al.* (2003) dizem que “as normas de elevada qualidade não garantem relatórios financeiros de elevada qualidade e tem implicações para a aceitação das IFRS nos EUA e em outras economias com relatórios financeiros de qualidade geralmente elevada.” Além disso, “Se tais adotantes não alteram drasticamente os seus mecanismos de execução e as outras instituições políticas, jurídicas e económicas que afetam os incentivos de relatórios, então prevê-se que, apesar das IAS rotularem as demonstrações financeiras não vão ser de elevada qualidade”. Também Soderstrom e Sun (2007) defendem que a qualidade depende de outros dois fatores como sistema jurídico e político dos países e os incentivos de relatórios financeiros; Christense, Lee, Walker e Zeng (2015) tendo por base empresas alemãs, evidenciam que as empresas que resistem à adoção das IFRS são aquelas que apresentam uma relação mais próxima com os bancos e com acionistas e que os incentivos presentes dominam as IFRS no que toca à determinação da qualidade das normas; Barth *et al.* (2008), comparando três países, sendo que dois considerados como sendo *comon law* e um *code law*, evidenciam que a omnipresença da gestão de resultados se manteve mesmo após a aplicação das IFRS, sendo que registou um aumento das suas práticas no país considerado como *code law*. Além disso, realçam que os fatores institucionais de cada país podem ter um papel mais importante na qualidade no reporte da informação financeira, comparativamente às próprias regras contabilísticas. Tendeloo e Vanstraelen (2005) questionaram se a adoção das IFRS está relacionado com a redução da manipulação dos resultados. Os seus resultados sugeriram que a adoção das mesmas não pode ser associada com a redução da manipulação/gestão dos resultados, e consequentemente, á qualidade da informação contabilística

Adicionalmente existem estudos que concluem de forma contrário, ou seja, a qualidade da informação financeira é superior nos períodos pré-adoção do que nos períodos seguintes (Reis, 2012; Paananen e Lin, 2008; Callau e Jarne, 2010).

Ahmed *et al.* (2012) encontram evidencia de um aumento no alisamento dos resultados para as empresas cuja adoção das IFRS foi obrigatória. Além disso, descobriram uma redução do reconhecimento de perdas, e um aumento do reporte dos acréscimos discricionários quando comparadas as empresas em análise com as restantes empresas de

aplicação das IFRS, o que evidencia que com a aplicação das IFRS a qualidade da informação contabilística diminuiu.

Ball, *et al.*(2000) e Iatridis e Dalla (2011) concluem que os países *common law* são mais conservadores e apresentam uma maior tempestividade quanto ao reconhecimento da informação do que os países *code law*. No caso dos países *common law* isto acontece porque existe uma maior pressão dos analistas de mercado e por outro lado porque tem implicações nos prémios dos gestores e dos trabalhadores. Nos países *code law* o sistema permite que as perdas sejam refletidas no resultado contabilístico, ao longo do tempo, o que torna as declarações dos gestores otimistas mas menos credíveis.

3.3 - O impacto do SNC e das IFRS em Portugal

Tal como os restantes países, Portugal começou a aplicar as IFRS em 2005, e os impactos verificados nas empresas com títulos cotados na Euronext Lisboa, acompanharam as mesmas tendências, relativamente ao impacto que esta transição teve ao nível do resultado Líquido e do Capital Próprio (Simões, 2011). Além disso, a estrutura do Balanço e a Demonstração de Resultados sofreram alterações relevantes no seu processo de conformidade (Cordeiro *et al.* (2007)).

Um estudo de caso de uma empresa cotada na bolsa portuguesa, a LeYa, mostra que os ajustamentos que contribuíram para maiores impactos positivos ocorreram no *goodwill*, nos ativos não correntes detidos para venda e nas matérias dos ativos por impostos diferidos. Dos impactos negativos salientam-se os ajustamentos nos inventários, nos ativos tangíveis, outros ativos correntes, outros passivos correntes e instrumentos financeiros derivados (Simões, 2011). Num ramo de atividade diferente, uma empresa de construção civil portuguesa, não cotada em bolsa, constatou-se que os “maiores ajustamentos, ao nível do Balanço, foram: os ativos fixos tangíveis (iv), e acréscimos e diferimentos.” Além disso, “Os ativos fixos tangíveis contribuíram para um impacto positivo no Capital Próprio da entidade principalmente pela revisão de estimativas de vida útil dos bens” Correia (2010).

De um modo geral, “no Balanço os impactos mais significativos resultam de ajustamentos nos ativos fixos financeiros e no passivo, o que contribuiu em larga escala para as variações positivas no total ativos e passivos. No que diz respeito à Demonstração de

Resultados o aumento dos lucros depois de impostos cria uma grande redução nos custos operacionais” (Cordeiro *et al.* (2009)).

Segundo Morais e Curto (2008), durante o período em que as empresas adotaram as normas do IASB, estas reportaram um menor alisamento de resultados do que quando aplicavam as normas nacionais, o que parece surgir uma melhoria na qualidade dos resultados. Contudo, também descobriu- que a relevância dada aos valores contabilísticos diminuiu com a adoção das normas do IASB. Por outro lado, outras reconheceram atempadamente gastos que já estavam previstos no POC (mas, por erro, não foram reconhecidos), facto que diminuiu os impactos reais dos ajustamentos inerentes à aplicação do novo normativo (Simões, 2011).

Outra linha de estudo no que toca às características da contabilidade após a adoção das IFRS, é o conservantismo. O estudo de Ferreira *et al.* (2007) fornece evidências de que em Portugal existe o conservantismo no Balanço e o conservantismo nos resultados nas suas práticas contabilísticas. Ao comparar com dois exemplos extremos de países de *common law* e *code law* da Europa, nomeadamente o Reino Unido e a Alemanha constataram que em Portugal existe um menor conservantismo ao nível do Balanço do que no Reino Unido⁷.

3.4 - O impacto da auditoria na manipulação dos resultados

De modo a garantir o devido respeito pelas normas contabilísticas, grande parte das empresas existentes são obrigadas a submeter a revisão as suas contas por parte das Sociedades Revisoras Oficiais de Contas (SROCs), ou então por um elemento considerado como tal. Atualmente as sociedades que mais se destacam são *Price WaterHouse Coopers*, a *Ernest and Young*, a *Deloitte* e a *KPMG*, também conhecidas como as *BIG4*.

Relativamente ao trabalho desenvolvido por estas sociedades autores como Caneghem e Campenhout (2012) que demonstram que quando as sociedades, tendo em conta o cenário belga, se propõem a auditorias, estas melhoram a qualidade da sua informação o que permite reduzir os custos de capital e conseqüentemente o acesso a capital externo, uma vez que

⁷ (Charfeddine, Riahi, & Omri, 2013) e Ferreira *et al.* (2007) apresentam dois factos económicos que podem explicar os resultados obtidos. Primeiro é o fato das empresas inglesas terem, em média, mais ativos intangíveis não registados, e, em média, um maior “market to book ratios”. Por outro lado, é provável que o mercado de ações de Portugal não seja suficientemente eficiente para reconhecer a relevância do goodwill.

aumenta a confiança das instituições de crédito relativamente à informação que lhes é prestada.

Nuryaman (2013) defende que a presença de uma opinião qualificada sobre as contas aumenta a credibilidade atribuída à informação contante nas demonstrações financeiras, o que significa, que está associada a uma melhor qualidade da informação. Da mesma opinião são Francis, *et al.* (1999) que mencionam que o objectivo do uso de um auditor é restringir o relato agressivo e potencialmente oportunista, o que, naturalmente, é o motivo pelo qual as auditorias aumentam a credibilidade dos ganhos relatados nos casos das empresas com elevados valores reportados como acréscimos.

Lee e Lee (2013) afirmam que a qualidade dos resultados assim como *book value of equity* apresentam valores de maior relevância quando auditados por *BIG4* do que quando auditada por uma não *BIG4*.

Tal como estes também Bartov, *et al* (2000), Rusmin (2010) e Lakhali (2015) defendem a mesma ideia.

Apesar de existirem estudos que demonstram os efeitos positivos da participação das mesmas SROCs, Francis e Wang (2008) alertam que os interesses dos auditores podem ser influenciados pelos mecanismos de proteção existentes no país. Quanto mais restritos forem os mecanismos de proteção, ou seja, quanto mais fortes forem esses regimes, maior é a probabilidade dos auditores não alinharem em práticas de apropriação indevida por parte dos clientes e conseqüentemente maior é a probabilidade de ser emitido um relatório de qualidade superior. No caso dos EUA as *BIG4* impõem um elevado nível de qualidade de resultados de modo a proteger a reputação associadas às suas marcas que podem surgir de relatórios financeiros enganosos de clientes ou de projeções demasiado oportunistas.

Para Memis e Cetnak (2012), num estudo que teve em conta empresas cotadas em países emergentes, apenas para o cenário do Brasil e México é que os seus resultados apresentaram ter uma relação positiva, contudo para os restantes o mesmo já não acontece. Os autores também enunciam que os auditores classificados como *BIG4* não conseguem limitar a aplicação de práticas de gestão de resultados. Segundo o sistema judicial, e a eficácia do sistema legal têm um papel mais importante na restrição dessas práticas que as *BIG4*.

Para Garcia e Conesa (2004) não existe evidências, num cenário de empresas espanholas, de que a qualidade do auditor, medida pela dimensão do mesmo, tenha qualquer

efeito sobre a manipulação dos resultados, mais especificamente, sobre os acréscimos discricionários. Os mesmos apontam como principais razões para os resultados alcançados algumas características diferenciadoras das culturas dos países anglo-saxónicos. É o caso da não existência de penalizações elevadas para as empresas de auditoria, no caso ou de ser detetada uma falha ou de serem chamados a responder por infrações cometidas pelas empresas. Numa ótica de longo prazo esta situação pode pôr em causa a independência dos mesmos, estando em causa outros fatores como a reputação do auditor. Por último, evidenciam que o fato de em muitas situações, as empresas são obrigadas, por força da lei do seu país a ser sujeitas a auditorias. Uma vez que grande parte das empresas são de esfera familiar e são controladas por bancos, a necessidade de informação dos principais interessados (*shareholders*) já se encontram satisfeitas o que pode levar a que o auditor apenas execute o seu trabalho sem qualquer outro interesse ou preocupação. Omid (2015) verificou que a existência de custos anormais não está relacionada, sendo não significativa, com a emissão de uma opinião qualificada, ou seja com reservas, por parte dos auditores; Herbohn e Ragunathan (2008) abordam a problemática da teoria da agência, ou seja, no conflito de interesses que muitas vezes existe entre os gestores, ou outros órgãos máximos das empresas, que tentam gerir os *accruals* que melhor representem o desempenho da empresa no futuro, e os auditores que pretendem emitir uma opinião qualificada relativamente à veracidade da informação espelhada nas demonstrações financeiras. Tal como os anteriores também estes demonstram existir uma relação negativa entre os acréscimos discricionários praticados pelas empresas e a opinião qualificada dos auditores. Além disso, demonstram ainda que os auditores não emitem opiniões qualificadas com receio das manobras de gestão dos resultados que as suas empresas possam como consequência adotar, pois, para além disso, é sobre esse tipo de panoramas de incerteza de opinião, como identifica o estudo, que existem cenários de maior persistência de acréscimos discricionários. Da mesma opinião são, Bauwhede, *et al.* (2003), tendo em conta a realidade das empresas belgas; Kabir, *et al.* (2011) considerando a realidade no Bangladesh; Peasnell, *et al.* (2005). Charfeddine *et al.* (2013) mostram que não existe relação entre as características da comissão de auditoria e a gestão dos resultados

4 – Metodologia

Existem vários paradigmas sobre os quais se desenvolvem estudos relacionados com a temática da contabilidade. O estudo em causa tem por base o paradigma positivista. Esta tem como base acontecimentos e fatos reais, a partir dos quais são formuladas novas hipóteses de modo a prever acontecimentos dos quais não é expectável alcançar diferentes conclusões (Watts e Zimmerman (1990)).

Este é o mais utilizado em estudos relacionados com a temática da contabilidade nomeadamente no que toca às decisões tomadas pelos gestores⁸. Esta teoria distingue-se da abordagem normativa pelo fato de sustentar as hipóteses do estudo em acontecimentos e não em normas e pressupostos, tal como é mais comum em estudos relacionados com temas económicos.

4.1 Amostra

Para a recolha da informação recorreu-se à base de dados Bureau van Dijk's Amadeus, por ser única com a informação relativa às empresas não cotadas em Portugal no período decorrente entre 2006 e 2014.

A amostra inicial totalizava cerca de 14.179 empresas. Numa primeira fase foram excluídas as empresas que devido à especificidade da sua atividade não aplicam o normativo contabilístico SNC geral, como é o caso das entidades sem fins lucrativos (Santas Casas da Misericórdia), sociedades desportivas cotadas, centros hospitalares e empresas municipais (que durante o período em estudo aplicavam o Plano Oficial de Contabilidade do Ministério da Saúde, POCMS, e o Plano Oficial de Contabilidade da Administração Local, POCAL respetivamente). De seguida foram eliminadas as sociedades classificadas como microentidades ao longo de todo o período em análise pelo fato das normas se afastarem dos principais pilares do SNC, tal como foi abordado no capítulo anterior. Adicionalmente foram eliminadas as empresas que mostraram ter diferentes dimensões ao longo do período em

⁸ Segundo Kabir, M. (2010) a teoria positivista tem tido muita influência sobre os estudos feitos nas últimas quatro décadas. Prova do mesmo são os artigos publicados em três jornais conceituados tais como *Journal of Accounting and Economics*, *Journal of Accounting Research*, *the Accounting Review*, and *Accounting, Organizations and Society* assim como a frequente utilização dos mesmos em programas de doutoramento nos EUA.

análise, conforme os limites presentes na Lei nº35 de 2 de Setembro de 2010 e a Lei nº20/2010 de 23 de Agosto, que aprovam os limites para serem consideradas como micro e pequenas entidades, pois as obrigações de reporte de informação dependem da dimensão das sociedades e das imposições legais associadas às mesmas. Por último foram eliminadas os *outliers* segundo o método utilizado por Dias (2015), que utilizou o critério de média mais ou menos três vezes o desvio-padrão da amostra, bem como as observações que não possuíam informação, para todas as variáveis, presentes nas regressões em análise.

O período para análise da informação limitou-se entre 2006 e 2014 de modo a obter o mesmo número de anos em análise antes e após o ano de transição entre os normativos contabilísticos, ou seja o ano de 2010.

Deste modo a amostra totalizou cerca de 7.299 empresas, o que totaliza 58.388 observações. A Tabela 3 representa o resumo acima mencionado.

Tabela 3: Tratamento da amostra

Descrição	Valor	%
Dimensão de amostra inicial	14.179	100%
Empresas com normativos diferentes do SNC	-805	-6%
Sociedades por quotas com diferentes categorias	-5.552	-39%
<i>Outliers</i>	-514	-4%
Dimensão final da amostra	7.299	51%

Para o tratamento dos dados estatísticos utilizou-se o programa SPSS. Numa primeira fase agrupou-se as empresas por sector de atividade de acordo com a classificação US SIC, tal como é possível verificar na Tabela 4.

Tabela 4: Classificação das indústrias

Número do Sector	Grupo de indústrias	Classificação SIC
1	Agricultura e florestação	2, 7-9
2	Indústria Petroléira	13, 29
3	Produtos Duradores	25, 30, 36-37, 39, 50, 55,57
4	Indústria Básica	10, 12, 14, 24, 26, 28, 33
5	Comida/ Tabaco	1, 20, 21, 54
6	Construção	15-17, 32, 52
7	Bens de Capital	34-35, 38
8	Transportes	40-42, 44, 45, 47
9	Serviços de utilidade pública	46, 48, 49
10	Indústria Têxtil	22-23, 31, 51, 53, 56, 59
11	Serviços	72-73, 75, 76, 80, 81, 82, 83, 84, 86-88, 89
12	Lazer	27, 58, 70, 78-79
13	Empresas Imobiliárias e corretoras de seguros	60-69

Com base na separação por sectores de atividade foram calculados os coeficientes da primeira regressão através do método dos mínimos quadrados, apurando o valor dos erros da mesma. Após o apuramento dos acréscimos discricionários foi aplicado o mesmo método estatístico para o apuramento dos coeficientes da segunda regressão.

Com base na Tabela 5 é possível verificar que a classificação com maior expressividade é a dos Produtos Duradores, com 13.268 observações (o que representa aproximadamente 1.659 empresas), seguida da classificação Indústria Têxtil com 13.118 observações (o que se traduz em aproximadamente 1.640 empresas) e Construção com 5.386 observações (representativa de 674 empresas). Com menor observações constam a Indústria Petrolífera com apenas 8 observações, o que equivalente a 1 empresa, seguida das Empresas Imobiliárias e corretoras de seguros, com 403 observações e a Agricultura e florestação com 597 observações.

Tabela 5: Caracterização da amostra

Sectores	Total de observações	Sociedade Anónima	Sociedade por quotas	Outras
Produtos Duradores	13.268	4.420	8.841	7
Indústria Têxtil	13.118	3.596	9.522	0
Serviços	6.390	3.983	2.407	0
Construção	5.386	2.631	2.755	0
Comida/Tabaco	4.458	1.907	2.551	0
Lazer	3.914	2.038	1.876	0
Transportes	3.794	1.415	2.379	0
Bens de Capital	3.334	1.577	1.757	0
Indústria Básica	2.910	1.649	1.253	8
Serviços de utilidade pública	808	602	206	0
Agricultura e florestação	597	240	357	0
Empresas Imobiliárias e corretoras de seguros	403	279	124	0
Indústria Petrolífera	8	8	0	0
Total de observações	58.388	24.345	34.028	15
% de observações	100%	41,70%	58,27%	0,03%

Consequentemente as sociedades por quotas, têm uma maior expressividade (com cerca de 34.028 observações que se traduz em 58,27% do total de 58.388 observações) face às sociedades anónimas, com um peso de 41,70% do total de observações. A classificação de Outras apresenta um valor residual de 0,03%. Esta engloba classificação de Cooperativa e Associação.

4.2 Hipóteses

O propósito do estudo é analisar a qualidade da informação contabilística em Portugal ao longo do tempo face às alterações ocorridas no modelo contabilístico em 2010.

A qualidade da informação contabilística é um tema discutido por diversos autores, em diferentes cenários e com diversos modelos. Contudo, tal como é possível verificar no capítulo de revisão de literatura os resultados alcançados são diversos. Existem autores que acreditam no aumento da qualidade resultante da adoção das IFRS (Armstrong *et al.*, 2008;

Li, 2010; Ewert e Wagenhofer, 2005; Nulla, 2014; Morais e Curto, 2008; Ferreira *et al.*, 2007), outros afirmam que a mesma pode ter potencial, contudo existem mecanismos que não permitem que a mesma reflita os seus benefícios (Jeanjean e Stolowy, 2008; Jacob e Madu, 2009; Ball *et al.*, 2003; Soderstrom e Sun, 2007; Christense *et al.*, 2015; Tendeloo e Vanstraelen; 2005) e por último existe ainda quem afirme que a aplicação da mesma não contribui para a melhoria da qualidade da informação (Ahmed *et al.*, 2012; Ball *et al.*, 2000; Iatridis e Dalla, 2011). Como consequência da diversidade dos resultados alcançados surge a primeira hipótese (1) de investigação:

H1: Com a adoção das NCRF e NCRF-PE a qualidade dos resultados das empresas não cotadas em Portugal aumenta.

Com os acontecimentos mais recentes a nível mundial o trabalho dos contabilistas, e de outros preparadores da informação financeira, a informação presente nas demonstrações financeiras e o trabalho das entidades responsáveis pela revisão das contas têm sido colocados em causa.

Em Portugal, segundo a legislação comercial, nomeadamente o Código das Sociedades Comerciais (CSC), as empresas são auditadas independentemente da forma jurídica. No caso das sociedades por quotas, segundo o nº 2 do artigo 262º do CSC, as mesmas têm a obrigatoriedade desde que durante dois anos consecutivos ultrapassem dois dos três limites enunciados:

- a) Total do balanço = € 1 500 000;
- b) Total das vendas líquidas e outros proveitos = € 3 000 000;
- c) Número de trabalhadores empregados em média durante o exercício = 50.

Por outro lado, o artigo 278º do CSC obriga a que todas as empresas classificadas como anónimas sejam auditadas.

Deste modo surge a hipótese (2) de investigação:

H2: A qualidade da informação contabilística é maior quando as empresas são auditadas por BIG4.

4.3 - Desenho da investigação

Atualmente a manipulação dos resultados ganhou importância devido aos escândalos financeiros que aconteceram, desde os EUA até mais recentemente em Portugal no sector bancário, o caso do Banco Espírito Santo, em que a informação presente nas demonstrações financeiras e outras, foram postas em causa pelos investidores e outros *stakeholders*.

Desde sempre que as empresas manipulam e/ou geriram os seus resultados, e isto acontece porque existem inúmeros fatores que proporcionam tal. Em primeiro lugar é importante salientar que as normas contabilísticas são orientadoras das práticas contabilísticas, para além de que existe algum nível de subjetividade associadas às mesmas. Além disso, é possível alterar as políticas contabilísticas aplicadas caso verifiquem existir vantagens na mudança. Assim como também é possível, através das contas de acréscimos e diferimentos, e outras contas de Balanço, de rendimentos ou gastos aumentar ou diminuir os resultados de modo a distorcer os rácios de análise financeira.

Para Schipper (1989), a gestão dos resultados é uma ferramenta de manipulação de informação financeira com o objetivo de obter algum ganho privado.

Contudo, Leuz, *et al.* (2003) afirmam que a gestão nem sempre se tem que dar no sentido ascendente, ou seja, nem sempre significa aumentar resultados, pois pode haver casos em que o movimento se dê no sentido oposto, e que existe em parte ao conflito de interesses entre os *insiders* e os *outsiders* da empresa. Como prova do mesmo existe o estudo de Jones (1991) que comprova que as empresas americanas manipulavam os seus resultados de modo a conseguirem receber reembolso por parte do estado devido a concorrência desleal. Em Portugal, Marques (2008) demonstra que devido à carga fiscal a que as empresas estão submetidas, estas tentam a reduzir os seus resultados de modo a reduzir o montante a pagar de imposto sobre as pessoas coletivas (IRC) e em pagamentos especiais por conta.

A temática da gestão dos resultados tem sido tema de investigação para muitos estudos académicos e outros investigadores. Segundo Charfeddine *et al.* (2013) autores como Healy (1985), DeAngelo (1986), Dechow e Sloan (1991), Jones (1991), Aharony *et al.* (1993); Dechow (1994); Dechow *et al.* (1995) (modelo modificado de Jones); Kothari *et al.* (2005); e Raman e Shahrur (2008), utilizaram os acréscimos discricionários para esses mesmos estudos.

Na contabilidade existem dois tipos de acréscimos, os acréscimos discricionários e os acréscimos não discricionários. Os não discricionários resultam da atividade normal da empresa, ou seja, quando a empresa incorre num gasto contudo não têm suporte físico que o fundamente por o mesmo só ser rececionado posteriormente. Por outro lado os discricionários são aqueles que não decorrem da atividade normal. Podem dever-se a situações pontuais que decorrem do desenvolvimento da atividade, podem estar relacionados com comportamentos especulativos sobre cenários ou acontecimentos, como ainda podem estar relacionados com valores fictícios não existentes em anos anteriores. Contudo a identificação e distinção não é possível através da análise de um período com base na informação presente no balanço, pois a mesma apenas dá a informação acerca do total dos acréscimos.

Uma vez que a amostra é constituída por empresas de várias dimensões incluindo pequenas empresas, e as mesmas não são obrigadas a elaborar as demonstrações de fluxos de caixa conforme o nº3 do artigo 11º do DL n.º 158/2009, de 13 de Julho, optou-se por utilizar um modelo que pudesse ser aplicado a todas.

Segundo Healy, (1985), Jones (1991), Dechow *et al.* (1995), Pae (2005), Gu, *et al.* (2005) o apuramento do total dos acréscimos pode ser apurado segundo a seguinte expressão:

$$TA_{it} = (\Delta CA_{it} - \Delta cash_{it}) - (\Delta CL_{it} - \Delta STD_{it}) - Dep_{it} \quad (1)$$

Em que:

- TA_{it} - Variável dependente que representa o total dos acréscimos da empresa i no período t .
- ΔCA_{it} - Variação dos ativos correntes da empresa i no período t .
- $\Delta cash_{it}$ - Variação em Caixa e seus equivalentes da empresa i no período t
- ΔCL_{it} - Variação do Passivo Corrente da empresa i no período t
- ΔSTD_{it} - Variação dos empréstimos a curto prazo da empresa i no período t
- Dep_{it} - Depreciações e amortizações da empresa i no período t
- I - Empresa
- T - Período (2006 até 2014)

Um dos modelos mais utilizados na literatura da manipulação de resultados e que utiliza como variável explicativa/ *proxy* os acréscimos discricionários é o modelo de Jones. O modelo de Jones (1991) que consta na equação (2) abaixo:

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que:

- A_{it-1} - Total de ativos da empresa i no período $t-1$
- ΔREV - Receitas ou vendas da empresa i no período t
- PPE_{it} - Total do *property, plant and equipment*, correspondente ao ativo fixo tangível (Tangible fixed assets) da empresa i no ano t ;
- I - Empresa
- T - Período (2006 até 2014)

Desde então o modelo tem vindo a sofrer algumas alterações resultantes dos vários cenários sobre os quais foi testado. Dechow *et al.* (1995) desenvolveu o modelo mais conhecido como o *Industry based model* ao considerar o impacto das outras contas a receber. Kasznik (1999) introduziu a variável dos Fluxos de Caixa e Kothari, *et al.* (2005) criaram o mais conhecido *performance Jones*.

De modo a estudar e validar as hipóteses formuladas optou-se por seguir o modelo *performance Jones* que introduziu a variável do ROA tal como consta na seguinte equação (3):

$$\frac{\Delta A_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \alpha_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que:

- ΔREC - Outras Contas a Receber da empresa i no período t
- ROA - Retorno dos Ativos da empresa i no período t

Para analisar o impacto do SNC, regime contabilístico que se aproxima das IFRS, após o ano de 2010 foi utilizado como variável dependente o valor absoluto dos acréscimos discricionários uma vez que se pretende apenas detetar a existência de gestão de resultados, e não verificar se a tendência é manipular de forma ascendente ou descendente. Além disso foram utilizadas algumas variáveis de controlo utilizadas em estudos anteriores e que melhor se adequam ao estudo.

Para procurar responder à primeira hipótese tem-se a equação (4) que se apresenta:

$$|DA|_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SNC_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 ROA_{it} + \alpha_5 GROWTH + \alpha_6 LOSS_{it} + \alpha_7 DSector_{it} \quad (4)$$

Em que:

DA	- Variável dependente que representa o valor absoluto dos acréscimos discricionários
SNC	- Variável <i>Dummy</i> que apresenta o valor de 1 quando período em análise situado entre 2010 e 2014 e 0 quando entre 2007 e 2009
SIZE	- Dimensão da empresa calculado com base no logaritmo natural do total de ativos da empresa <i>i</i> no período <i>t</i>
LEV	- Nível de endividamento da empresa <i>i</i> no período <i>t</i>
ROA	- Rendibilidade dos ativos da empresa <i>i</i> no período <i>t</i>
GROWTH	- Variação relativa do total de ativos da empresa <i>i</i> no período <i>t</i>
LOSS	- Variável <i>Dummy</i> que apresenta o valor de 1 quando uma empresa apresenta Resultados Líquidos negativos e 0 quando positivo
<i>i</i>	- Empresa
<i>t</i>	- Período (2006 até 2014)

Tendo em conta a literatura anterior, muitos estudos comprovam que estão associadas às IFRS benefícios positivos na qualidade da informação contabilística prestada quer a nível internacional (Armstrong *et al.*(2008), Li (2010), Barth *et al.* (2008), Nulla, 2014; Ewert e Wagenhofer (2005)) quer a nível nacional (Morais e Curto, 2008; Ferreira *et al.*, 2007; Correia, 2010).

Deste modo é expectável que o sinal desta variável *SNC* tenha um sinal negativo, o que traduz numa diminuição dos acréscimos discricionários após a adoção *SNC*.

Relativamente à variável de controlo *SIZE* os estudos existentes têm apresentado resultados controversos. Segundo Dechow e Dichev (2002), a qualidade dos acréscimos, e consequentemente a qualidade da informação contabilística estão diretamente relacionados com a dimensão das empresas. Segundo os mesmos, empresas de maior dimensão apresentam operações mais estáveis e mais previsíveis. Da mesma opinião é Lakhali (2015). Por outro lado, Watts e Zimmerman (1978), assim como Rusmin *et al.* (2012) consideram que o fator mais importante na determinação das escolhas feitas pelos quadros de direção da empresa é a dimensão. Estes concluem que as maiores empresas são as mais propícias a manipular os seus resultados.

Deste modo não é possível prever o sinal para a seguinte variável de controlo.

A medida *LEV* (*leverage*) é um indicador financeiro que demonstra o nível de endividamento face ao total de ativos que a empresa detém. Quanto maior o valor do rácio

maior é o endividamento da empresa sobre o total de ativos. Este modo de cálculo tem vindo a ser utilizado por inúmeros autores tal como Sweeney (1994), Jeniek (2007) e Dias (2015).

Esta medida tem apresentado resultados controversos. Jelinek (2007) descobriu que o aumento do grau de endividamento de uma empresa está associado à redução da manipulação dos resultados. A mesma evidência que quanto maior o grau de endividamento das empresas maior é o cuidado dos gestores para não incorrerem em gastos discricionários e consequentemente em acréscimos discricionários. Contudo, Dias (2015) evidencia que a mesma medida evidencia uma relação positiva com a prática de acréscimos discricionários tal como Dechow *et al.* (1996).

Deste modo não é possível fazer uma previsão sobre o sinal pode resultar do modelo em estudo.

O ROA é um indicador financeiro, que significa, Retorno dos Ativos (*Return on Assets*), o mesmo demonstra a capacidade dos ativos que uma determinada empresa tem para gerar resultados. Quanto maior a performance financeira de uma empresa maior será a tendência da mesma para manipular os seus resultados de modo a influenciar a elaboração de planos futuros (Kasznik, 1999; Haw *et al.*, 2004; Lakhali, 2015).

A variável *GROWTH* tem vindo a ser introduzida nos estudos relacionados com a manipulação de resultados, contudo os autores não têm sido unânimes na forma de cálculo. Alguns autores como Song, Lee e Cho. (2013) recorrem à variação relativa das vendas e outros como Dias (2015) e Lee e Mande (2003) recorrem à variação do total de ativos de uma empresa.

Segundo Dias (2015) os estudos que optam pelo método de cálculo da variação das vendas não alcança os resultados obtidos através do modo de cálculo utilizado por ele.

O modelo que se optou por utilizar foi o modelo seguido por Dias (2015), que tal como indica tem por base o método utilizado por Skinner e Sloan (2002) e Lee e Mande (2003). Deste modo é expectável que o sinal da variável seja positivo.

No caso da variável *LOSS*, Burgstahler e Dichev (1997) e Degeorge e Zeckhauser. (1999) mencionam que as empresas tendem a manipular os seus resultados de modo a evitar reportar perdas ou reduções de ganhos.

Deste modo é expectável que o sinal seja negativo.

Para a determinação do resultado da segunda hipótese em estudo introduziu-se a variável *Audit* tal como se mostra na equação

$$|DA| = \alpha_0 + \alpha_1 AUDIT_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 ROA_{it} + \alpha_5 GROWTH + \alpha_6 LOSS_{it} + \alpha_7 DSector_{it} \quad (5)$$

Em que:

Audit - Variável *Dummy* que apresenta o valor de 1 caso a empresa seja auditada por uma BIG4 e 0 se não o for

A qualidade da auditoria tem sido uma variável importante em muitos estudos relacionados com a manipulação dos resultados (Nuryaman, 2013; Francis *et al.*, 1999; Bartov *et al.*, 2000; Rusmin, 2010; Lakhal, 2015; Garcia e Conesa, 2004). Tal como para a hipótese anterior, os resultados alcançados em estudos anteriores têm sido controversos. Alguns autores como Caneghem e Campenhout (2012), Nuryaman (2013) Lee e Lee (2013) e Lakhal (2015) defendem que a participação de BIG4 contribui ou está associado ao aumento da qualidade da informação financeira. Contudo autores como Bauwhede *et al.* (2003), Garcia e Conesa (2004), Kabir *et al.* (2011) e Memis e Cetenak (2012), defendem que o mesmo não é verdade.

Ao contrário do que aconteceu para o desenvolvimento da primeira hipótese, esta apenas tem em consideração as sociedades anónimas, pois existem interpretações controversas da lei no que toca às sociedades por quotas. A origem do problema consta nas informações que um contrato de uma sociedade por quotas e uma sociedade anónima devem apresentar (artigo 199º e 272º do CSC, respetivamente). Enquanto para as sociedades anónimas é obrigatório a identificação da estrutura adotada para a administração e fiscalização da sociedade (alínea g), para as por quotas o código não faz qualquer menção sobre o mesmo, podendo ser facultativo até aos limites impostos pelo artigo 262º do CSC em que passam a ser obrigatórios. Deste modo, e apesar do Código do Registo Comercial (CRC) mencionar na alínea m), nº1 do artigo 3º do CRC que “A designação e cessação de funções, por qualquer causa que não seja o decurso do tempo, dos membros dos órgãos de administração e de fiscalização das sociedades, bem como do secretário da sociedade” são atos sujeitos a registo, e a alínea g) do artigo 9º do mesmo código reforçar essa obrigatoriedade existem dúvidas quanto à consideração do órgão de fiscalização como sendo órgão da sociedade. Deste modo foi proferido um parecer pelo Departamento dos Serviços

Jurídicos relativo ao processo nº58/00 que conclui que “ não é órgão da sociedade comercial por quotas cujo contrato de sociedade não prevê a existência de órgão de fiscalização, o revisor oficial de contas que ela designe em cumprimento do artigo 262º do Código das Sociedades Comerciais (..) A designação de revisor oficial de contas nos referidos termos não é fato sujeito a registo”. Contudo, aquando da análise da informação presente na base de dados não foi possível verificar quais foram as empresas que cumpriram o disposto no CSC e CRC optou-se por se proceder ao tratamento das sociedades anónimas por conterem essa informação, obrigatoriamente, desde a sua constituição.

Como é possível verificar na revisão de literatura feita sobre esta temática os resultados alcançados por alguns estudos são contraditórios. Contudo é expectável que o sinal que se possa obter seja positivo devido às conclusões alcançadas por Chen, *et al.* (2017) que mencionam que a dimensão e a reputação de mercados das firmas de auditoria não estão positivamente relacionadas com a elevada qualidade do seu trabalho tal como tem vindo a ser mencionado em muitos estudos anteriores. Além disso mencionam que as preocupações relativas à reputação são superiores não *BIG4* uma vez que estas esperam construir a sua reputação no mercado local em que se encontram e porque carecem de experiência de litígios para lidar com êxito com potenciais ações judiciais contra eles. Ao contrário do que acontece com as *BIG4* que estão mais preocupados em obter economias de escala, e como tal gerem a complexidade do cliente assim como a procura que existe por parte de outras firmas de auditoria para com o mesmo de modo a desempenhar um trabalho de melhor ou menor qualidade.

Com base na descrição das variáveis de controlo a Tabela 6 resume quais os sinais expectáveis alcançar tendo em conta os estudos anteriores.

Tabela 6: Sinal expectável das variáveis de controlo

Abreviatura	Descrição	Modo de cálculo	Sinal esperado
SIZE	Dimensão da empresa	Logaritmo natural do total de ativos de um determinado ano	±
LEV	Nível de endividamento	Divisão entre o Total de empréstimos a longo prazo e o total de ativos	±
ROA	Performance Financeira	Divisão entre o Resultado Líquido e o total de ativos de um determinado ano	±
GROWTH	Crescimento	Variação relativa das vendas	+
SNC	Período de tempo	Variável <i>Dummy</i> em que adquire o valor de 1 caso o período em causa seja superior a 2010 e 0 o contrário	-
LOSS	Resultados Líquidos Negativos	Variável <i>Dummy</i> em que adquire o valor de 1 caso o Resultado Líquido das empresas alcance valores negativos num determinado ano e 0 quando positivos	-
AUDIT	Dimensão do auditor	Variável <i>Dummy</i> em que adquire o valor de 1 caso a empresa seja auditada por uma empresa classificada no ranking das <i>BIG4</i> e 0 quando não for	+

5 Resultados

5.1 - Estatística descritiva

A Tabela 7 resume a estatística descritiva das variáveis, quantitativas e qualitativas, utilizadas para o estudo da primeira e segunda hipótese, nomeadamente no que toca à média, mediana e desvio-padrão.

Tabela 7: Estatística descritiva

Variáveis	Painel A: Estatística descritiva para as variáveis quantitativas							
	H1 (n= 58.388)				H2 (n= 24.345)			
	Média	Mediana	Desvio Padrão	Test-t	Média	Mediana	Desvio Padrão	Test-t
DA	0,667	0,1	2,2882	49,3300*	0,4569	0,1	1,7479	32,184*
SIZE	7,9971	7,31	1,6033	-52,021*	9,059	9,15	1,5641	-31,253*
LEV	0,1174	0,05	0,1524	-5,7550*	0,138	0,08	0,16	-5,259*
ROA	0,0315	0,02	0,0843	2,9150*	0,027	0,02	0,0935	0,238
GROW	0,3515	0,2	17,1621	2,8840*	0,7717	0,03	26,5599	3,338*

SIZE é logaritmo natural do total de ativos de um determinado ano; LEV é a divisão entre o total de empréstimos a longo prazo e o total de ativos; ROA é a divisão entre o resultado líquido e o total de ativos de um determinado ano; GROW é a variação relativa das vendas;

* significativo para um nível de 0.01

Painel B: Estatística descritiva para as variáveis qualitativas

Variáveis		H1 (n= 58.388)		H2 (n= 24.345)	
		Frequência	Test- T	Frequência	Test- T
LOSS	1	83%	-4,6786*	78%	-1,279
	0	17%		22%	
AUDIT	1	-	-	25%	8,587*
	0	-		75%	

LOSS é uma variável *dummy* em que adquire o Valor de 1 caso o Resultado Líquido das empresas alcance valores negativos num determinado ano e 0 quando positivos; AUDIT Variável Dummy em que adquire o valor de 1 caso a empresa seja auditada por uma empresa classificada no ranking das BIG4 e 0 quando não for

* significante para um nível de 0,01

Com base na análise dos resultados presentes na tabela 7 é possível verificar que os valores das variáveis encontram-se muito dispersos o que faz com que para ambas as hipóteses as amostras sejam muito heterogêneas. Contudo é possível verificar que em média os empréstimos de longo prazo apresentam um peso de aproximadamente de 12% sobre a totalidade dos ativos de uma empresa, o que indica que as empresas portuguesas recorrem a financiamentos de curto prazo ou mesmo à própria atividade para se financiarem. Aquando da análise dos valores para H2 é possível verificar que as sociedades anónimas não se afastam muito da realidade generalista das empresas portuguesas ao apresentarem uma média de 14%.

Por sua vez, o retorno que as empresa conseguem obter resultante do investimento feito sobre os ativos é muito reduzido quer no geral das empresas portuguesas que constam na amostra (H1, aproximadamente 3%), quer no que toca apenas às sociedades anónimas de H2.

Relativamente à análise da variação relativa das vendas das empresas é possível verificar que estas apresentaram um crescimento médio de 35%. Contudo é nesta variável que se verifica a existência de maior dispersão entre os valores, quer para H1 em que o desvio-padrão é 17,1621 e em H2 é 26,5599.

De modo a verificar um dos pressupostos necessários para o desenvolvimento do modelo relativo à primeira hipótese apresenta-se de seguida a Tabela 8 e 9. Estas resumem a correlação entre todas as variáveis, utilizando a medida de R de Pearson, sendo necessário que não exista relação linear perfeita entre pelo menos duas variáveis explicativas (multicolinariedade).

Tabela 8: Matriz de Correlação (H1)

Variáveis	DA	SIZE	LEV	ROA	GROW	LOSS
DA	1					
SIZE	-0,139**	1				
LEV	-0,07	0,162**	1			
ROA	-0,08	-0,027**	-0,178**	1		
GROW	0,111	0,004	0,005	0,022**	1	
LOSS	-0,013**	-0,079**	-0,105**	0,571**	0,007	1

|DA| é o valor absolutos dos acréscimos discricionários; SIZE é logaritmo natural do total de ativos de um determinado ano; LEV é a divisão entre o total de empréstimos a longo prazo e o total de ativos; ROA é a divisão entre o resultado líquido e o total de ativos de um determinado ano; GROW é a variação relativa das vendas; LOSS é uma variável *dummy* em que adquire o Valor de 1 caso o Resultado Líquido das empresas alcance valores negativos num determinado ano e 0 quando positivos

** . Correlação é significativa para um nível de 0.01 (2-tailed).

* . Correlação é significativa para um nível de 0.05 (2-tailed).

Tabela 9: Matriz de Correlação (H2)

	DA	SIZE	LEV	ROA	GROW	LOSS
DA	1					
SIZE	-0,147**	1				
LEV	-0,041**	0,173**	1			
ROA	-0,005	-0,029**	-0,191**	1		
GROW	0,247**	-0,060**	-0,007	0,025**	1	
LOSS	-0,014*	-0,029**	-0,126**	-0,600**	0,009	1

|DA| é o valor absolutos dos acréscimos discricionários; SIZE é logaritmo natural do total de ativos de um determinado ano; LEV é a divisão entre o total de empréstimos a longo prazo e o total de ativos; ROA é a divisão entre o resultado líquido e o total de ativos de um determinado ano; GROW é a variação relativa das vendas; LOSS é uma variável *dummy* em que adquire o valor de 1 caso o Resultado Líquido das empresas alcance valores negativos num determinado ano e 0 quando positivos

** . Correlação é significativa para um nível de 0.01 (2-tailed).

* . Correlação é significativa para um nível de 0.05 (2-tailed).

A correlação entre as variáveis é explicada numa escala que varia entre 0 e 1. Deste modo conclui-se que existe uma correlação muito fraca em ambas as tabelas entre a maioria das variáveis, à exceção das variáveis *LOSS* e *ROA* que apresentam uma relação considerada moderada.

5.2 - Resultados da regressão

De seguida a Tabela 10 apresenta os valores dos coeficientes da regressão.

Tabela 10: Relação entre a gestão dos Resultados e as variáveis de controlo

$$|DA| = \alpha_0 + \alpha_1 SNC_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 ROA_{it} + \alpha_5 GROWTH + \alpha_6 LOSS_{it} + \alpha_7 DSector_{it} \quad (4)$$

Variável	Sinal Previsto	DA
Constant		2,003 (***)
SNC	-	-0,143 (***)
SIZE	±	-0,222 (***)
LEV	±	-0,257 (***)
ROA	±	0,283 (**)
GROW	+	0,001 (**)
LOSS	-	-0,102 (***)
Dsector		Utilizado
N		58.388
R ajustado		0,518
F-Value		3.480,375

|DA| é o valor absolutos dos acréscimos discricionários; TIME é uma variável *dummy* em que adquire o valor de 1 caso o período em causa seja superior a 2010 e 0 o contrário; SIZE é logaritmo natural do total de ativos de um determinado ano; LEVERAGE é a divisão entre o total de empréstimos a longo prazo e o total de ativos; ROA é a divisão entre o resultado líquido e o total de ativos de um determinado ano; GROWTH é a variação relativa das vendas; LOSS é uma variável *dummy* em que adquire o Valor de 1 caso o Resultado Líquido das empresas alcance valores negativos num determinado ano e 0 quando positivos

*** significante para um nível de 0,01; **. significante para um nível de 0.05 (2-tailed); *. significante para um nível de 0.10 (2-tailed).

Deste modo é possível responder à primeira questão apresentada. Com base no coeficiente da variável *SNC* é possível verificar que estes resultados vão ao encontro das conclusões alcançadas por estudos anteriores que defendem que com a substituição do POC pelo *SNC* em 2010 a qualidade da informação contabilística melhorou, e que tal como as IFRS também o *SNC* tem associado a si normas de contabilidade de elevada qualidade (Ferreira *et al.*, 2007; Morais e Curto, 2008; e Simões, 2014). O coeficiente é negativo e de

0,143 e estatisticamente significativo a um nível de 1 por cento o que permite concluir que a adoção das NCRF, próximas das IFRS, melhoraram a qualidade dos resultados, reduzindo a gestão dos resultados.

Por outro lado, importa ainda salientar que todas as variáveis foram ao encontro do sinal que era esperado. No caso da variável *SIZE* (coef = -0,222; sig = 0,000) é possível verificar que existe uma relação negativa entre a gestão de resultados e a dimensão da empresa, ou seja, quanto maior a empresa menor a tendência para a gestão dos resultados. Tal pode dever-se, como menciona Dechow e Dichev (2002) e Lakhal (2015) ao fato das empresas de maior dimensão serem aquelas que apresentam, uma situação financeira mais estável e não têm necessidade de incorrer em acréscimos. O contrário acontece com as empresas de menor dimensão que se apresentam mais vulneráveis às variações do mercado. Concordante com esta informação está a variável *ROA* (coef = 0,283; sig = 0,004), que demonstra uma relação positiva entre o desempenho financeiro da empresa e os acréscimos discricionários, o que vai ao encontro da teoria defendida por Lakhal (2015) que menciona que as empresas tendem a recorrer aos acréscimos para os apoiar em projeções de negócio futuro de modo a transmitir uma imagem de maior crescimento. Adicionalmente a variável *GROW* (coef = 0,001; sig = 0,000) também apresenta uma relação positiva e a variável *LOSS* (coef = -0,102; sig = 0,000) uma relação negativa, o que mais uma vez corrobora a teoria de que quanto maior a performance financeira, melhores são os resultados líquidos apresentados pelas empresa. Estas têm como principal justificação o fato de quererem transparecer um maior cenário de estabilidade financeira e transmitir segurança nomeadamente às instituições financeiras Garcia e Conesa (2004).

Por outro lado, o *LEV* (coef = -0,257; sig = 0,000), indica que quanto mais endividada se encontra uma empresa menor será a tendência para manipular os seus resultados. Tal como Jelinek (2007) menciona os *shareholders* e os gestores das empresas sempre se apresentaram muito cautelosos relativamente ao nível de endividamento das mesmas (uma vez que esse aumenta o risco de bancarrota). Deste modo quanto maior o endividamento das empresas, menor é a tendência para os gestores incorrerem em gastos discricionários e consequentemente em acréscimos discricionários.

Tabela 11: Relação entre a gestão dos Resultados e as variáveis de controlo

$$|DA| = \alpha_0 + \alpha_1 AUDIT_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 ROA_{it} + \alpha_5 GROWTH + \alpha_6 LOSS_{it} + \alpha_7 DSector_{it} \quad (5)$$

Variável	Sinal Previsto	DA
Constant		1,965 (***)
AUDIT	+	0,203 (***)
SIZE	±	-0,208 (***)
LEV	±	-0,318 (***)
ROA	±	0,030 -(,812)
GROW	+	0,001 (**)
LOSS	-	-0,036 (**)
Dsector		Utilizado
N		24344
R ajustado		0,326
F-Value		656,251

|DA| é o valor absolutos dos acréscimos discricionários; AUDIT é uma variável *dummy* em que adquire o valor de 1 caso o a empresa seja auditada por uma empresa classificada no ranking das BIG4 e 0 quando não for; SIZE é logaritmo natural do total de ativos de um determinado ano; LEV é a divisão entre o total de empréstimos a longo prazo e o total de ativos; ROA é a divisão entre o resultado liquido e o total de ativos de um determinado ano; GROWTH é a variação relativa das vendas; LOSS é uma variável *dummy* em que adquire o Valor de 1 caso o Resultado Liquido das empresas alcance valores negativos num determinado ano e 0 quando positivos

Aquando da análise da segunda hipótese, é possível verificar que a capacidade explicativa das variáveis independentes reduziu ($R^2=32,6\%$), por força da limitação da amostra às sociedades anónimas. Como consequência é possível verificar que algumas variáveis perdem a sua significância como é o caso do ROA e do LOSS (sig = 0,812 e sig = 0,292, respetivamente).

Por outro lado e tal como era expectável, é possível verificar que a presença de empresas de auditoria de grande dimensão não representam um elemento restritivo à prática de acréscimos discricionários. Estes resultados podem dever-se ao fato de não constarem na nossa amostra empresas cotadas, Empresas de Interesse Público (EIP), o que pode levar a que as empresas de auditoria não tenham um desempenho tão elevado e de tanta qualidade como se estivessem a exercer um trabalho junto de uma dos dois tipos de empresas anteriormente mencionadas tal como defendem Chen *et al.* (2017). Outro fator que pode contribuir para estes resultados é o fato de, tal como mencionado por Garcia e Conesa (2004), em Portugal não existir um sistema de indemnizações que penalize as empresas auditoras, por outro lado uma vez que não se tratam de empresas com grande notoriedade, estas também não apresentam um grande risco para a imagem e reputação das auditoras. O mesmo já não acontecerá para as restantes firmas de auditoria, em que muitas vezes a perda de um cliente ou um processo litigioso relativo a um cliente pode perturbar a existência e a manutenção da mesma no mercado.

Por último estas empresas evidenciam que em situações de maior endividamento as empresas tem menos tendência a manipular os seus resultados (coef = -0,318; sig = 0,000), e quanto maior o crescimento das mesmas maior a tendência para incorrer em acréscimos discricionários (coef = 0,001; sig = 0,001) pelas mesmas razões apresentadas pela explicação dada aquando da hipótese 1. Contrariamente ao que era expectável a variável LOSS apresentou um sinal positivo (coef = -0,0036; sig = 0,201).

6 – Conclusões

Este estudo tem como principal objetivo verificar as alterações ocorridas na qualidade da informação contabilística em Portugal entre o período de 2007 e 2014, nomeadamente a partir de 2010 com a introdução das normas locais, o SNC. Por outro lado pretendeu-se também verificar se o fato das empresas serem sujeitas a auditoria, influenciava ou não a qualidade da informação apresentada pelas empresas.

A amostra do estudo é constituída por empresas portuguesas não financeiras, uma vez que estas aplicam normativos contabilísticos específicos da atividade desenvolvida, nem cotadas, dado que por força da regulação 1606/2002 de 19 de Julho as empresas são obrigadas desde 2005 a apresentar as suas contas com base nas IFRS.

Para o estudo da primeira hipótese, utilizou-se o modelo de Jones modificado por Kothari *et al.* (2005) mais conhecido como *performance model*, que permite verificar a qualidade da informação contabilística através do valor dos acréscimos discricionários. Esta variável é utilizada em muitos estudos desta natureza uma vez que estes representam os acréscimos anormais da atividade de uma empresa (Dechow *et al.*, 1995; Charfeddine *et al.*, 2013; Dias, 2015). Após o seu cálculo foi determinado o impacto das alterações das normas após aplicação do normativo SNC, em 2010.

Com base nos resultados da regressão verifica-se que existe uma relação negativa e significativa entre os acréscimos discricionários e a adoção das novas normas. Desta forma é possível concluir que a qualidade da informação contabilística aumentou com a introdução do SNC. Estes resultados corroboram estudos anteriores que comprovam o aumento da qualidade da informação (Leuz *et al.*, 2003; Ball e Shivakumar, 2005; Francis *et al.*, 2005; Gassen e Sellhorn, 2006; Lang *et al.*, 2006), assim como estudos idênticos que visam a análise de outros países no mesmo âmbito (Healy, 1985; DeAngelo, 1986; Dechow e Sloan, 1991; Kothari *et al.*, 2005; Raman e Shahrur, 2008).

Devido à elevada proximidade entre as normas portuguesas e as IFRS é possível verificar que estas últimas têm associadas a si uma elevada qualidade de comunicação de informação, não só pelo fato de se ter tornado mais esclarecedora para as pessoas responsáveis pelo registo da informação nas demonstrações financeiras como aumentou a transparência da informação ao aumentar o número de notas no anexo de modo a detalhar a informação que não é perceptível somente através da leitura de números.

Relativamente à segunda hipótese em estudo, descobriu-se que as firmas de auditoria classificadas como *BIG4* apresentam uma relação positiva com os acréscimos discricionários. Por outras palavras, a qualidade dos resultados das empresas auditadas por *BIG4*, é menor quando comparada com uma *NBIF4*, o que significa que a qualidade atribuída a SROCs de grande dimensão não se traduz na qualidade do trabalho executado para estas. Recentemente o estudo de Chen *et al.* (2017) demonstra que as empresas de auditoria de grande dimensão, face às empresas privada não cotadas, estão mais concentradas em gerir as suas economias de escala enquanto que as empresas de menor dimensão estão mais preocupadas em desenvolver e fixar a sua atividade em clientes locais. Estas preocupações devem-se em parte ao fato de não terem uma reputação do trabalho desenvolvido e também por não terem capacidade para

suportar processos litigiosos de ou contra clientes, o que faz com que estas tenham um maior empenho e apresentem uma maior qualidade no seu trabalho que as denominadas *BIG4*.

Tal situação também poderá ser explicada pelo fato de em Portugal não vigorar políticas que penalizem as empresas de auditoria com elevadas indemnizações, como aponta Garcia e Conesa (2004).

Como tem sido mencionado desde o início do estudo, Portugal tem feito um esforço contínuo para acompanhar as mudanças ocorridas no resto da UE. Atualmente foi aprovada, através do DL 98/2015, a Diretiva n.º 2013/34/EU, de 26 de junho de 2013 que provocou algumas alterações ao nível das normas do SNC e aliviou as exigências feitas às pequenas, médias e microentidades. Deste modo considera-se importante dar continuidade ao estudo desta natureza e verificar quais os verdadeiros impactos que essas alterações têm na qualidade da informação contabilística.

A limitação do estudo prende-se com a obtenção dos dados, pois os dados necessários para o desenvolvimento do estudo apenas estão presentes na base de dados Bureau van Dijk's Amadeus. Ao contrário do que acontece com a maioria dos artigos recolhidos ao longo do estudo que na sua maioria abordam empresas cotadas, cuja informação é pública e deste modo presente num maior número de base de dados.

7 - Bibliografia

- Ahmed, A., Neal, M., & Wang, D. (2012). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality, preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30 (4), 1344-1372.
- Armstrong, C. S., Barth, M., Jagolinzer, A., & Riedl, E. (2008). Market reaction to the adoption of IFRS in Europe. *Accounting Review*, 85 (1), 31-61.
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29 (1), 1-51.
- Ball, R., Robin, A., & Wu, J. S. (2003). Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics*, 36, 235-270.
- Barth, M., Landsman, W., & Lang, M. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 463-498.
- Bartov, E., Gul, F., & Tsui, J. (2000). Discretionary-Accruals Models and Audit Qualifications. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2), 173-204.
- Bassiouny, S. W. (2016). The impact of firm characteristics on earnings management: an empirical. *Journal of Business and Retail Management Research*, 10(3), 34-45.
- Bauwhede, H., Willekens, M., & Gaeremynck, A. (2003). Audit firm size, public ownership and firm's discretionary accruals management. *The International Journal of Accounting*, 38(1), 1-22.
- Bekiris, V., & Doukakis, C. (2011). Corporate governance and accruals earnings. *Managerial and Decision Economics*, 32(7), 439-456.
- Ben Jemâa e Mattoussi Hamadi. (2015). The impact of the IAS adoption on the predictive quality of discretionary accruals: a comparison between the French and the British context. *International Journal of economics and finance*, 7, 208.
- Branco, N. (2015). *A Auditoria das Pequenas e Médias Empresas em Portugal: Presente e Futuro*. Porto, Portugal: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99-126.
- Callau, S., & Jarne, J. (2010). Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union? *Accounting in Europe*, 159-189.
- Caneghem, T. V., & Campenhout, G. V. (2012). Quantity and quality of information and SME financial structure. 39 (2), 341-358.
- Carlin, T. M., & Finch, N. (2010). Evidence on IFRS goodwill impairment testing by Australia and New Zealand firms. *Managerial Finance*, 36(9), 785-798.
- Carmona, P., Momparler, A., & Lassala, C. (2015). The relationship between non-audit fees and audit quality: dealing with the endogeneity issue. *Journal of Service Theory and Practice*, 25(6), 777-795.
- Charfeddine, L., Riahi, R., & Omri, A. (2013). The determinants of Earnings Management in Developing Countries: A study in the Tunisian Context. *Journal of Corporate Governance*, 12(1), 36-49.

- Chen, J. Z., Elemen, A., & Lobo, G. J. (2017). Auditor Size and audit quality in private firms. 46.
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption? *European Accounting Review*, 24 (1), 31-36.
- Cordeiro, R., Couto, G., & Silva, F. (2009). *Measuring the impact of International financial reporting standards (IFRS) in firm reporting: the case of Portugal*. Faculdade dos Açores, Ponta Delgada.
- Correia, L. (2010). A implementação do sistema de normalização contabilística numa PME do sector da indústria da construção civil.
- Daske, H., & Gebhardt, G. (2006). International Financial Reporting Standards and Experts Perceptions of Disclosure Quality,". *Abacus*, 42 (3), 461–498.
- Dechow, P. M. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 25(2), 193-225.
- Dechow, P. M. (1996). Causes and consequences of. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting review*, 77(4), 35.
- Degeorge, F. J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business*, 72(1), 1-33.
- Dias, P. (2015). *As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados: Evidência empírica de empresas privadas portuguesas*. Tese de Doutoramento, ISCTE-IUL, Lisboa.
- Ebaid, I. E.-S. (2016). International accounting standards and accounting quality in code-law countries: The case of Egypt. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 24(1), 41-59.
- Estatística, E. o. (2015). *Empresas em Portugal 2013*.
- Ewert, R., & Wagenhofer, A. (2005). Economic Effects of Tightening Accounting Standards to Restrict Earnings Management. *The Accounting Review*, 80 (4), 1101-1124.
- Ferreira, L. F., Lara, J. M., & Gonçalves, T. (2007). Accounting Conservatism in Portugal: Similarities and Differences Facing Germany and the United Kingdom. *Revista de Administração Contemporânea*, 11, 163-196.
- Francis, J., & Wang, D. (2008). The Joint Effect of Investor Protection and Big 4 Audits on Earnings Quality around the World. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 157-191.
- Francis, J., Maydew, E., & Sparks, H. (1999). The Role of Big 6 A uditors in the Credible Reporting of Accruals. *Auditing: A journal of practice & Theory*, 18(2), 17-34.
- Garcia, R. C., & Conesa, I. (2004). Earnings management and audit quality in Spain: an empirical study. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 33(123), 1025-1061.
- GU, Z., Lee, C.-W. J., & ROsett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals? *Review of Quantitive Finance and Accounting*, 24, 313-334.

- Guimarães, J. F. (2008). As Demonstrações Financeiras - Do POC ao SNC. *TOC*, 95, 29-37.
- Haw, I.-M., Hu, B., Hwang, L.-S., & Wu, W. (2004). Ultimate ownership, income management, and legal and extralegal. *Journal of Accounting Research*, 42, 423–462.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes of accounting decisions. *Journal of accounting and Economics*, 7, 85-107.
- Herbohn, K., & Rangunathan, V. (2008). Auditor reporting and earnings management: Some additional evidence. *Accounting and Finance*, 48: ., 575–601.
- Iatridis, G., & Dalla, K. (2011). The impact of IFRS implementation on Greek listed companies - An industrial sector and stock market index analysis. *International Journal of Managerial Finance*, 7 (3), 284 - 303.
- Isidro, H., & Pais, C. (2017). The Role and Current Status of IFRS in the Completion of National Accounting Rules – Evidence from Portugal. *Accounting in Europe*, 13.
- Jacob, R. A., & Madu, C. N. (2009). Interatioal financial reporting standards: na indicator of high quality? *International Journal of Quality &*, 26 (7), 712-722.
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27 (6), 480-494.
- Jelinek, K. (2007). The Effect of Leverage Increases on Earnings Management. *The Journal of Business and Economic Studies*, 13(2), 24-46.
- Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (2), 193.
- Kabir, M. H. (2010). Positive Accounting Theory and Science. *Journal of Centrum Cathedra*, 136-149.
- Kabir, M. H., Sharma, D., Islam, M. A., & Salat, A. (2011). Big 4 Auditor Affiliation and Accruals Quality in Bangladesh. *Managerial Auditing Journal*, 26(2), 161-181.
- Kaszniak, R. (1999). On the Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management. *Journal of Accounting Research*, 37(1), 57-81.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *ournal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- Lakhal, N. (2015). Corporate Disclosure, Ownership Structure And Earnings Management: The Case Of French-Listed Firms. *Journal of Applied Business Research; Laramie*, 31(4), 1493-1504.
- Lee, H. Y., & Mande, V. (2003). The effect of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995 on accounting discretion of client managers of Big 6 and non-Big 6 auditors. *Auditing; Sarasota*, 22(1), 93-108.
- Lee, H.-L., & Lee, H. (2013). Do Big 4 audit firms improve the value relevance of earnings and equity. *Managerial Auditing Journal*, 28(7), 628-646.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69, 505–527.

- Li, S. (2010). The Accounting Review. *Does Mandatory adoption of international Financial Reporting Standards in European Union reduce the cost of equity capital?*, 85, 607-636.
- Marques, M. J. (2008). *A manipulação de resultados induzida pelo planeamento fiscal : o caso das pequenas e médias empresas portuguesas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Auditoria, Universidade do Minho, Braga, Portugal.
- Memis, M., & Cetenak, E. H. (2012). Earnings Management, Audit Quality and Legal Environment: An International Comparison. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(4), 460-469.
- Mohammadrezaei, F., Mohd-saleh, N., & Banimahd, B. (2016). The effects of mandatory IFRS adoption: A review of evidence based on accounting standard setting criteria. *International Journal of Disclosure and Governance*, 29-77.
- Morais, A. I., & Curto, J. D. (2008). Accounting Quality and the adoption of IASB Standards - Portuguese Evidence. *Annual Congress of The European Accounting Association*, (pp. 103-111).
- Nulla, Y. M. (2014). Does IFRS Adoption Influence Financial Reporting?: An Empirical Study on Financial Institutions. *Journal of Business and Management*, 20 (1).
- Nuryaman. (2013). The Influence of Earnings Management on Stock Return. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(2), 73-78.
- Omid, A. M. (2015). Qualified audit opinion, accounting earnings management and real earnings management: Evidence from Iran. *Asian Economic and Financial Review*, 5 (1), 46-57.
- Paananen, M., & Lin, C. (2008). The development of accounting quality of IAS and IFRS over time: The case of Germany. *Journal of International Accounting Research*, 8 (1), 31-55.
- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversal of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 5-22.
- Pajunen, K., & Saastamoinen, J. (2013). Do auditors perceive that there exists earnings management in goodwill accounting under IFRS? Finnish evidence. *Managerial Auditing Journal*, 28 (3), 245-260.
- Park, Y., & Shin, H. (2007). Board composition and earnings management in Canada. *Journal of Corporate Finance*, 10(3), 431-457.
- Peasnell, K., Pope, P., & Young, S. (2005). Board monitoring and discretionary accruals: Do outside directors influence abnormal accruals? *Journal of Business Finance and Accounting*, 32(7-8), 1311-1346.
- Reis, V. (2012). *A qualidade da informação Financeira após a adoção das IAS-IFRS: o caso da Bélgica, Itália e França*. ISCTE-IUL, Lisboa, Portugal.
- Robin, A., & Wu, Q. (2015). Firm growth and the pricing of discretionary accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 45(3), 561-590.
- Rusmin, R. (2010). Auditor quality and earnings management: Singaporean evidence. *Managerial Auditing Journal*, 25 (7), 618-638.

- Rusmin, R., Scully, G., & Tower, G. (2012). Income smoothing behaviour by Asian transportation firms. *Managerial Auditing Journal*, 28(1), 23-44.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3, 91-102.
- Simões, M. J. (2011). *Impacto da transição voluntária para o normativo do IASB nas demonstrações financeiras consolidadas: caso de um grupo editorial português*. Tese de Mestrado, ISCTE-IUL, Lisboa, Portugal.
- Skinner, D. J. (2002). Earnings surprises, growth expectations, and stock. *Review of Accounting Studies*, 2-3, 289-312.
- Skinner, D., & Sloan, R. (2002). Earnings surprises, growth expectations, and stock returns or don't let an earnings torpedo sink your portfolio. *Review of Accounting Studies*, 7(2), 289-312.
- Soderstrom, N. S., & Sun, K. J. (2007). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16 (4), 675-702.
- Song, D.-B., Ho-Young, L., & Eun-Jung, C. (2013). The association between earnings management and asset misappropriation. *Managerial Auditing Journal*, 28(6), 542-567.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of accounting and Economics*, 17(3), 281-308.
- Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14 (1), 101-26.
- Valentin, B., & Dorel, M. (2015). IMPLICATIONS OF IFRS ADOPTION ON EARNINGS QUALITY, EMPIRICAL CASE FOR ROMANIAN ENVIRONMENT. *Annales Universitatis Apulensis : Series Oeconomica*, 17(1), 58-81.
- Watts, & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The accounting review*, 65(1), 131-156.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination. *The Accounting Review*, 112-134.
- Yip, R. W., & Young, D. (2012). Does Mandatory IFRS adoption improve information comparability? *The Accounting Review*, 87 (5), 1767 - 1789.
- Yoon, S. (2007). *Accounting quality and international convergence*. Faculty of the Graduate College of the Oklahoma State University, Dissertação de Doutoramento, Estado de Oklahoma.
- Zeghal, D., Chtourou, S. M., & Fourati, Y. M. (2012). The Effect of Mandatory Adoption of IFRS on Earnings Quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Accounting Research*, 11(2), 1-25.

Sites:

<http://www.cnc.min-financas.pt/snc2016.html>

8 - Anexos:

Anexo 1: Indicador de Volume de Negócios e Valor Acrescentado Bruto por dimensão de empresa (2013)

Dimensão	Volume de Negócio		Valor Acrescentado Bruto	
	10 ⁶ Euros	%	10 ⁶ Euros	%
PME	186.611	58,8	45.541	62,5
Micro	60.172	19,0	15.507	21,3
Pequena	61.271	19,3	14.493	19,9
Média	65.167	20,5	15.541	21,3
Grandes	130.722	41,2	27.381	37,5

Fonte: Adaptado de "Empresas em Portugal 2013"