



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

A relação entre a mudança dos auditores e a Gestão dos Resultados
Análise de empresas privadas portuguesas e espanholas entre 2013 e 2019

Cheila Hassamo

Mestrado em Contabilidade

Orientador:

Professor Doutor Paulo Jorge Varela Dias, Professor Auxiliar,

ISCTE Business School, Departamento de Contabilidade

Novembro, 2020



BUSINESS
SCHOOL

A relação entre a mudança dos auditores e a Gestão dos Resultados
Análise de empresas privadas portuguesas e espanholas entre 2013 e 2019

Cheila Hassamo

Mestrado em Contabilidade

Orientador:

Professor Doutor Paulo Jorge Varela Dias, Professor Auxiliar,

ISCTE Business School, Departamento de Contabilidade

Novembro, 2020

Agradecimentos

Este campo é dedicado a todos que direta ou indiretamente, contribuíram para a realização desta investigação. A todos o meu mais sincero obrigada.

Em primeiro lugar quero agradecer ao Professor Doutor Paulo Dias, pela disponibilidade em orientar a presente investigação. Pelo enquadramento na temática, fornecimento de material relevante da área em estudo, pela partilha de conhecimento, pelo apoio, incentivo, acompanhamento e prontidão. Todo este trabalho foi fulcral para a realização desta investigação.

Também queria agradecer ao Professor Doutor Raúl Laureano, que mesmo não sendo orientador da dissertação deu-me um ajuda imprescindível para a elaboração da mesma.

Agradeço também o apoio, incentivo e compreensão dos meus familiares, principalmente da minha mãe, e dos amigos mais próximos.

Resumo

A presente investigação tem como objetivo principal analisar a relação entre a mudança dos auditores e a gestão dos resultados das empresas.

A rotação dos auditores tem sido um tema bastante abordado nos tempos correntes. Neste sentido, este estudo foca-se em analisar se existe relação entre a mudança de auditores e a gestão dos resultados nas empresas, medido através do Modelo de Jones modificado por Kothari *et al.* (2005). Analisamos também se o aumento da qualidade da auditoria, tendo por base a mudança de uma auditoria não *Big 4* para uma *Big 4*, atenua a gestão dos resultados.

Para a presente análise recorreu-se à base de dados Bureau van Dijk's Amadeus. Com base numa amostra de 1.026 empresas privadas portuguesas e espanholas entre 2013 e 2019, concluiu-se que a mudança dos auditores influencia a ocorrência de gestão dos resultados. Foi possível verificar que as empresas que mudam de auditor, tanto no ano anterior à mudança como no ano posterior, em média, apresentam mais gestão dos resultados, relativamente às empresas que não mudam de auditor.

Relativamente à mudança de empresa de auditoria de não *Big 4* para *Big 4* não foram obtidas evidências estatísticas em nenhum dos anos em análise, pelo que não conseguimos concluir que a mudança de empresa de auditoria de não *Big 4* para *Big 4* faz atenuar a gestão dos resultados.

Palavras chave: Gestão dos Resultados, Auditoria, Qualidade da auditoria, Mudança de auditor

Abstract

The main purpose of this investigation is to analyze the relationship between auditor change and earnings management of the company.

The rotation of auditors has been a topic that has been extensively addressed in current times. In this sense, this study focuses on analyzing whether there is any relationship between the change of auditors and the results management in companies, measured through the Jones Model modified by Kothari *et al.* (2005). We also analyzed whether the increase in audit quality, based on the change from a non-*Big 4* to a *Big 4* auditor, mitigates the results management.

For the present analysis, we used the Bureau van Dijk's Amadeus database. Based on a sample of 1,026 private Portuguese and Spanish companies between 2013 and 2019, it is concluded that the change in auditors influences the occurrence of results management. It was possible to verify that companies that change auditors, both in the year prior to the change and in the following year, on average, have more results management, compared to companies that do not change auditors.

Regarding the change of auditing company from not *Big 4* to *Big 4*, no statistical evidence was obtained in any of the years under analysis, so we were not able to conclude that the change of auditing company from not *Big 4* to *Big 4* does mitigate the occurrence of results management.

Kew words: Earnings Management, Audit, Audit Quality, Audit change

Índice

Agradecimentos	i
Resumo	iii
Abstract	v
Índice de tabelas	ix
Lista de Abreviaturas e Siglas	xi
Capítulo 1. Introdução	1
Capítulo 2. Revisão da Literatura	5
2.1. Qualidade da informação financeira	5
2.2. Gestão dos Resultados	6
2.3. Motivações para a gestão dos resultados	7
2.4. Onde aplicar a gestão dos resultados	9
2.5. Como ultrapassar a problemática da gestão dos resultados	10
2.6. Qualidade da auditoria	11
2.6.1. Tamanho da empresa de auditoria	12
2.6.2. Especialização do auditor	13
2.6.3. Independência e honorários do auditor	13
2.6.4. Opinião do auditor	14
2.6.5. Período do mandato auditor	15
2.6.6. Mudança de auditor	15
Capítulo 3. Hipóteses de investigação	19
Capítulo 4. Metodologia	23
4.1. Definição da amostra	23
4.2. Modelo e Variáveis	28
Capítulo 5. Resultados	33
Capítulo 6. Conclusões	41
Referências Bibliográficas	45

Índice de tabelas

Tabela 1: Caracterização da dimensão da entidade	25
Tabela 2: Seleção da amostra	26
Tabela 3: Caracterização da amostra com base no país e no tamanho da entidade	26
Tabela 4: Caracterização da amostra por setor de atividade	27
Tabela 5: Distribuição da mudança de auditores por anos	27
Tabela 6: Distribuição da mudança de auditor	33
Tabela 7: Distribuição das variáveis de gestão dos resultados para os anos N-1 a N+1	33
Tabela 8: Distribuição das variáveis de controlo para os anos N-1 a N+1	34
Tabela 9: VIF referente ao modelo (1) para os anos N-1 a N+1	34
Tabela 10: VIF referente ao modelo (2) para os anos N-1 a N+1	35
Tabela 11: Relação entre a mudança de auditor e a gestão dos resultados	35
Tabela 12: Relação entre a mudança de auditor de uma auditora não <i>Big 4</i> para uma <i>Big 4</i> e a gestão dos resultados	38

Lista de Abreviaturas e Siglas utilizadas

AD- *Accruals* discricionários

AND- *Accruals* não discricionários

Big 4- Quatro maiores empresas internacionais de auditoria (PWC, KPMG, Deloitte e EY)

Big 6- Seis maiores empresas internacionais de auditoria

CFO – *Cash Flow* Operacional

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

DRA- Diretriz de revisão/auditoria

EM- Gestão dos resultados

FIFO – *First In First Out*

ISA- *International Standard on Auditing*

NCRF- Norma contabilística e de relato financeiro

ROC- Revisor oficial de contas

ROA- *Return on Assets*

SROC- Sociedade revisora oficial de contas

TA- Total dos *accruals*

VIF- *Variance Inflation Factor*

CAPÍTULO 1

Introdução

A presente investigação tem como objetivo principal analisar a relação entre a mudança dos auditores e a gestão dos resultados das empresas. Pretende também analisar se o aumento da qualidade da auditoria, atenua a gestão dos resultados tendo por base a mudança de empresa de auditoria de uma não *Big 4* para uma *Big 4*. Este estudo incide em empresas privadas portuguesas e espanholas e tem por base a informação apresentada na base de dados Bureau van Dijk's Amadeus entre os anos de 2013 e 2019.

A gestão dos resultados é um tema de extrema importância e tem sido extensamente analisado na literatura. Um dos fatores que influencia a gestão dos resultados é a qualidade da auditoria. Uma auditoria de maior qualidade pode impedir que os gestores manipulem os resultados (Gul *et al.*, 2009), uma vez que o papel do auditor é obter segurança razoável que as demonstrações financeiras estão livres de distorções materiais bem como expressar a sua opinião sobre a apresentação adequada das demonstrações financeiras (Christensen *et al.*, 2016).

A mudança de auditor externo é considerada, muitas das vezes, uma forma de melhorar a qualidade da auditoria pelo facto de fomentar a independência do auditor. Quando a independência é ferida, o resultado será uma auditoria de menor qualidade e, conseqüentemente, pode dar origem a uma maior gestão dos resultados (Saleem e Alzoubi, 2017). Conforme verificado por Chi *et al.* (2011), nos mandatos de auditoria mais longos existe um maior nível de gestão dos resultados.

A ocorrência de vários escândalos financeiros em que estão envolvidas as auditorias de grandes empresas levou a sociedade e os reguladores a questionar a independência dos auditores (Azevedo e Costa, 2012).

Por deliberação do Parlamento Europeu através do Regulamento (EU) N° 537/2014 de 16 de abril de 2014, foram estipulados novos limites relativamente à rotação dos revisores oficiais de contas. Tanto em Portugal como em Espanha, a implementação das novas diretivas foi efetuada no ano de 2016. Em Portugal, ficou estabelecido no novo Estatuto dos Revisores

Oficiais de Contas que a função de revisor oficial de contas nas entidades de interesse público pode ser exercida por um período máximo de 8 ou 9 anos consoante o mandato, em Espanha ficou definido o limite máximo de 10 anos.

A falta de estudos recentemente publicados relativamente à relação entre a mudança dos auditores e a gestão dos resultados tanto em Portugal como em Espanha, torna este tema como de elevado relevo.

Este estudo pretende elucidar principalmente os gestores e os investidores que a mudança dos auditores influencia a gestão dos resultados.

Esta pesquisa adiciona à literatura já existente conteúdos sobre a relação entre a mudança de auditores e a gestão dos resultados. Deste estudo foi possível concluir que a mudança dos auditores influencia a gestão dos resultados, tanto no ano anterior à mudança como no ano posterior, em média, apresentam mais gestão dos resultados, relativamente às empresas que não mudam de auditor.

Relativamente à mudança de empresa de auditoria de não *Big 4* para *Big 4* não foram obtidas evidências estatísticas em nenhum dos anos em análise, pelo que não foi possível concluir se a mudança de empresa de auditoria de não *Big 4* para *Big 4* permite atenuar a gestão dos resultados.

No presente capítulo, referente à Introdução, é realizado um enquadramento de toda a investigação, nomeadamente a identificação do tema a investigar, a definição dos objetivos bem como os seus contributos.

No segundo capítulo é apresentada a Revisão da Literatura, nesse capítulo irá ser realizado um enquadramento do tema e a definição de conceitos imprescindíveis para a compreensão da investigação realizada.

No terceiro capítulo são apresentadas as hipóteses de investigação do nosso estudo.

Por sua vez, no quarto e no quinto capítulo, é explicada a metodologia utilizada na recolha e tratamento da informação, bem como os resultados obtidos com o modelo, respetivamente.

No sexto capítulo são apresentadas as conclusões de todo o trabalho, as limitações encontradas e sugestões para investigação futura.

Por fim, são apresentadas as referências bibliográficas utilizadas e que serviram de base para o desenvolvimento do presente estudo.

CAPÍTULO 2

Revisão da Literatura

2.1 Qualidade da informação financeira

A preocupação com o estudo da qualidade da informação financeira tem aumentado significativamente nos últimos anos, uma vez que os utilizadores são cada vez mais exigentes com a qualidade e veracidade da informação apresentada nas demonstrações financeiras e estão cada vez mais alerta para fenómenos de manipulação de resultados.

A Estrutura Conceptual do SNC, com especial enfoque nos parágrafos 12 e 13, refere que *“o objetivo das demonstrações financeiras é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade que seja útil a um vasto leque de utentes na tomada de decisões económicas”*. Contudo, é necessário ter presente que *“as demonstrações financeiras não proporcionam toda a informação de que os utentes possam necessitar para tomarem decisões económicas uma vez que elas, em grande medida, retratam os efeitos financeiros de acontecimentos passados e não proporcionam necessariamente informação não financeira”*.

Uma vez que o objetivo das demonstrações financeiras consiste em fornecer informação das empresas aos diversos utilizadores das demonstrações financeiras, é essencial que estas espelhem a informação de forma verdadeira e com qualidade.

Uma das particularidades das normas contabilísticas é o facto de estas apresentarem uma grande flexibilidade, muitas das vezes cabe aos gestores, com base nos seus juízos de valor, definirem os critérios contabilísticos a aplicar. Os gestores normalmente tendem a adotar critérios que na sua opinião vão de encontro com os seus objetivos (Dias, 2015). Toda esta situação pode dar despoletar fenómenos de distorção dos resultados apresentados pela empresa, de forma premeditada, em benefício do gestor ou da própria empresa e, conseqüentemente, em prejuízo de terceiros, sem necessitar de violar os princípios contabilísticos (Dias, 2015).

Alguns autores defendem que para melhorar a qualidade da informação contabilística é imprescindível que os critérios contabilísticos sejam definidos de forma clara, de modo a não haver lugar à aplicação de juízos de valor por parte dos gestores, eliminando conseqüentemente,

a eventual flexibilidade/ambiguidade existente nas normas (Dias, 2015). No entanto existem outros autores, como Healy e Wahlen (1999), que contrapõem esta visão da realidade. De acordo com estes últimos, as normas não devem ter uma flexibilidade/ambiguidade ilimitada, mas também não se deve eliminar totalmente essa característica, uma vez que as normas não conseguem prever todas as especificidades temporais, sectoriais e regionais de cada uma das empresas (Healy e Wahlen, 1999).

Para ultrapassar a questão da flexibilidade das normas, muitos estudos indicam que é possível aumentar a qualidade das demonstrações financeiras através da auditoria às demonstrações financeiras das empresas. Segundo Huguet e Gandía (2016), as empresas auditadas tendem a apresentar um menor nível de *accruals* discricionários, em comparação com empresas não auditadas, uma vez que os auditores são conservadores nestas matérias. Assim, é possível depreender que o papel da auditoria é fulcral pois aumenta a qualidade da informação financeira apresentada (Huguet e Gandía, 2016).

Lennox *et al.* (2016) estudaram o efeito dos ajustamentos propostos pelas equipas de auditoria no que toca à gestão dos resultados, tendo concluindo que grande parte dos ajustamentos propostos pelos auditores são no sentido de reduzir os *accruals* discricionários, resultando numa melhor qualidade das demonstrações financeiras, livre de distorções e manipulações.

Mesmo com auditorias, continua a existir o fenómeno de manipulação de resultados e de informações nas empresas, prática que tem despoletado uma crescente desconfiança, algo generalizado nas sociedades a um nível global, que se reflete nas suas atividades, nomeadamente na economia. É patente o vinco da incerteza e desconfiança generalizada dos investidores perante as demonstrações financeiras devido aos vários escândalos que se vão tornando públicos, relacionados com a manipulação da contabilidade por parte das administrações e com as falências, em grande escala, de entidades de renome - como é o caso da Enron, Xerox, WorldCom, Flowtex, Royal Ahold and Tyco (Fodio, *et al.*, 2013).

2.2 Gestão dos Resultados

A manipulação dos resultados por parte das administrações é um fator de influencia determinante na qualidade da informação financeira, diminuindo-a.

São várias as expressões utilizadas nos estudos empíricos para tratar a temática das

distorções da informação financeira, designadamente: fraude, contabilidade criativa, gestão de resultados; sendo que a mais utilizada pelos investigadores é a gestão dos resultados (*Earnings Management*).

Esta investigação foca-se na gestão dos resultados que por vezes é confundida com contabilidade criativa. A contabilidade criativa tende a incidir nas demonstrações financeiras como um todo, enquanto a gestão dos resultados incide apenas nos resultados das empresas (Dias, 2015).

São diversos os autores que analisaram a temática de gestão dos resultados e não existe unanimidade relativamente à sua definição.

Segundo Schipper (1989) gestão dos resultados consiste na intervenção por parte dos gestores no relato financeiro, com o intuito de obter tanto benefícios próprios como para a empresa, sendo que por vezes consiste apenas no registo de certas transações no momento mais oportuno.

Para Healy e Wahlen (1999) estamos perante gestão dos resultados quando os gestores utilizam o seu julgamento profissional e os seus conhecimentos sobre as demonstrações financeiras e sobre a entidade, de modo a modificar a informação financeira de forma a influenciar os vários utilizadores das demonstrações financeiras. Os saldos contabilísticos de determinadas rubricas são ajustados pelos gestores com o intuito de cumprir os contratos que estão diretamente relacionados com essa informação. Healy e Wahlen (1999) referem ainda que a gestão dos resultados é uma prática desonesta uma vez que é utilizada para iludir as partes interessadas sobre o desempenho económico da empresa.

Os autores Mulford e Comiskey (2011) consideram gestão dos resultados como uma manipulação por parte dos gestores de modo a alcançar os objetivos definidos pela gestão. Os objetivos delineados podem ser tanto para benefícios do próprio gestor, como para a concretização das previdências realizadas pelos analistas.

2.3 Motivações para a gestão dos resultados

Como foi referido anteriormente, são diversos os fatores que levam os gestores a praticar gestão dos resultados. Algumas das suas motivações são o cumprimento de metas e objetivos definidos pelos acionistas que proporcionam aos gestores obter prémios e bónus de produtividade, aumentando assim a remuneração dos mesmos. A remuneração dos gestores é frequentemente

indexada aos resultados, assim os gestores utilizam a gestão dos resultados para atingir os objetivos pretendidos (Healy e Wahlen, 1999).

As demonstrações financeiras é uma das ferramentas mais utilizadas pelos investidores para tomarem as suas decisões no que diz respeito às escolhas de investimento, assim os gestores tendem a manipular os resultados da empresa com o intuito de ir ao encontro das expectativas dos analistas (Healy e Wahlen, 1999; Burgstahler e Eames, 2003). Outro aspeto relevante está relacionado com o facto de a informação divulgada nas demonstrações financeiras ser um dos fatores que influencia diretamente o preço das ações. Quando a informação apresentada é favorável consequentemente o valor das ações aumenta, já a situação contrária provoca a redução do valor de mercado das ações. A gestão dos resultados é assim um dos mecanismos que permite aos gestores, a curto prazo, controlar o preço das ações (Healy e Wahlen, 1999).

É possível também verificar a tendência para a gestão dos resultados em entidades cujo nível de endividamento é elevado. Na fase de negociação dos contratos de financiamento, é frequente as instituições financeiras estabelecerem metas ao mutuário. Para dar cumprimento a essas metas e para não violarem as cláusulas contratuais celebradas com as instituições financeiras os gestores utilizam a gestão resultados (Dias, 2015). Por outro lado, os gestores também utilizam a gestão dos resultados para terem acesso a financiamentos com condições mais favoráveis, uma vez que o *spread* definido pelas entidades bancárias depende essencialmente do desempenho financeiro e do risco da empresa (Kim *et al.*, 2011; Dedman e Kausar, 2012). Podemos assim concluir que muitas empresas procuram empolar os resultados para assim obterem maior poder de negociação junto das entidades financeiras.

Em países como é o caso de Portugal e Espanha, composto essencialmente por pequenas e médias empresas, é recorrente diminuírem os resultados das empresas com o intuito de pagar menos impostos. Os impostos são um tipo de despesa das empresas que assume um peso bastante significativo nas contas. Em empresas pequenas em que o gestor muitas das vezes é também o proprietário, o gestor dá uma grande importância ao imposto a pagar, tentando reduzir ao máximo (Eilifsen *et al.*, 1999). Deste modo, muitas empresas utilizam a gestão dos resultados com o intuito de diminuírem os seus resultados, para assim pagarem menos impostos.

2.4 Onde aplicar a gestão dos resultados

A prática da gestão dos resultados pode ser realizada de diversas formas. Como já foi referido, o normativo contabilístico é bastante flexível e por vezes bastante ambíguo, o que desencadeia situações em que os gestores têm de utilizar o seu julgamento profissional para definir os critérios contabilísticos a aplicar, podendo assim dar origem à gestão dos resultados.

A gestão dos resultados numa empresa pode ser feita de diversas formas: através da escolha do método contabilístico a aplicar; através das estimativas contabilísticas; e através do registo de transações fictícias com o intuito de a contabilidade espelhar a imagem pretendida pelo gestor (Salas *et al.*, 1997).

Como é referido na NCRF 4, devido às *“incertezas inerentes às atividades empresariais, muitos itens nas demonstrações financeiras não podem ser mensurados com precisão, podendo apenas ser estimados. A estimativa envolve juízos de valor baseados na última informação disponível”*, assim cabe aos gestores das empresas estimar vários eventos económicos futuros. As provisões, a vida útil dos bens, o valor residual de ativos de longo prazo, impostos diferidos e as perdas por imparidade de ativos, são alguns dos exemplos de estimativas que têm de ser realizadas pelos gestores.

As provisões por um lado permitem às empresas reportar o seu desempenho real, mas por outro lado aumentam a possibilidade de ocorrência de erros de estimativa intencionais ou não (Krishnan, 2003a).

No que diz respeito à vida útil dos bens, ou seja, as depreciações, segundo o artigo 30º do CIRC os gestores podem optar pelo método da linha reta, atendendo ao seu perfil de vida útil ou então pelo método das quotas decrescentes, podem também optar pela taxa de vida útil máxima ou mínima.

Quanto aos inventários também é da responsabilidade do gestor definir o sistema de custeio que irá ser aplicado pela empresa, esta pode escolher entre o FIFO (*first in first out*) ou o custo médio ponderado.

Relativamente aos gastos de investigação e desenvolvimento os gestores podem optar por registar os gastos na íntegra ou diferir pelo período do projeto.

Na matéria dos impostos diferidos, o gestor com base no seu julgamento deve registar os ativos por impostos diferidos e prever os benefícios fiscais que não vão ser utilizados. Existe

lugar ao registo de ativos por impostos diferidos no caso de uma entidade ter prejuízos fiscais. Segundo o artigo 52º do CIRC os “*prejuízos fiscais apurados em períodos de tributação anteriores são deduzidos aos lucros tributáveis, havendo-os, de um ou mais dos 12 períodos de tributação posteriores*”.

Devido a toda esta flexibilidade que o normativo contabilístico proporciona, os gestores das empresas aproveitam toda esta situação para adaptarem os critérios contabilísticos e as estimativas consoante os seus objetivos e as suas necessidades de relato, sem que para isso seja necessário violar os princípios contabilísticos.

A gestão dos resultados é uma prática que pode originar uma variação no diagnóstico de certos indicadores, como: a liquidez, o endividamento e a independência financeira ou rentabilidade. Esta situação vai originar, conseqüentemente, uma distorção do valor da empresa, da capacidade de endividamento, dos incentivos para os órgãos de administração ou dos preços fixados para serviços regulados (Salas *et al.*, 1997).

2.5 Como ultrapassar a problemática da gestão dos resultados

Com vista a ultrapassar a questão da flexibilidade do normativo contabilístico, que origina a utilização em excesso do julgamento dos gestores, é utilizada a auditoria externa. A auditoria externa funciona como um mecanismo de controlo que permite oferecer às partes interessadas confiança e transparência relativamente aos relatórios financeiros (González e Meca, 2014). A auditoria externa constitui uma das ferramentas que permite a deteção de qualquer eventual gestão dos resultados.

Ficam obrigadas a realizar uma auditoria externa:

- As sociedades anónimas;
- As sociedades por quotas que cumpram, durante dois anos consecutivos, duas das seguintes três condições: a) volume de vendas anual superior a 3.000.000 euros; b) valor total do balanço acima de 1.500.000 euros ou; c) número total de empregados acima de 50 pessoas.

É da responsabilidade dos auditores externos verificar se as demonstrações financeiras estão ou não em conformidade com as normas contabilísticas e se refletem a verdadeira situação económica da entidade, neste sentido o papel dos auditores externos é de extrema relevância no que diz respeito à validação das demonstrações financeiras (Habbash e Alghamdi, 2017). A

auditoria externa é também uma ferramenta importante para garantir aos *shareholders* a transparência e a credibilidade dos relatórios financeiros (Habbash e Alghamdi, 2017), bem como aliviar a informação assimétrica e o conflito de interesses que ocorrem entre os acionistas e os administradores (Arens *et al.*, 2010; Messier *et al.*, 2008).

2.6 Qualidade da auditoria

Para colmatar a gestão de resultados não é necessário apenas a entidade ser auditada, é necessário também que essa auditoria seja realizada com qualidade. Para muitos autores a qualidade da auditoria tem um papel fundamental para reduzir a gestão dos resultados. Segundo Francis (2004) a qualidade da auditoria define-se como a capacidade técnica do auditor em detetar erros bem como distorções materialmente relevantes nas demonstrações financeiras.

Para os autores Lin e Hawang (2010) uma auditoria de qualidade para além de restringir a gestão dos resultados, tende também a reduzir problemas relacionados com a assimetria de informação bem como os conflitos de interesse que possam existir entre os gestores e os acionistas. Os interesses dos gestores e dos acionistas nem sempre estão alinhados, devido ao facto de os seus objetivos serem dispares, este conflito de interesses é designado por teoria da agência. Ao contrário dos acionistas, que estão interessados no futuro da empresa, os gestores estão preocupados com os resultados a curto prazo pelo facto de obterem prémios e bónus com base no seu desempenho (Bosse e Phillips, 2016).

Os mecanismos de monitorização, como é o caso da auditoria externa, têm um papel importante no que toca ao alinhamento dos interesses, diminuindo quaisquer conflitos de interesses existentes, bem como qualquer comportamento oportunista posterior (Saleem e Alzoubi, 2017). A qualidade da auditoria é uma ferramenta de monitorização que ajuda a dissuadir os gestores de gerirem os resultados (Saleem e Alzoubi, 2017).

Os auditores externos são responsáveis por confirmar, por um lado a imparcialidade dos relatórios financeiros, e por outro, verificar se estes revelam a verdadeira natureza dos resultados operacionais da empresa bem como a sua condição económica. Assim, a confirmação pelos auditores externos aumenta a confiança na integridade das demonstrações financeiras da empresa.

A qualidade da auditoria é um tema que tem sido analisado de diversas formas e com base em diversos critérios. Lin e Hwang (2010) usaram diversos indicadores para analisar a qualidade da auditoria, tendo por base: o tamanho da empresa de auditoria, a especialização do

auditor no setor da indústria, os honorários de auditoria e o tempo que permanecem os mesmos auditores.

2.6.1 Tamanho da empresa de auditoria

O tamanho da empresa de auditoria é um dos indicadores utilizado na literatura para analisar a qualidade da auditoria.

Segundo Watts e Zimmerman (1986) as grandes empresas de auditoria são mais propícias a identificar e a detetar incorreções nos relatórios elaborados pelos gestores, uma vez que estão constantemente a ser supervisionadas por vários órgãos. Os órgãos de supervisão são bastante rigorosos e quando detetam falhas nas auditorias aplicam às entidades penalizações bastante severas (Bauwhede *et al.*, 2003). Com o intuito de defenderem a sua reputação, as grandes empresas de auditoria tendem a adotar uma postura conservadora, não permitindo aos seus clientes utilizarem *accruals* discricionários (Behn *et al.*, 1997).

Várias pesquisas realizadas anteriormente concluíram que as empresas auditadas por grandes empresas de auditoria apresentam menor nível de gestão dos resultados (Alzoubi, 2016a, 2016b; Gul *et al.*, 2006; Tendeloo e Vanstraelen, 2008; Jordan *et al.*, 2010; Kurniawati e Panggabean, 2020).

Becker *et al.* (1998) e Francis *et al.* (1999) referem que as empresas de auditoria *Big 6* (atuais *Big 4*) têm maior capacidade para identificar a gestão dos resultados, devido ao seu vasto conhecimento, pelo facto de cumprirem com os vários procedimentos de auditoria e por trabalharem com o objetivo de reduzir a gestão dos resultados, para assim defenderem a sua reputação. Segundo Rusmin (2010), as empresas *Big 4* de auditoria dispõem de uma vasta experiência, recursos humanos, tecnologia e capital que ajudam a realização dos trabalhos de auditoria com grande qualidade. Para além de terem muitos recursos, têm uma grande carteira de clientes, muitos deles conhecidos mundialmente, tendo assim mais motivação para manter um elevado padrão de qualidade de auditoria.

Existem estudos que contrapõem esta perceção, para alguns autores existe uma relação positiva entre a gestão dos resultados e quando as empresas são auditadas por uma *Big 4*, ou seja, existe uma maior gestão dos resultados nas empresas auditadas por uma *Big 4* (Alves, 2013; Antle *et al.*, 2006; Lin *et al.*, 2006; Chi *et al.*, 2011).

2.6.2 Especialização do Auditor

Para muitos autores, uma auditoria de qualidade está associada ao facto de o auditor especializar-se num determinado setor, ou seja, a sua carteira de clientes pertencer a um setor de atividade específico.

Segundo Habbash e Alghamdi (2017), a qualidade dos serviços de auditoria depende em grande parte da experiência do auditor, dos seus conhecimentos na área da indústria, e da sua independência. A experiência e o conhecimento do auditor é uma grande mais valia para diagnosticar e identificar questões complexas em indústrias específicas.

Healy e Lys (1986), Lennox (1999) e Colbert e Murray (1999) defendem que as principais diferenças entre empresas de auditoria *Big 8* (agora *Big 4*) e não *Big 8* consistem essencialmente na especialização de serviços e na sua reputação. Além disso, Lim e Tan (2008) referem também que os auditores especializados dão mais relevância à perda de reputação e exposição a processos judiciais do que os não especialistas.

Vários estudos anteriores demonstraram que os clientes de auditores especializados reportam menos *accruals* discricionários comparativamente com as empresas que são auditadas por auditores não especializados (Balsam *et al.*, 2003; Habbash, 2010; Krishnan, 2003b; Lin e Hwang, 2010; Kalabeke *et al.*, 2019). Assim podemos depreender que os auditores especializados no setor desempenham um papel fundamental no fornecimento de uma auditoria de qualidade, ou seja, livre de erros materialmente relevantes.

2.6.3 Independência e honorários do auditor

Os honorários e a independência do auditor são dois indicadores que estão intrinsecamente ligados e que para vários autores influenciam a qualidade da auditoria das empresas.

A independência do auditor é um dos fatores que condiciona o trabalho da revisão legal das contas, pois é um fator com grande relevância para a divulgação das demonstrações financeiras com qualidade (Chen *et al.*, 2008).

Estudos anteriores indicam que quando os honorários pagos às empresas de auditoria são elevados, o vínculo entre os auditores e os clientes tende a ser maior, prejudicando assim a independência do auditor (Frankel *et al.*, 2002; Li e Lin, 2005). Assim, podemos depreender que os honorários de auditoria é um dos fatores que compromete a independência dos auditores. Quando a independência fica afetada, provoca uma auditoria de menor qualidade e

consequentemente pode dar origem a uma maior gestão dos resultados e uma menor qualidade das demonstrações financeiras (Saleem e Alzoubi, 2017).

Segundo Bedard e Johnstone (2004), quando existe manipulação dos resultados os honorários de auditoria cobrados aos clientes são superiores. Foi apurada uma associação positiva entre a faturação dos auditores aos clientes e a manipulação dos resultados.

Estudos anteriores evidenciaram a existência de uma relação significativamente positiva entre os honorários de auditoria e os *accruals* discricionários, indicando que um aumento dos honorários de auditoria provoca um aumento nos *accruals* discricionários (Antle *et al.*, 2006; Lin e Hwang, 2010; Lin *et al.*, 2006). Esta relação permite concluir que quanto mais elevados forem os honorários de auditoria menor é a qualidade do trabalho de auditoria.

Alzoubi (2016a, 2016b), Habbash (2010), Gandía e Huguet (2020) contrapõem o que foi referido por outros autores, indicando que existe uma relação negativa entre os honorários de auditoria e a gestão dos resultados, referem no seu estudo que quanto mais elevados são os honorários nas auditorias, maior é a eficácia dos auditores para impedir a gestão dos resultados.

2.6.4 Opinião do auditor

Com a conclusão do trabalho de campo da revisão legal das contas, é emitida uma certificação legal das contas onde se inclui uma opinião sobre as demonstrações financeiras como um todo.

A certificação legal das contas tem como objetivo expressar uma opinião independente, verificando se os relatórios financeiros estão em conformidade com as normas contabilísticas e se refletem a verdadeira situação económica da entidade.

Na certificação legal das contas o auditor pode expressar uma opinião modificada ou não modificada. Estes tipos de relatório de auditoria são regulados pela *International Standard on Auditing* (ISA) número 700 em termos internacionais, e pela diretriz de revisão/auditoria (DRA) número 700 em vigor em Portugal. Segundo a ISA 700, o auditor deve expressar uma opinião não modificada quando conclui que as demonstrações financeiras estão preparadas, em todos os aspetos materiais, de acordo com o referencial de relato financeiro aplicável. No caso de o auditor concluir, com base na prova de auditoria obtida, que as demonstrações financeiras como um todo não estão isentas de distorção material, ou não conseguir obter prova de auditoria suficiente e apropriada para concluir que as demonstrações financeiras como um todo estão isentas de distorção material, como é referido na ISA 705 o auditor deve modificar a opinião

no seu relatório.

Vários estudos investigaram o efeito da opinião modificada e não modificada nos *accruals* discricionários.

Num estudo realizado por Chen *et al.* (2001) e Bartov *et al.* (2000) concluíram que empresas com opinião de auditoria modificada têm mais tendência a gerir os resultados.

Contrariamente aos autores apresentados acima, existem outros autores, como é o caso de Butler *et al.* (2004) e Garcia *et al.* (2013), que demonstraram nos seus estudos que não existe nenhuma associação entre a opinião do auditor e a gestão dos resultados.

2.6.5 Período do mandato auditor

Um outro fator que pode influenciar a qualidade da auditoria é o período de tempo que o auditor presta serviços a uma determinada empresa. Literatura anterior evidencia que os mandatos de auditoria mais longos melhoram a qualidade da auditoria e os relatórios financeiros (Kalabeke *et al.*, 2019; Garcia-Blandon *et al.*, 2020), indicam ainda que a qualidade da auditoria é inferior nos primeiros anos de auditoria, devido a fracos conhecimentos específicos sobre o cliente (Gul *et al.*, 2009).

Contudo existem estudos que contrapõem esta perceção. Segundo Saleem e Alzoubi (2017) no primeiro ano em que os auditores prestam o serviço de auditoria a uma empresa, carecem de informações específicas do cliente, bem como de informações atualizadas o que é essencial para realizar uma auditoria de qualidade.

Chi *et al.* (2011) constataram no seu estudo que quanto maior for o período do mandato, maior é a relação entre o auditor e o cliente provocando uma maior gestão dos resultados nas demonstrações financeiras e consequentemente uma menor qualidade do trabalho de auditoria.

Vários estudos indicam que existe uma relação positiva entre os *accruals* discricionários e o período do mandato de auditoria, o que significa que quanto maior a duração do mandato do auditor, maiores são os *accruals* discricionários e, portanto, menor a qualidade de auditoria (Al-Thuneibat *et al.*, 2011).

2.6.6 Mudança de auditor

A mudança de auditor é considerado um dos indicadores da qualidade de auditoria e é utilizado por diversos autores como é o caso de Habbash e Alghamdi (2017). Estudos anteriores indicam

que a mudança de auditor significa uma baixa qualidade de auditoria e uma maior probabilidade de gestão dos resultados (Daugherty *et al.*, 2012).

Existem inúmeras razões que levam a administração a uma mudança de auditores, pode ser por razões oportunistas, para conseguirem atingir o objetivo pretendido (Davidson *et al.*, 2006), como é o caso de receber um relatório favorável, ou seja, para evitar a emissão de um relatório com uma opinião modificada (Teoh, 1992). Nos casos em que existe discordância de opinião entre o auditor e o cliente relativamente aos métodos contabilísticos a aplicar, existe uma grande possibilidade da empresa rescindir o contrato com a empresa de auditoria, principalmente nos casos em que o auditor é inflexível (DeFond e Jiambalvo, 1993). Estudos anteriores sugerem também que as empresas mudam de auditores quando começam a sofrer grandes níveis de crescimento e os auditores não conseguem acompanhar esse crescimento (Lu, 2006). Hudaib e Cooke (2005) demonstraram que as empresas que se encontram financeiramente debilitadas, são mais propensas a mudar de auditores, com vista a obter relatórios de auditoria favoráveis, ou seja, sem opinião modificada. Segundo este mesmo autor esta situação é mais provável de ser alcançada através da mudança para um auditor não *Big 4*.

Foi deliberado pelo Parlamento Europeu através do Regulamento (EU) N° 537/2014 de 16 de abril de 2014 a introdução de novos limites relativamente à duração máxima para o mandato de auditoria de um revisor oficial de contas (ROC) ou de uma sociedade de revisores oficiais de contas (SROC) numa determinada entidade auditada. Houve a necessidade de fazer esta deliberação para fazer face à ameaça de familiaridade e reforçar assim a independência dos ROC e das SROC. No artigo 17° do Regulamento (EU) N° 537/2014 de 16 de abril de 2014 foi estabelecido que “nem o mandato inicial de um determinado ROC ou SROC, nem a sua combinação com quaisquer renovações do mesmo podem exceder a duração máxima de dez anos”.

Em Portugal, no ano de 2016, entrou em vigor o Novo Estatuto dos Revisores Oficiais de Contas aprovado pela Lei n° 140/2015, de 7 de setembro. À luz do artigo 54° da Lei n° 140/2015, de 7 de setembro cada ROC pode exercer as suas funções no máximo durante dois ou três mandatos, consoante o número de anos do mandato, que pode ser quatro ou três anos respetivamente. Este período pode excepcionalmente ser prorrogado até um limite máximo de 10 anos, desde que esta prorrogação seja aprovada pelo órgão competente, sendo no caso das sociedades comerciais a assembleia geral, e fundamentado pelo órgão de fiscalização. O ROC só pode voltar a exercer novamente as funções de ROC decorridos quatro anos do término do

mandato anterior.

Em Espanha, a obrigação de rotatividade do ROC é a cada 10 anos, conforme o limite máximo definido no artigo 17º do Regulamento da EU nº 537/2014.

CAPÍTULO 3

Hipóteses de Investigação

A mudança dos auditores tem um grande impacto em várias áreas e é um tema que tem vindo a ser bastante debatido na literatura e onde se verifica alguma discordância.

A temática da mudança de auditores foi estudada por Defond e Subramanyam (1998) onde concluiu que no ano antes da mudança dos auditores a gestão dos resultados tende a ser mais elevada no sentido de diminuir os resultados reportados.

A rotação obrigatória do auditor no que diz respeito ao facto de aumentar ou não a qualidade de auditoria foi também analisado por Lennox *et al.* (2014), onde concluíram que a rotação dos auditores é positiva para o aumento da qualidade de auditoria, uma vez que nos primeiros anos do mandato o auditor tende a realizar testes mais concretos e é mais independente.

Autores como é o caso de Carcello e Nagy (2004) indicam que a qualidade da auditoria é posta em causa quando o relacionamento com o auditor é de muitos anos, principalmente devido ao facto da independência e da objetividade do auditor ficarem comprometidas, assim podemos depreender que a mudança dos auditores é considerada benéfica no que toca à independência do auditor. Por outro lado, existe a questão que a qualidade da auditoria é reduzida nos primeiros anos do mandato e vai melhorando com o avançar do tempo, com base no conhecimento que o auditor vai adquirindo, ao longo dos anos, sobre a empresa (Carcello e Nagy, 2004). O auditor ao realizar o trabalho de auditoria ao mesmo cliente em anos consecutivos, naturalmente acaba por ter conhecimento dos pontos críticos da empresa acabando por ter uma melhor perceção das áreas de risco e que exigem mais atenção e que precisam de testes mais profundos (Gul *et al.*, 2009). Litt *et al.* (2014) defendem que a reduzida qualidade das demonstrações financeiras está associado à rotação de auditores, e este nível de qualidade reduzida tende a perdurar durante os primeiros dois anos de auditoria.

A ocorrência de vários escândalos financeiros em que estão envolvidas empresas de renome levou a sociedade e os reguladores a questionar a independência dos auditores (Azevedo e Costa, 2012). Esses escândalos, que foram inadequadamente detetados por auditores

independentes, levaram académicos, reguladores e profissionais a debater sobre esta temática e a definir regras que exigem a troca da empresa de auditoria (Aninat *et al.*, 2016).

No ano de 2016 entrou em vigor, tanto em Portugal como em Espanha, o novo estatuto dos revisores oficiais de contas que prevê o período máximo que cada ROC pode exercer as suas funções. A entrada deste novo estatuto despoletou um grande interesse no que diz respeito aos efeitos da mudança dos auditores na gestão dos resultados.

Tendo em conta os vários estudos analisados sobre esta temática, e com base nas inconsistências apuradas, foi formulada a seguinte hipótese de estudo:

H1: Existe uma relação entre a mudança de auditores em empresas privadas portuguesas e espanholas e a gestão de resultados.

O impacto na gestão dos resultados pode não estar apenas relacionado com a simples mudança do auditor, mas também com o facto da mudança da empresa de auditoria ser de uma empresa de auditoria não *Big 4* para uma *Big 4*.

Como já foi referido anteriormente vários autores consideram que a qualidade das demonstrações financeiras está diretamente relacionada com o facto de a empresa ser auditada ou não uma por uma empresa denominada por *Big 4*.

Nas grandes empresas de auditoria, ou seja nas empresas denominadas por *Big 4* espera-se que a gestão dos resultados dos seus clientes seja menor, uma vez que estas entidades estão sujeitas a um maior controlo e supervisão e pelo facto de não estarem propensas a denegrir a sua imagem (Gul *et al.*, 2006).

Existem estudos que indicam que ocorre uma diminuição significativa da qualidade das demonstrações financeiras das empresas quando estas mudam de uma empresa de auditoria *Big 4* para uma não *Big 4* (Carver *et al.*, 2011; Velte, 2012). Esta situação deve-se essencialmente ao facto de os membros das empresas *Big 4* estarem menos dispostas a ceder nos procedimentos e resultados de auditoria (Defond e Subramanyam, 1998; Palmrose, 1988) e, por sua vez, a evitar riscos excessivos em auditoria (Brandon *et al.*, 2012).

São reduzidos os estudos que analisam o impacto da mudança do auditor de uma empresa de auditoria não *Big 4* para uma *Big 4* na gestão dos resultados, levando assim à formulação da seguinte hipótese de estudo.

H2: A mudança de uma empresa de auditoria não *Big 4* para *Big 4* atenua a gestão dos resultados;

CAPÍTULO 4

Metodologia

A metodologia utilizada no decurso da presente investigação é uma metodologia positivista. Nesta metodologia está subjacente a objetividade do investigador na análise da realidade, ou seja, o investigador é independente pois não se deixa influenciar pelo objeto em estudo.

Esta investigação tem como base observações quantitativas onde são definidas variáveis para medir as relações entre os fenómenos e para testar hipóteses com o intuito de posteriormente tirar conclusões e analisar se estas devem ou não ser generalizadas.

4.1. Definição da Amostra

Seleção da Amostra

A seleção da amostra para a presente investigação passou por várias fases que iremos detalhar em seguida.

Para a definição da amostra tivemos em conta o facto de o novo estatuto dos revisores oficiais de contas ter entrado em vigor no ano de 2016. Uma vez que este estudo pretende analisar tanto o período anterior à entrada em vigor do novo Estatuto dos Revisores Oficiais de Contas como o período posterior foi definido como período de análise o período entre o ano de 2013 e o ano de 2019. Assim, o presente estudo incidiu sobre uma amostra constituída por empresas privadas portuguesas e espanholas em que no espaço de 7 anos, entre 2013 e 2019, foram auditadas.

Neste estudo foram apenas incluídas as empresas que continham informação disponível na base de dados Bureau van Dijk's Amadeus. A escolha desta base de dados deve-se ao facto de as bases de dados alternativas conterem apenas empresas cotadas em bolsa, e o objetivo deste estudo consiste em alargar ao máximo a amostra.

Inicialmente foi extraída da base de dados Bureau van Dijk's Amadeus uma amostra apenas com empresas portuguesas e espanholas auditadas. Esta extração originou uma amostra de 90.248 empresas. A base de dados extraída contém a identificação da sociedade revisora oficial de contas bem como o período do mandato. Com esta informação verificamos quais as

entidades que mudaram de auditores bem como as entidades que não mudaram de auditores entre o período de 2013 e 2019.

Por uma questão de simplificação dos processos, as entidades que sofreram alteração jurídica, as entidades que mudaram para sociedades de auditores do mesmo grupo bem como as entidades que eram auditadas por uma sociedade que foi extinta e constituiu outra com o mesmo ROC, para a nossa análise consideramos que essas entidades não mudaram de auditores.

Apuramos que 4.914 empresas mudaram de auditores e 85.334 empresas não mudaram de auditores entre o período de 2013 e 2019.

Recorrendo novamente à base de dados Bureau van Dijk's Amadeus extraímos as entidades portuguesas e espanholas que continham dados financeiros entre os anos de 2012 e 2019. Uma vez que esta segunda extração não continha os auditores fez-se uma correspondência com a base de dados extraída inicialmente que contem a sociedade revisora oficial de contas. Com base nesta correspondência verificamos que algumas empresas não estavam presentes nesta segunda base de dados, essas entidades foram expurgadas da nossa análise, ficando a amostra com um total de 19.279, sendo que 806 empresas mudaram de auditores e 18.473 não mudaram de auditores.

Uma vez que na nossa análise pretendemos analisar tanto o ano anterior à mudança de auditor como o ano posterior, retiramos da nossa análise as entidades que mudaram de auditor no ano de 2013 e no ano de 2019, uma vez que não tínhamos os dados financeiros para todos os anos em análise. Após a exclusão destas entidades ficamos com 552 entidades que mudaram de auditor.

Posto isto, classificámos as entidades como microentidade, pequena entidade, média entidade e grande entidade com base no n.º 1 do artigo 9.º do Decreto-Lei n.º 158/2009, assim consideram-se:

- Microentidades aquelas que à data de balanço não ultrapassam dois dos três limites – número de efetivos 10, total do balanço 350.000 euros e um volume de negócios 700.000 euros;

- Pequena entidade aquelas que à data de balanço não ultrapassam dois dos três limites – número de efetivos 50, total do balanço 4.000.000 euros e um volume de negócios 8.000.000 euros;

- Média entidade aquelas que à data de balanço não ultrapassam dois dos três limites – número de efetivos 250, total do balanço 20.000.000 euros e um volume de negócios 40.000.000 euros.

Em modo de resumo, os mesmos critérios seguem apresentados no quadro abaixo:

Tabela 1: Caracterização da dimensão da entidade

	Nº Efetivos	Balanço	Volume de Negócios
Microentidade	10	350.000	700.000
Pequena	50	4.000.000	8.000.000
Média	250	20.000.000	40.000.000

Fonte: Adaptado do Decreto-Lei n.º 158/2009

De salientar que as restantes empresas consideramos como grandes entidades.

O próximo passo para construir a nossa amostra foi identificar a secção para cada entidade com base no CAE, este procedimento foi realizado com base na Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, Revisão 3 do ano de 2007, elaborada pelo INE.

Para a nossa amostra selecionamos as 552 empresas que mudaram de auditores entre o período de 2014 e 2018. Com o intuito de obter uma amostra comparável selecionamos o dobro das entidades que não mudaram de auditores. As empresas não auditadas selecionamos com base nas características das empresas auditadas, ou seja, com base na mesma secção e na mesma dimensão. Após estes procedimentos a dimensão da amostra ficou com 1.656 empresas.

Tal como acontece em estudos anteriores serão excluídas empresas pertencentes ao setor da banca, seguros e empresas públicas dadas as especificidades das suas contas (Tendeloo e Vanstraelen, 2008). Assim para a realização deste estudo retiramos da nossa análise as empresas pertencentes às secções K (219 empresas) e O (7 empresas), da CAE-Rev.3 (Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, Revisão 3 do ano de 2007) elaborada pelo INE. Foram extraídas no total 226 empresas. A secção K diz respeito ao conjunto de atividades financeiras e de seguros e a secção O é referente a atividades ligadas à administração pública e defesa.

Adicionalmente foram retirados os *outliers* de todas as variáveis quantitativas – gestão dos resultados, alavancagem, crescimento, ROA e dimensão da empresa. Foram eliminados da amostra todos os valores que excedessem a média adicionada de duas vezes o desvio padrão ou subtraída por duas vezes o desvio padrão. Assim chegou-se a uma amostra final de 1.026 empresas, como é possível observar na **tabela 2**.

Tabela 2: Seleção da amostra

Descrição	Nº
Todas empresas auditadas entre 2013 e 2019	90.248
Todas empresas auditadas entre 2013 e 2019 com correspondência com a base de dados com os dados financeiros	19.279
Após eliminação de empresas auditadas em 2013 e 2019	19.025
Empresas selecionadas com base na secção e na sua dimensão	1.656
Após eliminação de empresas pertencentes às secções K e O	1.430
Após eliminação <i>outliers</i>	1.026

Fonte: Elaboração própria

Caracterização da amostra

Na **tabela 3** apresentamos a caracterização da amostra com base no país bem como no tamanho da entidade. A amostra é constituída por 2 empresas portuguesas e 1.024 empresas espanholas. Quanto ao tamanho a amostra é formada por 980 microentidades e 46 pequenas entidades.

Tabela 3: Caracterização da amostra com base no país e no tamanho da entidade

Designação	Portugal	Espanha	Total	%
Microentidade	2	978	980	95,5%
Pequena entidade		46	46	4,5%
Total	2	1.024	1.026	100%

Fonte: Elaboração própria

A **tabela 4** caracteriza a amostra por setor de atividade. O setor de atividade dos serviços e das indústrias são os setores mais representativos, sendo que perfazem 73,3% da amostra.

Tabela 4: Caracterização da amostra por setor de atividade

Setor de Atividade	Nº de empresas	%
Agricultura	32	3,1%
Comércio	242	23,6%
Indústria	401	39,1%
Indústria Extrativa	3	0,3%
Serviços	348	33,9%
Total	1.026	100%

Fonte: Elaboração própria

Na **tabela 5** é apresentado por ano o número de empresas que mudaram e não mudaram de auditor bem como o tipo de mudança. Conforme a nossa expectativa, verificamos que a partir do ano de 2017 a mudança de auditor foi mais significativa, este comportamento pode ser explicado pelo facto de ter sido estipulado em 2016 tanto em Portugal como em Espanha a mudança obrigatória dos auditores. O ano de 2018, corresponde ao ano em que ocorreram mais mudanças de auditor, 141 empresas da nossa amostra mudaram de empresa de auditoria, correspondendo a uma percentagem de 40%.

Tabela 5: Distribuição da mudança de auditores por anos

Ano	Mudou de não <i>Big 4</i> - <i>Big 4</i>	Mudou de <i>Big 4</i> - não <i>Big 4</i>	Continuou <i>Big 4</i>	Continuou não <i>Big 4</i>	Mudou	Não mudou
2014	1	1	1	9	12	
2015	2	2	8	44	56	
2016	13	2	5	28	48	
2017	7	10	32	44	93	
2018	9	9	41	82	141	
Total	32	24	87	207	350	676

Fonte: Elaboração própria

4.2 Modelo e variáveis

A primeira hipótese de investigação procura verificar se existe uma relação entre a mudança de auditores e a gestão dos resultados.

Para primeira hipótese testamos a seguinte relação (modelo 1):

$$EM_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 MA_{i,t} + \beta_2 Growth_{i,t} + \beta_1 Leverage_{i,t} + \beta_1 ROA_{i,t} + \beta_1 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Em que $EM_{i,t}$ corresponde à gestão dos resultados da empresa i nos anos $N-1$, N e $N+1$. A EM é obtida através da componente discricionária dos *accruals* calculados de acordo com o proposto por Jones (1991), com as modificações introduzidas por Kothari *et al.* (2005).

A mudança de auditores (MA) será uma variável *dummy*, que poderá assumir o valor 1 (um) que consiste no facto da empresa ter alterado de auditores, ou 0 (zero) que indica que a empresa não procedeu à alteração dos auditores.

Para a segunda hipótese testamos a seguinte relação (modelo 2):

$$EM_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 MNBIG4_BIG4_{i,t} + \beta_2 Growth_{i,t} + \beta_1 Leverage_{i,t} + \beta_1 ROA_{i,t} + \beta_1 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

A mudança de auditores de uma empresa não *Big 4* para uma *Big 4* (MNBIG4_BIG4) será uma variável *dummy*, que assume o valor 1 (um) no caso da empresa ter mudado de uma empresa de auditoria não *Big 4* para *Big 4*, ou 0 (zero) que indica que representa os restantes casos.

Iremos apresentar de seguida as variáveis utilizadas para testar as hipóteses em cima referidas, bem como a metodologia utilizada para as determinar:

Variável Dependente: Gestão dos resultados

Um dos métodos utilizados para medir o nível de gestão dos resultados é o método baseado nas variações do capital circulante, designados por *accruals*. Os *accruals* resultam da diferença entre o fluxo de caixa operacional e o momento do reconhecimento do resultado operacional.

Os *accruals* são considerados como parte dos rendimentos e gastos que não implicam recebimentos nem pagamentos (Callao e Jarne, 2010).

Com base na literatura anterior verificamos que os *accruals* são calculados com base na seguinte equação (Jones, 1991):

$$TA_{i,t} = \Delta Receivables_{i,t} + \Delta Inventories_{i,t} - \Delta Payables_{i,t} - DEP_{i,t}$$

em que:

$TA_{i,t}$ – *Accruals* totais da empresa *i* no ano *t*;

$\Delta Receivables_{i,t}$ – variação das contas a receber (*Debtors*) da empresa *i* no ano *t* face ao ano *t-1*;

$\Delta Inventories_{i,t}$ – variação dos inventários (*Stocks*) da empresa *i* no ano *t* face ao ano *t-1*;

$\Delta Payables_{i,t}$ – variação das contas a pagar (*Creditors*) da empresa *i* no ano *t* face ao ano *t-1*;

$DEP_{i,t}$ – Total das depreciações da empresa *i* no ano *t*.

Em muitos estudos a principal medida de deteção de práticas de gestão dos resultados é o total dos *accruals* (TA). Foi já verificado por vários autores que nem todos os *accruals* são suscetíveis de manipulação, assim é essencial diferenciar os que resultam da atividade normal da empresa, designados por *accruals* não discricionários (AND), e os que não estão relacionados com a atividade normal da empresa e que ocorrem da intervenção do gestor, os chamados *accruals* discricionários (AD) (Dias, 2015).

As componentes discricionárias e não discricionárias dos *accruals* não são obtidas diretamente das demonstrações financeiras das empresas, assim existe a necessidade de as estimar.

Para estimar as componentes discricionárias, ou seja, para medir a gestão dos resultados é bastante utilizado na literatura o modelo de Jones (1991) e Jones modificado (Dechow *et al.*, 1995).

Vários estudos, como é o caso de Chang e Lian Sun (2009), Jaggi *et al.* (2009), Sun *et al.* (2010) e Habbash (2012) adotaram na sua investigação o cálculo *accruals* com base nas modificações inseridas por Kothari *et al.* (2005), que inclui a rentabilidade do ativo a fim de diminuir os problemas de heterocedasticidade e permite a comparabilidade entre empresas do mesmo setor de atividade.

Modelo de Jones modificado por Kothari

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{(\Delta Sales_{i,t} - \Delta Rec_{i,t})}{A_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \alpha_4 ROA_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Onde:

$TA_{i,t}$ corresponde aos *accruals* Totais da empresa i no ano t;

$\Delta Sales_{i,t}$ é a variação das vendas da empresa i no ano t face ao ano t-1;

$\Delta REC_{i,t}$ é a variação das contas a receber (*Debtors*) da empresa i no ano t face o ano t-1;

$PPE_{i,t}$ equivale ao total do *property, plant and equipment*, corresponde ao ativo fixo tangível (*Tangible fixed assets*) da empresa i no ano t;

$ROA_{i,t}$ é a rentabilidade líquida do ativo (*Return on Assets*) da empresa i no ano t e por fim;

$A_{i,t-1}$ corresponde ao ativo líquido total (*total assets*) da empresa i no ano t-1.

Principais variáveis independentes:

Para a primeira hipótese (H1) em estudo foi utilizada a variável independente mudança de auditores (MA). Esta variável indica se a empresa durante o período em análise mudou ou não de auditores. Esta variável *dummy*, poderá assumir o valor 1 (um) que consiste no facto da empresa ter alterado de auditores ou 0 (zero) que indica que a empresa não procedeu à alteração dos auditores.

Quanto à segunda hipótese (H2) foi utilizada a variável *dummy* mudança de uma não *Big 4* para uma *Big 4* (MNBIG4_BIG4). A variável poderá assumir o valor 1 (um) se a mudança da empresa de auditoria foi de uma não *Big 4* para uma *Big 4* e nos restantes casos assumirá o valor 0 (zero).

Variáveis de controlo:

Existem diversas variáveis de controlo associadas à qualidade da informação financeira, iremos utilizar algumas dessas variáveis no nosso estudo de forma a obtermos uma maior precisão acerca das variáveis explicativas.

Crescimento

O crescimento das empresas (*growth*) é uma variável de controlo bastante utilizada na literatura. Existem autores que defendem que o crescimento das empresas pode estar ligado a comportamentos oportunistas, considerando assim uma relação positiva entre o crescimento das empresas e a gestão dos resultados (Gul *et al.*, 2009).

Pelo contrário existem outros autores como é o caso de Jaggi *et al.* (2009) que demonstraram uma relação negativa entre o crescimento das empresas e a gestão dos resultados, ou seja, com o crescimento da empresa, em média, a gestão dos resultados diminui.

Para o cálculo do crescimento como variável de controlo consideramos a variação percentual do total do ativo, conforme também foi utilizado no estudo realizado por Lee e Mande (2003).

Alavancagem Financeira

A alavancagem financeira (*leverage*) consiste no nível de endividamento utilizado para a maximização do retorno do capital investido, assim a alavancagem de uma empresa é obtida através da divisão do total do passivo pelo total do ativo (Gu *et al.*, 2005).

Empresas em que apresentam incumprimento financeiro por norma apresentam um índice de manipulação de resultados elevado (Sweeney, 1994). Conforme também verificado por Tendeloo e Vanstraelen (2008) as empresas com elevada alavancagem financeira tendem a recorrer à gestão dos resultados com o intuito de obter renegociações das condições contratuais junto das entidades financeiras e também com o objetivo de atingir os rácios definidos nos contratos de financiamento.

ROA

O indicador *return on assets* permite medir a rendibilidade de uma entidade, este indicador é obtido através da divisão dos ganhos pelo total dos ativos (Comprix e Huang, 2015; Huguet e Gandía, 2016).

O desempenho financeiro da empresa pode ser utilizado para medir o risco de auditoria, uma vez que apresenta a estrutura financeira da empresa e os seus rendimentos (Chaney *et al.*, 2004).

Dimensão da empresa

Vários estudos evidenciam que a qualidade da informação financeira está relacionada com a dimensão da empresa (*size*), apesar de as conclusões nem sempre serem concordantes.

Watts & Zimmerman (1986, 1978), Jensen & Meckling (1976) defendem que as empresas de maior dimensão são mais propensas à manipulação dos resultados. Ao contrário da opinião defendida por estes autores, Tendeloo e Vanstraelen (2008), Ashbaugh-Skaife *et al.* (2007), Doyle *et al.* (2007), Ge e McVay (2005), Jiambalvo *et al.* (2002) ou Kinney e McDaniel (1989), defendem que as entidades com maior dimensão têm menos tendência a manipularem os resultados, uma vez que as suas contas são auditadas e a gestão é mais fiscalizada. Nas empresas de grande dimensão os auditores tendem a fazer trabalho adicional, diminuindo assim as hipóteses de gestão dos resultados (Comrix e Huang, 2015; Persakis e Iatridis, 2015).

A variável dimensão da empresa foi calculada por muitos autores com base no logaritmo natural do total do ativo, uma vez que permite controlar a grande variabilidade dos ativos na amostra (Tendeloo e Vanstraelen, 2008 e Comrix e Huang, 2015). Segundo Tendeloo e Vanstraelen, (2008), o total de ativos dá uma aproximação da dimensão da empresa.

O logaritmo natural do total do ativo permite também, medir o esforço efetuado pelos auditores no trabalho elaborado, na medida em que empresas com maior ativo carecem de mais trabalho e são mais consumidoras de tempo face a empresas de menor dimensão (Chaney *et al.*, 2004; Dedman *et al.*, 2014).

A literatura sugere que a mudança de auditor pode ter impactos tanto no ano anterior à mudança de auditor como em anos posteriores (Carver *et al.*, 2011), assim para a nosso estudo procedemos ao cálculo da gestão de resultados e das variáveis de controlo para:

- Ano anterior à mudança de auditores (N-1);
- Ano em que ocorreu a mudança de auditor (N);
- Ano posterior à mudança de auditor (N+1);

CAPÍTULO 5

Resultados

No nosso estudo, conforme podemos verificar na **tabela 6**, a amostra é composta por 676 empresas que não mudaram de auditor e 350 empresas que mudaram de auditor entre os anos de 2014 e 2018. As entidades que mudaram de auditor perfazem cerca de 34% da amostra em análise. Das 350 empresas que mudaram de auditor, 32 mudaram de empresas de auditoria não *Big 4* para *Big 4*.

Tabela 6: Distribuição da mudança de auditor

Mudou de auditor	Nº de empresas	%
Não	676	65,9%
Sim	350	34,1%
Mudou de não <i>Big 4 - Big 4</i>		
Não	994	96,9%
Sim	32	3,1%

Fonte: Elaboração própria

A **tabela 7** é referente à distribuição das variáveis da gestão dos resultados. No ano anterior à mudança de auditor, a medida de gestão dos resultados apresenta um valor nulo, no ano da mudança de auditor a média da gestão dos resultados apresenta um valor positivo o que significa que em média as empresas estão a aumentar os resultados. No ano da posterior à mudança do auditor, o valor médio da gestão dos resultados é negativo o que indica que em média as empresas estão a utilizar a gestão dos resultados para os diminuir.

Tabela 7: Distribuição das variáveis de gestão dos resultados para os anos N-1 a N+1

Tipo EM	Nº empresas	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
EM_{N-1}	1026	0,000	0,045	-0,334	0,005	0,310
EM_N	1026	0,001	0,037	-0,285	0,005	0,291
EM_{N+1}	1010	-0,002	0,037	-0,250	0,001	0,288

Fonte: Elaboração própria

EM_{N-1} Gestão dos resultados no ano anterior à mudança de auditor
 EM_N Gestão dos resultados no ano da mudança de auditor
 EM_{N+1} Gestão dos resultados no ano posterior à mudança de auditor

Na **tabela 8** é apresentada a distribuição das variáveis de controlo para o ano anterior à mudança do auditor, para o ano da mudança e para o ano posterior. Relativamente à dimensão é possível concluir que, tanto em termos médios como medianos, a dimensão das empresas (*size*) ronda os 10,5 e mantem-se estável nos três anos em análise. Também a ROA, a alavancagem e o crescimento mantêm-se estáveis nos três anos, sendo que a rentabilidade é de cerca de 5%, a alavancagem, indicando o peso do passivo no ativo, é de aproximadamente 56% e o crescimento é no global negativo rondando os 3%, tanto em termos médios como medianos. No entanto destaca-se ainda que existem empresas que estão a crescer consideravelmente (máximo de 83%) e que o passivo é em algumas empresas praticamente zero, mas noutras é bastante superior ao ativo (máximo a rondar 1,4 vezes maior).

Tabela 8: Distribuição das variáveis de controlo para os anos N-1 a N+1

Variáveis de controlo	Nº de empresas	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
<i>Size</i> N-1	1026	10,431	1,375	7,094	10,508	13,792
ROA N-1	1026	0,047	0,075	-0,290	0,034	0,489
<i>Leverage</i> N-1	1026	0,562	0,259	0,001	0,590	1,426
<i>Growth</i> N-1	1026	-0,043	0,161	-0,788	-0,033	0,809
<i>Size</i> N	1026	10,486	1,363	7,055	10,582	13,781
ROA N	1026	0,049	0,083	-0,355	0,035	0,473
<i>Leverage</i> N	1026	0,561	0,260	0,000	0,582	1,409
<i>Growth</i> N	1026	-0,037	0,173	-0,806	-0,035	0,816
<i>Size</i> N+1	1010	10,550	1,344	7,131	10,649	13,792
ROA N+1	1010	0,049	0,079	-0,400	0,038	0,512
<i>Leverage</i> N+1	1010	0,553	0,261	0,001	0,571	1,394
<i>Growth</i> N+1	1010	-0,027	0,162	-0,854	-0,027	0,827

Fonte: Elaboração própria

Conforme podemos verificar nas **tabelas 9 e 10**, para os vários modelos em estudo os valores da *Variance Inflation Factor* (VIF) são inferiores a dez, cumprindo assim o pressuposto da multicolinearidade. Podemos então concluir que os pressupostos para o modelo de regressão múltipla foram cumpridos.

Tabela 9: VIF referente ao modelo (1) para os anos N-1 a N+1

Mudou de auditor					
Ano	MA	<i>Growth</i>	<i>Leverage</i>	ROA	<i>Size</i>
N-1	1,232	1,047	1,09	1,094	1,215
N	1,256	1,027	1,092	1,094	1,239
N+1	1,256	1,042	1,13	1,15	1,239

Fonte: Elaboração própria

Tabela 10: VIF referente ao modelo (2) para os anos N-1 a N+1

Mudou de não Big 4 para Big 4					
Ano	MNBIG4_ BIG4	Growth	Leverage	ROA	Size
N-1	1,033	1,051	1,094	1,096	1,008
N	1,019	1,023	1,093	1,096	1,014
N+1	1,024	1,039	1,128	1,142	1,017

Fonte: Elaboração própria

Modelo explicativo da gestão dos resultados em função da mudança do auditor

$$EM_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 MA_{i,t} + \beta_2 Growth_{i,t} + \beta_3 Leverage_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Para o modelo explicativo apresentado foram estimadas três regressões, conforme podemos verificar na **tabela 11**. Na primeira regressão analisamos a gestão dos resultados no ano antes da mudança do auditor, na segunda regressão analisamos a gestão dos resultados no ano da mudança do auditor e na última analisamos a gestão dos resultados no ano posterior à mudança do auditor.

Tabela 11: Relação entre a mudança de auditor e a gestão dos resultados

Modelo	N-1	N	N+1
Variáveis Independentes	Coefficiente (Erro stand.)	Coefficiente (Erro stand.)	Coefficiente (Erro stand.)
MA	0,006* (0,003)	0,003 (0,003)	0,007** (0,003)
Growth	-0,026*** (0,009)	0,010 (0,007)	-0,014* (0,007)
Leverage	-0,005 (0,006)	-0,007 (0,005)	-0,009* (0,005)
ROA	0,029 (0,020)	-0,003 (0,015)	0,025 (0,015)
Size	-0,002* (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)
Constante	-0,024* (0,013)	-0,008 (0,011)	-0,011 (0,011)
R ² Ajustado	0,012	0,002	0,015
Erro estimado	0,045	0,037	0,036
Total obs.	1.026	1.026	1.010
Estatística F	3,396***	1,407	4,083***

Fonte: Elaboração própria

Nota: Variável dependente EM_{N-1} , EM_N e EM_{N+1}

Erros standardizados estão em parêntesis.

***, **, * estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,01, 0,05 e 0,1, respetivamente.

Análise do ano N-1

Na primeira regressão podemos verificar que no ano N-1 as empresas que vão mudar de auditor no ano N apresentam, em média, uma gestão dos resultados superior às restantes em 0,006.

O crescimento das empresas (*growth*) na primeira regressão assume um valor negativo, o que nos permite aferir que, em média, quanto maior o *growth* menor é a gestão dos resultados.

Na análise da alavancagem financeira (*leverage*), o coeficiente apresentado nesta primeira regressão é negativo, podemos assim verificar que, em média, quanto maior o endividamento da empresa, menor é a gestão dos resultados e melhor é a qualidade da informação financeira.

O ROA assume um coeficiente positivo, o que nos permite concluir que, em média, quanto maior o retorno do ativo, maior é a gestão dos resultados.

Por fim o coeficiente do *size* é negativo o que nos permite verificar que, em média, quanto maior a dimensão da empresa, menor é a gestão dos resultados.

Na primeira regressão, as variáveis mudança de auditor, *growth* e *size* são estatisticamente significativas.

Análise do ano N

Na segunda regressão, referente ao ano N, ano da mudança do auditor, podemos verificar que as empresas que mudaram de auditor apresentam, em média, uma gestão dos resultados superior em relação às que não mudaram, sendo que esta relação não é estatisticamente significativa.

A variável de controlo *growth* apresenta um coeficiente positivo, o que nos permite depreender que, em média, quanto maior for o crescimento da empresa, maior é a gestão dos resultados.

No que diz respeito ao *leverage* este apresenta uma relação inversa relativamente à gestão dos resultados, ou seja, em média, quanto maior for o *leverage*, menor é a gestão dos resultados.

O ROA apresenta também um coeficiente negativo, pelo que, em média, quanto maior for o ROA, menor é a gestão dos resultados.

Por último, a variável *size* com um coeficiente positivo permite admitir que, em média, quanto maior for o *size*, maior é a gestão dos resultados.

Na regressão em estudo nenhuma das variáveis é estatisticamente significativa, pelo que não é possível retirar qualquer conclusão.

Análise do Ano N+1

Relativamente à última regressão deste modelo, referente ao ano posterior à mudança de auditor, podemos aferir que as empresas que mudaram de auditor apresentam, em média, uma gestão dos resultados superior às restantes em 0,007. A variável mudança de auditor é estatisticamente significativa no ano N+1.

O *growth* com um coeficiente de -0,014 indica que, em média, as empresas que apresentam maiores níveis crescimento têm menor gestão dos resultados.

O *leverage* com um coeficiente também negativo, permite admitir que, em média, quanto maior for o endividamento da empresa, menor é a gestão dos resultados e, conseqüentemente, maior é a qualidade das demonstrações financeiras.

A variável de controlo ROA apresenta um coeficiente positivo, o que indica que, em média, quanto maior o ROA, mais elevados são os *accruals* discricionários.

O *size* segundo o modelo adotado apresenta um coeficiente positivo, pelo que, em média, as empresas com maior dimensão apresentam mais gestão dos resultados.

Na última regressão as variáveis de controlo *growth* e *leverage* são estatisticamente significativas.

Com base nesta análise, podemos concluir que a primeira hipótese de investigação (H1) está verificada, no que diz respeito ao facto de existir uma relação entre a mudança de auditor e a gestão dos resultados. Conforme verificado, nas entidades que mudam de auditor, no ano anterior à mudança e no ano posterior, a média da gestão dos resultados é superior relativamente às empresas que não mudam de empresa de auditoria.

Modelo explicativo da gestão dos resultados em função da mudança do auditor de uma empresa não *Big 4* para uma *Big 4*

$$EM_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 MNBIG4_BIG4_{i,t} + \beta_2 Growth_{i,t} + \beta_3 Leverage_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 Size_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Para o modelo explicativo acima apresentado foram estimadas três regressões, conforme podemos verificar na **tabela 12**. Na primeira regressão analisamos a gestão dos resultados no ano N-1; na segunda regressão analisamos a gestão dos resultados no ano N; e na última analisamos a gestão dos resultados no ano N+1.

Tabela 12: Relação entre a mudança de auditor de uma auditora não *Big 4* para uma *Big 4* e a gestão dos resultados

Modelo	N-1	N	N+1
Variáveis Independentes	Coefficiente (Erro stand.)	Coefficiente (Erro stand.)	Coefficiente (Erro stand.)
MNBIG4_BIG4	-0,001 (0,008)	-0,008 (0,007)	-0,005 (0,007)
<i>Growth</i>	-0,025*** (0,009)	0,011 (0,007)	-0,015** (0,007)
<i>Leverage</i>	-0,006 (0,006)	-0,008* (0,005)	-0,011** (0,005)
ROA	0,025 (0,020)	-0,006 (0,015)	0,019 (0,015)
<i>Size</i>	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,000 (0,001)
Constante	-0,011 (0,011)	-0,001 (0,009)	0,003 (0,009)
R ² Ajustado	0,008	0,003	0,009
Erro estimado	0,045	0,037	0,036
Total obs.	1.026	1.026	1.010
Estatística F	2,632**	1,531	2,927**

Fonte: Elaboração própria

Nota: Variável dependente EM_{N-1} , EM_N e EM_{N+1}

Erros standardizados estão em parêntesis.

***, **, * estatisticamente significativo para um nível de significância de 0,01, 0,05 e 0,1, respetivamente.

Para o modelo apresentado, podemos verificar que nas três regressões o coeficiente referente à mudança de não *Big 4* para *Big 4* é negativo, o que permite depreender que as empresas que mudaram de auditor de não *Big 4* para *Big 4* apresentam, em média, uma gestão dos resultados inferior às restantes. A relação apresentada não é estatisticamente significativa.

No que diz respeito às variáveis de controlo, estas assumem o mesmo comportamento (coeficiente de igual sinal) das regressões apresentadas no modelo (1), relativo à mudança de auditor. A variável *size* é a única variável que no ano N-1 tem o coeficiente oposto.

Com base nesta análise, rejeitamos a hipótese de estudo número dois (H2), uma vez que a mudança de auditor de não *Big 4* para *Big 4* não é estatisticamente significativa, ou seja, não influencia a gestão dos resultados em nenhum dos anos em análise (N-1, N e N+1).

CAPÍTULO 6

Conclusão

O objetivo principal desta investigação consistiu em verificar se existe uma relação entre a mudança de auditores e a gestão dos resultados. Esta investigação pretendeu ainda verificar se o aumento da qualidade da auditoria, tendo por base a mudança de uma empresa de auditoria não *Big 4* para uma *Big 4*, atenua a gestão dos resultados.

O universo estudado constituiu-se de empresas privadas portuguesas e espanholas auditadas num espaço de 7 anos, de 2013 a 2019. Foram apenas incluídas as empresas sobre as quais existia informação disponível na base de dados Bureau van Dijk's Amadeus. Após excluídos os setores referentes às atividades financeiras e de seguros e às atividades ligadas à administração pública e defesa, que não fazem parte dos objetivos deste estudo, bem como os *outliers*, chegou-se a um universo total de 1.026 empresas.

Para determinar a gestão dos resultados de cada empresa foi utilizada a componente discricionária dos *accruals*, calculado com o modelo proposto por Jones (1991) com as modificações introduzidas por Kothari *et al.* (2005).

Foram utilizadas como variáveis de controlo: a dimensão da empresa (*size*), o ROA, a alavancagem financeira (*leverage*) e o crescimento (*growth*).

Vários estudos evidenciam que mandatos de auditoria longos influenciam a independência do auditor, proporcionando uma diminuição da qualidade da auditoria e, conseqüentemente, um aumento da gestão dos resultados. Dopuch *et al.* (2001) afirmam, com base num estudo realizado nos Estados Unidos da América que, nos casos em que não ocorre rotação de auditoria externa, existe uma maior possibilidade de o auditor permitir que ocorra gestão dos resultados. Conforme também referido por Carey e Simnett (2006), mandatos de auditoria longos diminuem a qualidade da auditoria.

A ocorrência de vários escândalos financeiros em que estão envolvidas grandes empresas e as suas auditorias levou a sociedade e os reguladores a questionar a independência dos auditores (Azevedo e Costa, 2012).

Com vista a ultrapassar a questão da independência do auditor, o Parlamento Europeu deliberou sobre os novos limites relativamente à rotação dos revisores oficiais de contas, através do Regulamento (EU) N° 537/2014 de 16 de abril de 2014. Tanto em Portugal como em

Espanha, a implementação das novas diretivas concretizou-se no ano de 2016. Este novo paradigma na limitação de mandatos de auditoria motivou o objeto analisado nesta dissertação.

Através desta investigação foi possível concluir que existe uma relação entre a mudança de auditor e a gestão dos resultados, sendo que essa relação é estatisticamente significativa no ano anterior à mudança do auditor e no ano seguinte. Foi possível observar que, tanto no ano anterior à mudança como no ano posterior, em média a gestão dos resultados é superior nas empresas que mudam de auditor do que nas que mantêm o auditor.

A conclusão da nossa investigação está em linha com os autores Litt *et al.* (2014), segundo os quais existem evidências de uma diminuição da qualidade das demonstrações financeiras após a mudança de auditor. Daugherty *et al.* (2012), também analisaram esta temática e defendem que, apesar da rotação dos auditores aumentar a independência pode não significar o aumento da qualidade da auditoria, pelo simples facto de ser necessário um período de dois a três anos para o auditor conhecer as áreas de risco do cliente e para conseguir fazer um trabalho com qualidade.

Relativamente à mudança de auditor de uma empresa de auditoria não *Big 4* para uma *Big 4*, o nosso estudo foi inconclusivo. Não foi obtida evidência estatística que mostrasse que o aumento da qualidade de auditoria, tendo por base a mudança de uma empresa de auditoria não *Big 4* para uma *Big 4*, influencia a gestão dos resultados.

Carver *et al.* (2011) também estudou esta temática onde apurou uma evidência limitada, verificou que quando ocorre um *upgrade* da empresa de auditoria os *accruals* discricionários diminuem.

A gestão dos resultados bem como a qualidade da auditoria, tendo por base se é ou não auditada por empresa *Big 4*, é uma temática extensamente abordada na literatura e têm sido obtidas conclusões contraditórias.

Nesta investigação e em estudos anteriores, como é o caso de Piot e Janin (2007), não foi encontrada uma relação estatisticamente significativa entre uma empresa ser auditada por uma *Big 4/Big 5* e a gestão dos resultados. Outros estudos, como é o caso de Lin *et al.* (2006), evidenciam que o tamanho da empresa de auditoria tem um efeito negativo na gestão dos resultados, aumentando-a. Por outro lado, um estudo realizado por Gul *et al.* (2006) concluem que as empresas auditadas por grandes empresas de auditoria apresentam menor nível de gestão dos resultados.

No decorrer da investigação foram encontradas algumas adversidades, nomeadamente o facto de a base de dados Bureau van Dijk's Amadeus apresentar o nome da empresa de auditoria de diversas formas, o que muito dificultou o tratamento dos dados.

Existem outras linhas de investigação neste âmbito e que podem ser exploradas, sugere-se então, para investigações futuras, a análise da temática abordada neste estudo com uma amostra mais alargada em termos de anos em análise e universo de países. Seria também interessante analisar se a mudança dos auditores tende a aumentar a gestão dos resultados no sentido de aumentar o resultado líquido, como é utilizado em determinadas empresas que pretendem obter financiamentos junto da banca. Ou se, pelo contrário, a mudança de auditor tende a aumentar a gestão dos resultados, mas no sentido de diminuir o resultado líquido das empresas, técnica amplamente utilizada pelos gestores que pretendem diminuir o valor do imposto a pagar.

Referências Bibliográficas

- Al-Thuneibat, A. A., Al Issa, R. T. I., & Baker, R. A. A. (2011). Do audit tenure and firm size contribute to audit quality? Empirical evidence from Jordan. *Managerial Auditing Journal*, 26(4), 317–334.
- Alves, S, (2013), The impact of audit committee existence and external audit on earnings management: Evidence from Portugal. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 11(2), 143-165.
- Alzoubi, E. S, S, (2016a), Audit quality and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal applied Accounting Research*, 17(2), 170-189.
- Alzoubi, E, S. S, (2016b). Ownership structure and earnings management: Evidence from Jordan. *International Journal of Accounting & Information Management*, 24(2), 135-161.
- Aninat, A., Bustos Á. E., Riutort, J. (2016) The Effects of Audit Firms Rotation: An Event Study in Chile
- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G., & Zhou, L. (2006). The joint determination of audit fees, non-audit fees, and abnormal accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 27(3), 235–266.
- Arens, A. A., Elder. R.J, & Beasley. M. S, (2010). Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach. *Accounting Education*, 26(2), 455-461.
- Ashbaugh-Skaife, H., Collins, D. W., & Kinney, W. R. (2007). The discovery and reporting of internal control deficiencies prior to SOX-mandated audits. *Journal of Accounting and Economics*, 44(1–2), 166–192.
- Azevedo, F. B., & Costa, F. M. da. (2012). Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração Mackenzie*, 13(5), 65-100.

- Balsam, S., Krishnan, J., & Yang, J. S. (2003). Auditor industry specialization and earnings quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 71–97.
- Bartov, E., Gul, F. A., & Tsui, J. S. L. (2000). Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3), 421–452.
- Bauwhede, H. V., Willekens, M., & Gaeremynck, A. (2003). Audit firm size, public ownership, and firms' discretionary accruals management. *The International Journal of Accounting*, 38(1), 1–22.
- Becker, C. L., Defond, M. L., Jiambalvo, J., & Subramanyam, K. R. (1998). The effect of audit quality on earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1–24.
- Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2004). Earnings manipulation risk, corporate governance risk, and auditors' planning and pricing decisions. *The Accounting Review*, 79(2), 277–304.
- Behn, B. K., Carcello, J. V., Hermanson, D. R., & Hermanson, R. H. (1997). The determinants of audit client satisfaction among clients of big 6 firms. *Accounting Horizons*, 11(1), 7–24.
- Bosse, D. A., & Phillips, R. A. (2016). Agency theory and bounded self-interest. *Academy of Management Review*, 41(2), 276–297.
- Brandon, D. M., Carver, B. T., Hollingsworth, C. W., & Stanley, J. D. (2012). Causes and Consequences of Recent Auditor Switching. *The CPA Journal*, 82(2), 36–39.
- Burgstahler, D. C., & Eames, M. J. (2003). Earnings Management to Avoid Losses and Earnings Decreases: Are Analysts Fooled? *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 253–294.
- Butler, M., Leone, A. J., & Willenborg, M. (2004). An empirical analysis of auditor reporting and its association with abnormal accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 37(2), 139–165.
- Callao, S., & Jarne, J. I. (2010). Have IFRS affected earnings management in the European Union? *Accounting in Europe*, 7(2), 159–189.
- Carcello, J. V., & Nagy, A. L. (2004). Audit firm tenure and fraudulent financial reporting. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2), 55–69.

- Carey, P., & Simnett, R. (2006). Audit partner tenure and audit quality. *The Accounting Review*, 81(3), 653–676.
- Carver, B. T., Hollingsworth, C. W., & Stanley, J. D. (2011). Recent auditor downgrade activity and changes in clients' discretionary accruals. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(3), 33–58.
- Chaney, P. K., Jeter, D. C., & Shivakumar, L. (2004). Self-selection of Auditors and Audit Pricing in Private Firms. *The Accounting Review*, 79(1), 51–72.
- Chang, J., & Lian Sun, H. (2009). Crossed-listed foreign firms' earnings informativeness, earnings management and disclosures of corporate governance information under SOX. *The International Journal of Accounting*, 44 (1), 1–32
- Chen, C. J. P., Chen, S., & Su, X. (2001). Profitability Regulation, Earnings Management, and Modified Audit Opinions: Evidence from China. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20 (2), 9–30.
- Chen, C. Y., Lin, C. J., & Lin, Y. C. (2008). Audit partner tenure, audit firm tenure, and discretionary accruals: Does long auditor tenure impair earnings quality? *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 415–445.
- Chi, W., Lisic, L. L., & Pevzner, M. (2011). Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management? *Accounting Horizons*, 25(2), 315–335.
- Christensen, B. E., Glover, S. M., Omer, T. C., & Shelley, M. K. (2016). Understanding Audit Quality: Insights from Audit Professionals and Investors. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1648–1684.
- Colbert, G., & Murray, D. (1999). The Association between Auditor Quality and Auditor Size: An Analysis of Small CPA Firms. *Journal of Accounting, Auditing & Finance-Control*, 13(2), 976–983.
- Comprix, J., & Huang, H. (2015). Does auditor size matter? Evidence from small audit firms. *Advances in Accounting*, 31(1), 11–20.
- Daugherty, B.E., Dickins, D., Hatfield, R.C., Higgs, J.L. (2012) An Examination of Partner Perceptions of Partner Rotation: Direct and Indirect Consequences to Audit Quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31 (1), 97–114

- Davidson, W. N., Jiraporn, P., & DaDalt, P. (2006). Causes and Consequences of Audit Shopping: An Analysis of Auditor Opinions, Earnings Management, and Auditor Changes. *Quarterly Journal of Business & Economics*, 45(1–2), 69–87.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–225.
- Dedman, E., & Kausar, A. (2012). The impact of voluntary audit on credit ratings: Evidence from UK private firms. *Accounting and Business Research*, 42(4), 397–418.
- Dedman, E., Kausar, A., & Lennox, C. (2014). The Demand for Audit in Private Firms: Recent Large-Sample Evidence from the UK. *European Accounting Review*, 23(1), 1–23.
- DeFond, M. L., & Jiambalvo, J. (1993). Factors related to auditor-client disagreements over income increasing accounting methods. *Contemporary Accounting Research*, 9(2), 415–431
- Defond, M. L., & Subramanyam, K. R. (1998). Auditor changes and discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 25(1), 35–67.
- Dias, P.J.V.L (2015). **As diferenças entre o resultado contabilístico e o fiscal e a gestão dos resultados Evidência empírica de empresas privadas portuguesas.** ISCTE Business School, Lisboa.
- Dopuch, N., King, R. R., & Schwartz, R. (2001). An Experimental Investigation of Retention and Rotation Requirements. *Journal of Accounting Research*, 39(1), 93–117.
- Doyle, J. T., Ge, W., & Mcvay, S. (2007). Accruals quality and internal control over Financial Reporting. *The Accounting Review*, 82(5), 1141–1170.
- Eilifsen, A., Knivsfla, K. H., & Sættem, F. (1999). Earnings manipulation: Cost of capital versus tax. *The European Accounting Review*, 8(3), 481–491.
- Fodio, M. I., Ibikunle, J., & Oba, V. C. (2013). Corporate governance mechanisms and reported earnings quality in listed Nigerian insurance firms. *International Journal of Finance and Accounting*, 2(5), 279–286.
- Francis, J. R. (2004). What do we know about audit quality? *The British Accounting Review*, 36(4), 345–368.

- Francis, J. R., Maydew, E. L., & Sparks, H. C. (1999). The role of Big 6 auditors in the credible reporting of accruals. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18(2), 17–34.
- Frankel, R. M., Johnson, M. F., & Nelson, K. K. (2002). The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management. *The Accounting Review*, 77(1), 71–105.
- Gandía, J. L., & Huguet, D. (2020). Audit fees and earnings management: differences based on the type of audit. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 1–23.
- Garcia, J., Argiles, J., & Martinez, M. (2013) Earnings management and audit qualifications: A non- matched sample approach. *Research in Finance*, 29, 29–62.
- Garcia-Blandon, J., Argilés-Bosch, J. M., & Ravenda, D. (2020). Audit firm tenure and audit quality: A cross-European study. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 31(1), 35–64.
- Ge, W., & McVay, S. (2005). The disclosure of material weaknesses in internal control after the Sarbanes-Oxley Act. *Accounting Horizons*, 19(3), 137–158.
- González, J. S., & Meca, E. G. (2014). Does Corporate Governance Influence Earnings Management in Latin American Markets? *Journal of Business Ethics*, 121(3), 419–440.
- Gu, Z., Lee, C. W. J., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals? *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(3), 313–334.
- Gul, F. A., Fung, S. Y. K., & Jaggi, B. (2009). Earnings quality: Some evidence on the role of auditor tenure and auditors' industry expertise. *Journal of Accounting and Economics*, 47(3), 265–287.
- Gul, F. A., Tsui, J., & Dhaliwal, D. S. (2006). Non-audit services, auditor quality and the value relevance of earnings. *Accounting and Finance*, 46(5), 797–817.
- Habbash, M. (2010). *The Effectiveness of Corporate Governance and External Audit on Constraining Earnings Management Practice in the UK*. (Doctoral dissertation, Durham University).

- Habbash, M. (2012). Corporate governance mechanisms and earnings management: Evidence from Saudi Arabia. *Accounting Research Journal*, 11(1), 49–84
- Habbash, M., & Alghamdi, S. (2017). Audit quality and earnings management in less developed economies: the case of Saudi Arabia. *Journal of Management and Governance*, 21(2), 351–373.
- Healy, P., & Lys, T. (1986). Auditor changes following big eight mergers with non-big eight audit firms. *Journal of Accounting and Public Policy*, 5(4), 251–265.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Hudaib, M., & Cooke, T. E. (2005). The impact of managing director changes and financial distress on audit qualification and auditor switching. *Journal of Business Finance and Accounting*, 32(9–10), 1703–1739.
- Huguet, D., & Gandía, J. L. (2016). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(3), 171–187.
- Jaggi, B., Leung, S., & Gul, F. (2009). Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(4), 281–300.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976) Theory of the firm: Managerial behavior agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Jiambalvo, J., Rajgopal, S., & Venkatachalam, M. (2002). Institutional Ownership and the Extent to which Stock Prices Reflect Future Earnings. *Contemporary Accounting Research*, 19(1), 117–145.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228.
- Jordan, C. E., Clark, S. J., & Hames, C. C. (2010). The impact of audit quality on earnings management to achieve user reference points in EPS. *Journal of Applied Business Research*, 26(1), 19–30.

- Kalabeke, W., Sadiq, M., & Keong, O. C. (2019). Auditors Tenure and Financial Reporting Quality: Evidence from a Developing Country. *International Journal of Asian Social Science*, 9(5), 335–341.
- Kim, J. B., Simunic, D. A., Stein, M. T., & Yi, C. H. (2011). Voluntary audits and the cost of debt capital for privately held firms: Korean evidence. *Contemporary Accounting Research*, 28(2), 585–615.
- Kinney, W. R., & McDaniel, L. S. (1989). Characteristics of firms correcting previously reported quarterly earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 11(1), 71–93.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance Matched Discretionary Accrual Measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163–197.
- Krishnan, G. V. (2003a). Audit quality and the pricing of discretionary accruals. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(1), 109–126.
- Krishnan, G. V. (2003b). Does big 6 auditor industry expertise constrain earnings management? *Accounting Horizons*, 17, 1–16.
- Kurniawati, A., & Panggabean, R. R. (2020). Firm Size, Financial Distress, Audit Quality, and Earnings Management of Banking Companies. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 436, 413–417.
- 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: A Journal of Practice & Theory*, 22(1), 93-108.
- Lennox, C. S. (1999). Audit quality and auditor size: An evaluation of reputation and deep pockets hypotheses. *Journal of Business Finance and Accounting*, 26(7–8), 779–805.
- Lennox, C. S., Wu, X., & Zhang, T. (2014). Does mandatory rotation of audit partners improve audit quality? *The Accounting Review*, 89(5), 1775–1803.
- Lennox, C., Wu, X., & Zhang, T. (2016). The effect of audit adjustments on earnings quality: Evidence from China. *Journal of Accounting and Economics*, 61(2–3), 545–562.
- Li, J., & Lin, J. W. (2005). The relation between earning management and audit quality. *Journal of Accounting and Finance Research*, 12(1), 1–11.

- Lim, C. Y., & Tan, H. T. (2008). Non-audit service fees and audit quality: The impact of auditor specialization. *Journal of Accounting Research*, 46(1), 199–246.
- Lin, J. W., & Hwang, M. I. (2010). Audit Quality, Corporate Governance, and Earnings Management: A Meta-Analysis. *International Journal of Auditing*, 14(1), 57–77.
- Lin, J. W., Li, J. F., & Yang, J. S. (2006). The effect of audit committee performance on earnings quality. *Managerial Auditing Journal*, 21(9), 921–933.
- Litt, B., Sharma, D. S., Simpson, T., & Tanyi, P. N. (2014). Audit partner rotation and financial reporting quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(3), 59–86.
- Lu, T. (2006). Does opinion shopping impair auditor independence and audit quality? *Journal of Accounting Research*, 44(3), 561–583.
- Messier, W. F., Glover, S. M., & Prawitt, D. F. (2008). *Auditing & Assurance Services: A Systematic Approach*. Boston, MA: McGraw-Hill Irwin.
- Mulford, C. W., & Comiskey, E. E. (2011). *The Financial Numbers Game: detecting creative accounting practices*. John Wiley & Sons.
- Palmrose, Z.-V. (1988). An analysis of auditor litigation and Audit Service Quality. *The Accounting Review*, 63(1), 55–73.
- Persakis, A., & Iatridis, G. E. (2015). Cost of capital, audit and earnings quality under financial crisis: A global empirical investigation. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 38, 3–24.
- Piot, C., & Janin, R. (2007). External auditors, audit committees and earnings management in France. *European Accounting Review*, 16(2): 429–454.
- Rusmin, R. (2010). Auditor quality and earnings management: Singaporean evidence. *Managerial Auditing Journal*. 25(7): 618-638
- Salas, O. A., Blake, J., & Gutiérrez, S. M. (1997). *La contabilidad creativa en españa y en el Reino Unido. Un estudio Comparativo*.
- Saleem, E., & Alzoubi, S. (2017). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 30, 69-84.

- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4): 91–102.
- Sun, N., Habbash, M., Salama, A., & Hussainey, K. (2010). Corporate Environmental Disclosure and Earnings Management: UK Evidence. *Durham Research Online* 25(7): 679–700.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17(3): 281–308.
- Tendeloo, B. V, & Vanstraelen, A. (2008). Earnings Management and Audit Quality in Europe : Evidence from the Private Client Segment Market. *European Accounting Review*, 17(3): 447–469.
- Teoh, S. H. (1992). Auditor Independence, Dismissal Threats, and the Market Reaction to Auditor Switches. *Journal of Accounting Research*, 30(1): 1–23.
- Velte, P. (2012). External rotation of the auditor. *Journal of Management Control*, 23(1): 81–91.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53(1): 112–134.
- Watts, R.L. e Zimmerman. J.L. (1986) *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall Inc.