

Contabilidade & Gestão

Portuguese Journal of Accounting and Management
Revista Científica da Ordem dos Contabilistas Certificados

18

MARÇO 2016





EDITORIAL

A revista Contabilidade e Gestão (*Portuguese Journal of Accounting and Management*) publica investigação nas áreas da Contabilidade e Gestão, aceitando artigos em português, inglês ou espanhol. Visa servir a comunidade académica contabilística portuguesa e os países de língua portuguesa, sendo um espaço importante para a difusão de investigação contabilística em português. O Conselho Editorial da revista recebeu até ao momento 219 artigos, dos quais foram publicados 66, o que traduz uma taxa de aceitação da revista a esta data de 29%.

Este número é composto por três artigos, sendo o primeiro destacado por ser o artigo vencedor do Prémio Ordem dos Contabilistas Certificados, atribuído ao melhor artigo apresentado e submetido na XV Conferência grudis. O grudis é também conhecido como Rede Portuguesa de Investigadores em Contabilidade tendo como missão “contribuir para o desenvolvimento da comunidade portuguesa de investigadores em Contabilidade, orientado por padrões internacionais de qualidade” e a sua visão consiste em “congregar a comunidade portuguesa de investigadores em Contabilidade, dinamizar um espaço de discussão e elevar a notoriedade e estatuto desta área de investigação em Portugal”. Assim, as Conferências grudis têm um especial destaque no meio académico sendo consideradas as mais importantes a nível nacional, assumindo uma qualidade superior a muitas conferências que são organizadas a nível internacional. Este artigo é intitulado “A divulgação de responsabilidade social empresarial e a recente crise financeira mundial: perspetivas sociológicas e institucionais” da autoria de Maria José Silva, Graça Azevedo e Jonas Oliveira. Trata a divulgação de informação sobre responsabilidade social empresarial em contexto de crise financeira mundial no setor bancário. Usando um quadro teórico sociológico, os autores examinam que estratégias de divulgação de informação sobre responsabilidade social foram usadas pelos bancos de cinco países (Canadá, Reino Unido, França, Itália, Espanha e Portugal),

no período de 2005-2011, na recuperação da credibilidade do sistema bancário. Concluíram que a divulgação de informação aumentou ao longo do período da crise financeira em todos os países, sendo diferente entre os bancos pertencentes a diferentes países de origem. Curiosamente, foram os bancos de países com mecanismos de *legal enforcement* menos robustos, aqueles que mais divulgaram informação sobre responsabilidade social e ambiental. Este resultado não esperado é justificado pelos autores pelo facto de se observar isomorfismo mimético na divulgação de informação de responsabilidade social, ou seja, é o uso de regras consideradas corretas por todos os bancos a nível mundial que justifica estes padrões de divulgação idênticos.

O segundo artigo intitulado “O Activity-Based Costing no Setor Hospitalar: O Caso do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro” é da autoria de Carlos Nunes, Rúben Peixinho e Maria João Major. Num momento em que o Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas recomenda a adoção do método Activity-Based Costing (ABC), este artigo discute a implementação do projeto-piloto do Ministério da Saúde para implementar o ABC no Serviço de Ortopedia de um hospital público português (Hospital de Faro) e compara a informação obtida gerada por este método com a obtida pelo método tradicional de custeio, estabelecida no Plano de Contabilidade Analítica Hospitalar. O método de investigação adotado foi o estudo de caso. Os resultados mostram que o método ABC permite apurar os custos por doente tratado, ao nível dos 50 Grupos de Diagnóstico Homogêneos (GDHs) existentes no Serviço de Ortopedia deste hospital. O estudo realizado mostra, ainda, que existe um défice de financiamento do Serviço de Ortopedia do hospital em estudo. O ABC acabou por não ser institucionalizado em consequência da morosidade na implementação deste sistema de custeio e o facto de obrigar a um enorme esforço na obtenção de dados que alimentem o sistema de custeio, dificuldades que não foram devidamente previstas neste projeto piloto.

Finalmente, o terceiro artigo, intitulado “Atividades de I&D: Caracterização e Relevância nas Entidades Cotadas na Euronext Lisbon” é assinado por Herondina Belchior, Joaquim Sant’ana Fernandes, Cristina Gonçalves e Luís Nobre Pereira. O artigo analisa a relevância dos dispêndios em Investigação & Desenvolvimento (I&D), que são reconhecidos quer como gastos, quer como ativos para o investidor, no período 2005-2013. Com base em dados recolhidos nos Relatórios e Contas anuais consolidados das entidades com títulos cotados na Euronext Lisbon, e usando um modelo de regressão linear múltipla para dados em painel, os autores concluem que cerca de 81% das entidades refere atividades de I&D, contudo a quantia total de dispêndios, divulgados por ano, não ultrapassou os



0,09% do ativo total. Os resultados permitem concluir que os dispêndios em I&D (capitalizados ou reconhecidos como gastos) têm relevância para o investidor, exercendo uma influência positiva no desempenho bolsista das entidades, sendo essa influência não linear (u invertido), sugerindo que acréscimos continuados em I&D têm inicialmente um impacto marginal positivo crescente no valor de mercado mas, a partir de certo ponto, esse impacto ainda que positivo passa a ser decrescente, podendo até a ser negativo, resultante do esgotamento dos benefícios económicos expectáveis do intangível I&D.

O Conselho Editorial solicita a todos os orientadores de dissertações de mestrado e teses de doutoramento que incentivem os seus alunos a submeterem artigos à revista *Contabilidade e Gestão* (*Portuguese Journal of Accounting and Management*).

A Presidente do Conselho Editorial
Lúcia Lima Rodrigues

O Conselho Editorial agradece a colaboração dos seguintes *referees ad hoc*, na revisão de artigos durante o último ano:

Alexandra Fontes
Maria Antónia de Jesus
Marta Guerreiro
Pedro Matos
Sónia Monteiro
Sónia Nogueira
Teresa Eugénio



A divulgação de responsabilidade social empresarial e a recente crise financeira mundial: perspetivas sociológicas e institucionais

Maria José Pires Carvalho da Silva

Universidade de Aveiro/Universidade do Minho
R. Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários de Aveiro
3810-500 Aveiro
mariajosesilva87@gmail.com

Graça Maria do Carmo Azevedo

Instituto Superior de Contabilidade e Administração
Universidade de Aveiro
R. Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários de Aveiro
3810-500 Aveiro
graca.azevedo@ua.pt

Jonas da Silva Oliveira

Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)
Avenida das Forças Armadas
1649-026 Lisboa
jonas.silva.oliveira@iscte.pt

Recebido a 16 de novembro de 2015; Aceite a 30 de março de 2016

Resumo

Este estudo analisa o impacto da recente crise financeira mundial na divulgação de informação sobre responsabilidade social empresarial (RSE) de trinta instituições do setor financeiro pertencentes a seis países (Canadá, Reino Unido, França, Itália, Espanha e Portugal), no período de 2005-2011. Usando o quadro sociológico de Giddens (1990) conjugado com a nova teoria institucional de DiMaggio e Powell (1983), este artigo examina que estratégias de divulgação sobre RSE os bancos utilizaram na recuperação da credibilidade no sistema bancário e investiga se as três formas de pressão institucional (coerciva, normativa e mimética) podem promover a divulgação de informação sobre RSE pelos bancos em contexto de crise.

Os principais resultados evidenciam que a divulgação de RSE aumentou ao longo do período da crise financeira. A divulgação de RSE é diferente entre os bancos pertencentes a diferentes países de origem. Tais diferenças são explicadas pela adoção de estratégias de isomorfismo coercivo, normativo e mimético. Contudo, são os bancos de países com mecanismos de *legal enforcement* menos robustos, aqueles que mais divulgam RSE, sugerindo que potenciais tentativas de isomorfismo mimético justificam estes padrões de divulgação.

Estas conclusões revelam-se de primordial importância, atendendo ao facto da perspectiva sociológica/institucional na interação entre a crise financeira e a divulgação da RSE nunca ter sido abordada na literatura.

Palavras-chave: Divulgação da Responsabilidade Social Empresarial; Crise Financeira; Teoria Institucional; Setor Bancário.

Corporate social responsibility disclosure and the recent global financial crisis: sociological and institutional perspectives

Abstract

This study analyzes the impact of the recent global financial crisis on corporate social responsibility (CSR) disclosure of 30 banks from six countries (Canada, UK, France, Italy, Spain and Portugal) from 2005 -2011. Based on Giddens's (1990) sociological framework and the new institutional theory of DiMaggio and Powell (1983), the study attempts to examine the CSR disclosure strategies used by banks to recover the credibility in the banking system. Moreover, it investigates whether the three forms of institutional pressure (coercive, normative and mimetic) promote CSR disclosure by banks in the context of a crisis.

Main findings show that CSR disclosure increased over the period of the recent global financial crisis and it was different between banks across countries. These differences are explained by the adoption of coercive, normative and mimetic isomorphism. However, banks from countries with less robust mechanisms of legal enforcement are those who disclose more CSR information, suggesting that potential attempts to mimetic isomorphism justify these disclosure practices.

These findings prove to be of paramount importance, given the fact that the sociological / institutional perspective to explain the interaction between the recent global financial crisis and CSR disclosure has never been used hitherto in the literature.

Keywords: Corporate Social Responsibility Disclosure; Financial Crisis; Institutional Theory; Banking System

1. Introdução

A recente crise financeira global (CFG) tem dado origem a uma grande variedade de respostas e reflexões (Maioli e Hudson, 2010). Tem sido identificada como a pior desde a Segunda Guerra Mundial, com potenciais impactos na divulgação de Responsabilidade Social Empresarial (DRSE) já que “a atenção dada à divulgação da responsabilidade social empresarial tem aumentado por parte das empresas e dos *stakeholders*, geralmente como uma tentativa de distrair vários grupos de *stakeholders* do seu fraco desempenho e vulnerabilidade, especialmente em períodos económicos adversos” (Mia e Al-Mamun, 2011, pp. 175– 176).

Os recentes quadros teóricos desenvolvidos para explicar as motivações de DRSE referem que, de acordo com a teoria da legitimidade e a perspetiva baseada em recursos, as empresas mais expostas ao escrutínio dos seus *stakeholders* relevantes têm incentivos para aumentar os níveis de DRSE, por forma a se legitimarem perante eles e gerir a perceção que estes têm sobre a sua reputação, nomeadamente em períodos de perda de imagem e reputação corporativa, através do uso de estratégias de restauro de legitimidade (Branco e Rodrigues, 2008). Agindo desta forma, asseguram a atração de recursos vitais à viabilidade económica e financeira futura da organização, fornecidos pelos *stakeholders* relevantes, atraídos pelos bons níveis de reputação comunicados através de um processo de legitimação (Bebbington *et al.*, 2008).

Contudo, a literatura sobre a interação entre crises financeiras e a DRSE tem sido escassa, verificando-se, no entanto, alguma controvérsia nos resultados encontrados. Karaibrahimoglu (2010) considera que a crise afeta negativamente a DRSE. Pinto e De Villiers (2012) concluem que houve um aumento na DRSE ao longo do período de CFG, nomeadamente, pelas empresas mais ambientalmente sensíveis e/ou com maior visibilidade pública. Outros autores encontram uma tendência crescente no desempenho da RSE exceto no período de 2009–2011 (Giannarakis

e Theotakas, 2011), apesar de o grau de acréscimo da DRSE ser insignificante (Mia e Al-Mamun, 2011). Finalmente, um relatório da KPMG (2013a) evidencia um aumento substancial da DRSE entre as maiores empresas do mundo e os países mais industrializados. Aproximadamente 60% do setor financeiro publicam relatórios de responsabilidade social. Neste setor, houve um progresso expressivo no relato das iniciativas de responsabilidade social entre 2008-2011, variando de 49% para 61% em 2011 (KPMG, 2011). No entanto, Mia e Al-Mamun (2011) referiram a necessidade de futuras investigações focalizarem-se em amostras maiores, incluindo diversos países e setores de atividade.

O presente estudo pretende analisar o impacto da crise financeira nas estratégias de DRSE, incluída nos Relatórios e Contas Anuais Consolidadas e nos Relatórios de Responsabilidade Social, de trinta instituições do setor bancário pertencentes a seis países (Canadá, Reino Unido, França, Itália, Espanha e Portugal), no período de 2005-2011.

O setor bancário e a amostra de países assumem particular interesse pelas seguintes razões: a) a recente CFG teve origem neste setor de atividade; b) os seus impactos foram de tal forma devastadores, que uma boa parte dos bancos, a nível mundial, tiveram de ser recapitalizados, por intervenção do Estado, de forma a evitar o colapso do sistema bancário (Koopman, 2011); c) e a escassez de liquidez no sistema financeiro advinda da titularização do *subprime* facilitou o contágio do sistema financeiro, de tal forma que a Europa foi tão afetada quanto os EUA, pois “o setor financeiro europeu foi o maior comprador de ativos tóxicos dos bancos dos EUA (Mangir e Erdogan, 2011, p. 124).

De acordo com os últimos dados económicos, a taxa de variação do PIB em termos reais, das principais economias mundiais começou a descer em 2007, tendo atingido o seu mínimo em 2009, sendo que, a partir de 2010 e 2011, assistiu-se a uma inversão progressiva do ciclo recessivo (Banco Mundial, 2014; Eurostat, 2014). Logo, o período temporal selecionado (2005-2011) é relevante de forma a capturar a evolução da divulgação de informação sobre RSE antes da crise financeira mundial (2005), o seu início (2007) e durante a mesma (2009-2011).

Apesar de a teoria da legitimidade e a teoria dos *stakeholders* se terem tornado a abordagem concetual dominante na literatura sobre a DRSE (Gray *et al.*, 1995a; Deegan *et al.*, 2000), estudos evidenciam

que a natureza e a extensão da DRSE variam de acordo com o período de tempo (Adams, 1999; Guthrie e Parker, 1989), “embora também esteja claramente associada a mudanças no contexto social, político e económico que ocorrem ao longo do tempo” (Adams, 2002, p. 228). O presente estudo, tenta analisar a interação da DRSE dos bancos e a recente CFG de acordo com a perspetiva sociológica de Giddens (1990) em conjunto com uma perspetiva institucional, baseada na nova teoria institucional de DiMaggio e Powell (1983), na tentativa de compreender de que forma os bancos construíram o seu discurso retórico sobre RSE, para recuperarem a credibilidade no sistema bancário e investigar se as três formas de pressão institucional (coerciva, normativa e mimética) podem promover a DRSE pelos bancos em contexto de crise. Este quadro teórico nunca foi utilizado na literatura até ao momento.

Os principais resultados evidenciam que a DRSE aumentou ao longo do período da CFG e que o auge de informação foi em 2011. O estudo mostra que, em média, a categoria/empresa mais divulgada está relacionada com o *Cliente*, mas a que mais evoluiu entre 2005–2011 foi o *Ambiente*. A posição revelada na categoria *Cliente* é consistente com o resultado de Mia e Al-Mamun (2011), uma vez que não há mudanças significativas na sua divulgação durante a CFG comparado com o período antes da crise. O estudo revela ainda que DRSE é diferente entre os bancos pertencentes a diferentes países de origem. As estratégias de isomorfismo coercivo, normativo e mimético sugerem a variação da informação sobre RSE entre os vários países. Contudo, são os bancos de países com mecanismos de *legal enforcement* menos robustos, aqueles que mais divulgam RSE, suscitando que iniciativas de isomorfismo mimético sejam importantes comportamentos na justificação destes padrões de divulgação (DiMaggio e Powell, 1983).

O presente estudo encontra-se estruturado da seguinte forma: na secção seguinte abordamos o contexto legislativo em torno da RSE, seguido pela revisão da literatura, quadro teórico e desenvolvimento das hipóteses. Posteriormente, explicamos a metodologia de investigação, analisamos os resultados e finalizamos com as conclusões e limitações.

2. Contexto legislativo em torno da RSE

A proliferação de regulamentação exigindo a DRSE obrigatória é relativamente recente. A Tabela 1 evidencia uma listagem da regulamentação emitida por cada país nesta matéria.

Tabela 1 – Regulação de RSE por país

Países		Divulgação obrigatórias sobre RSE	Âmbito
Canadá	1999	The Greenhouse Gas Emmission Reporting Programme	Ambiental
	1999	The National Pollutant Release Inventory (NPRI)	Ambiental
	2002	Public Accountability Statements	Envolvimento com a comunidade
	2004	The TSX Timely Disclosure Policy	Genérico
	2010	Environmental Reporting Guidance	Ambiental
Reino Unido	2013	Quoted Companies Greenhouse Gas Reporting	Ambiental
	2010	The Carbon Reduction Commitment	Ambiental
	2008	The Climate Change Act	Ambiental
França	2010	Grenelle Act II	Sustentabilidade empresarial
	2001	Law n.º 2001-420 (art. 116 replaced by art. 225 of Grenelle Act II)	Ambiental e social
	2001	Law n.º 2001-397	Recursos humanos
	1977	Law of 7 July	Social
Italy	2009	Ministerial Decree of 24 January	Relato social apenas nas entidades classificadas como empresas sociais
	2008	Legislative Decree n.º 32/2007	Transparência e integridade
Spain	2011	Spanish Sustainable Economy Law	Responsabilidade social empresarial
	2010	Corporate Social Responsibility Law of Extremadura	Aplicável apenas a empresas sediadas na Extremadura e classificadas como empresas sociais
	2002	Royal Decree 1/2002	Riscos não financeiros associados a fundos de pensões
Portugal	1985	Balanço Social	Social

Fonte: KPMG (2013b)

Os regulamentos que obrigam as empresas a divulgarem informação de carácter ambiental, regra geral, estão associados à emissão de gases com efeito estufa. Decorrente da Diretiva da Modernização (Directiva

2003/51/EC) do Parlamento Europeu e do Conselho, os países da União Europeia passaram a ter que incluir informação não-financeira nos seus relatórios e contas anuais individuais e consolidados, nomeadamente sobre questões ambientais e recursos humanos. Todavia, estas divulgações são voluntárias quanto ao seu conteúdo, pois a gestão tem poder e discricionariedade quanto à sua materialidade, significância e detalhe (KPMG, 2013b).

Em França, a Lei n.º 2001-420 veio impor a divulgação de informação ambiental e social. A partir de 2010, o artigo 116.º foi substituído pelo artigo 225.º do *Grenelle Act II*, onde se exige a divulgação de informação ambiental, performance social e sustentabilidade empresarial. O *Grenelle Act II* apenas entrou em vigor em 2012 (KMPG, 2013).

Em Itália, o Decreto Ministerial de 24 de Janeiro e o Decreto Legislativo n.º 150/2009 apenas indicam um guião para o relato social a ser efetuado apenas pelas empresas sociais.

Em Espanha, o regulamento mais relevante é a *Spanish Sustainable Economy Law*, de 2011, que exige a divulgação das políticas de responsabilidade social num relatório específico. Contudo, esta lei entrou em vigor apenas em 2012 (KPMG, 2013b).

Em Portugal, o balanço social devia ser depositado nos serviços da Inspeção Regional do Trabalho e no Observatório do Emprego e Formação Profissional da Direção Regional da Juventude, Emprego e Formação Profissional, não sendo comunicado aos *stakeholders* externos das organizações. A partir de 2010 foi substituído pelo Relatório Único, sendo que este documento deve apenas ser submetido ao Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social.

No Canadá, desde 2002, os bancos são obrigados a emitir, juntamente com o seu relatório e contas, um *Public Accountability Statement*, fazendo menção aos seus contributos para a comunidade, ao nível do desenvolvimento da economia e das sociedades (por exemplo, donativos, voluntariado, programas de desenvolvimento comunitário, caridade, atividades filantrópicas, programas de assistência ao financiamento de pequenos negócios e micro-crédito).

Sendo assim, entre o período de 2005-2011, os bancos do Canadá, Reino Unido, França, Itália, Espanha e Portugal, estavam perante um regime de DRSE voluntário. Excetuavam-se as informações de carácter ambiental (Canadá, Reino Unido e França), social (França) e envolvimento com a comunidade (Canadá).

3. Revisão da Literatura e Desenvolvimento das Hipóteses

3.1. Literatura relevante

De acordo com Gray *et al.* (2001, p. 329), a “divulgação social e ambiental pode normalmente ser considerada como englobando as informações relativas às atividades de uma empresa, aspirações e imagem pública, no que diz respeito às questões ambientais, comunidade, trabalhadores e consumidores”. Todavia, “a divulgação social pode ser apenas o cumprimento formal de certos requisitos podendo ser usada como uma mera estratégia de *marketing*, o que anula o seu significado mais profundo”, pois não sendo obrigatória cada banco, se assim o entender, divulga as informações que considere mais convenientes (Piatti, 2014, p.11).

A literatura sobre a DRSE no setor bancário é escassa, estando focalizada apenas na análise dos determinantes da DRSE, tanto em relatórios e contas anuais, como nos *websites* das empresas, em países específicos (Hamid, 2004; Branco e Rodrigues, 2006b; Douglas *et al.*, 2004; Hossain e Reaz, 2007; El-Bannany, 2007; Farook *et al.*, 2011; Esa *et al.*, 2012; Piatti, 2014).

Por outro lado, os estudos sobre RSE durante períodos de crise financeira têm sido escassos. A tabela 2 apresenta os resultados dos principais estudos nesta área. Apesar de a literatura se encontrar dividida em duas áreas distintas (divulgação de informação de RSE e desempenho de RSE) apresenta as seguintes particularidades: a) está maioritariamente focalizada em empresas não financeiras; b) os resultados são contraditórios e, portanto, inconclusivos; c) está sustentada em quadros teóricos baseados na teoria da agência, *stakeholders*, legitimidade e custos de propriedade.

No entanto, de acordo com Lopes e Rodrigues (2007, p. 31), a divulgação é “uma função complexa de vários fatores específicos da empresa (internos) e de fatores externos, relacionados com o contexto ambiental da empresa, incluindo, entre outros, a cultura, o sistema legal e a base institucional”. Desta forma, o presente estudo pretende estender o conhecimento sobre esta realidade através da utilização de uma amostra e de um quadro teórico sustentado na teoria institucional, nunca antes utilizado na literatura sobre a interação entre crises financeiras e a DRSE.

**Tabela 2 – Influência das crises financeiras na DRSE**

Estudo	Amostra/Teorias	Resultados
<i>Painel A: Divulgação de RSE</i>		
Ghazali e Weetman (2006)	Crise 1997-1998 Amostra: 135 empresas cotadas Malaia Teoria da Agência	Sem alterações significativas.
Haron <i>et al.</i> (2006)	Crise recessiva de 1996-2000. Amostra: 135 empresas cotadas Malaia Teoria da Agência	Maiores níveis de divulgação no período de recessivo
Mia e Al-Mamun (2011)	Crise de 2006-2008. Amostra: 48 empresas Australianas Teoria dos Stakeholders, Legitimidade e Custos de Propriedade	Sem alterações significativas.
Lungu <i>et al.</i> (2011)	Crise de 2007-2009. Amostra: 32 empresas Europeias cotadas Teoria dos Stakeholders Teoria dos Custos de Propriedade	Evolução dos relatórios de RSE modulada de acordo com o desenvolvimento da crise.
Pinto e De Villiers (2012)	Crise de 2005-2010. Amostra: Top 50 das empresas cotadas na Nova Zelândia (NZX 50 Index). Teoria da Legitimidade	Tendência ascendente geral da divulgação de RSE.
Garcia-Benau <i>et al.</i> (2013)	Crise de 2005-2010. 127 empresas Espanholas cotadas Teoria da Sinalização	Aumento significativo do número de relatórios de RSE após a crise.
<i>Painel B: Desempenho de RSE</i>		
Karaibrahimoglu (2010)	Crise de 2007-2008. Amostra: 100 empresas da Fortune 500 Teoria do contrato	Diminuição significativa da quantidade de projetos de RSE
Giannarakis e Theotakas (2011)	Crise de 2007-2010. 112 empresas Europeias, Americanas, Asiáticas e Australianas.	Aumento do desempenho antes e depois da crise financeira.

3.2. RSE e a recente crise financeira: perspectiva sociológica

Um aspeto relevante associado à recente CFG é a perda de confiança no sistema financeiro pelos depositantes, com a consequente perda de imagem e reputação corporativa. A reputação pode constituir uma vantagem competitiva para as empresas, sendo afetada, entre outros, pela “qualidade da gestão, solidez financeira da empresa e pela sua demonstração de preocupações sociais e as empresas podem tentar influenciar a sua reputação por intermédio do relato social corporativo” (Hooghiemstra, 2000, p. 58). As empresas com uma boa reputação de responsabilidade social “são capazes de melhorar as relações com os atores externos tais como, clientes, investidores, banqueiros, fornecedores e concorrentes; podem também atrair melhores empregados ou aumentar a motivação e a moral dos atuais empregados, assim como o seu compromisso e lealdade para com a empresa, o que, por sua vez, pode aumentar os resultados financeiros” (Branco e Rodrigues, 2009, p. 190).

Há evidências de que as organizações tentam gerir os seus riscos de reputação por meio dos seus relatórios de RSE (Bebbington *et al.*, 2008). Alguns estudos mostram que apoiar os objetivos de desempenho social também ajuda as empresas a melhorar a marca e a imagem empresarial, como elementos importantes de reputação (Bramer e Pavelin, 2006; Rowley e Berman, 2000).

Além disso, a literatura sobre RSE tem evidenciado que a natureza e a extensão da DRSE variam de acordo com o período do tempo (Adams, 1999; Guthrie e Parker, 1989). No entanto, os resultados sobre os efeitos das perdas de reputação causados pelas crises económicas e financeiras nos aumentos de DRSE, como forma de gerir esses riscos de reputação, têm sido inconclusivos (Ghazali e Weetman, 2006; Haron *et al.*, 2006; Mia e Al-Mamun, 2011; Lungu *et al.*, 2011; Pinto e De Villiers, 2012; Garcia-Benau *et al.*, 2013).

Baseado no modelo sociológico de Giddens (1990), a recente CFG resultou numa quebra de confiança nos sistemas abstratos do mercado financeiro. Perante esta quebra de confiança terá de haver um aumento do nível de comunicação entre as partes envolvidas. Para Giddens (1990), os sistemas abstratos do mercado financeiro comportam: a) os atributos simbólicos (mecanismos sem valor intrínseco, que permitem a transmissão de valor económico entre pessoas ao longo do tempo e espaço, tais como, o dinheiro, ações, obrigações e outros instrumentos financeiros); b) os sistemas especializados (sistemas de conhecimento técnico/profissional que organizam vastas áreas do ambiente social e material, nas quais as pessoas especializadas e não especializadas vivem e interagem, tais como os mercados financeiros, o sistema financeiro, os bancos, a contabilidade e a auditoria).

A eficácia destes sistemas abstratos (atributos simbólicos e sistemas especializados) depende da confiança. Na recente CFG, a desconfiança na maioria dos instrumentos financeiros foi evidente. Quanto aos sistemas especializados (de agora em diante os bancos), a desconfiança decorreu da incapacidade de estes satisfazerem as expectativas de segurança e confiança das pessoas não especializadas (de agora em diante os *stakeholders*). Perante este cenário, os *stakeholders* (como por exemplo, os depositantes) demonstraram atitudes de ceticismo, cinismo e antagonismo para com o sistema financeiro, decorrente do aumento do risco de reputação corporativa dos bancos.

Contudo, de um ponto de vista psicológico, a confiança é um fator fortemente correlacionado com a avaliação do risco, tanto pelos peritos (os bancos), como pelos leigos (os *stakeholders*) (Slovic, 1999). Além disso, na avaliação e gestão do risco, os bancos interagem socialmente com os *stakeholders* através de um processo de comunicação, pois a confiança é o pilar desta relação social e a eficácia do processo de comunicação depende de si (Slovic, 1999). Onde, no contexto de crise financeira, associada a potenciais perdas de reputação, imagem corporativa e confiança, é expectável que os bancos melhorem os seus processos comunicacionais com os *stakeholders* relevantes, numa tentativa de recuperar os níveis de confiança no sistema financeiro.

Hipótese 1: A divulgação de RSE aumentou ao longo do período da recente crise financeira.

3.3. RSE e a recente crise financeira: perspetiva institucional

A teoria institucional enfatiza as expectativas e o comportamento da sociedade de forma adequada, as quais se desenvolvem ao longo do tempo e atuam como “um sistema de crenças garantido” (Suchman, 1995, p. 577). Esta teoria “atende aos aspetos mais profundos e mais resilientes da estrutura social; considera os processos pelos quais as estruturas, incluindo esquemas, regras, normas e rotinas, se estabelecem como diretrizes autoritárias para o comportamento social; indaga como esses elementos são criados, difundidos, adotados, e adaptados ao longo do espaço e do tempo; e como eles caem em declínio e desuso.” (Scott, 2004, p.2).

Riaz (2009) forneceu um importante contributo ao interpretar a recente CFG, utilizando os conceitos desenvolvidos pela nova teoria institucional defendida por DiMaggio e Powell (1983) e Meyer e Rowan (1977). Para o autor, os fundamentos de tal crise decorrem de “uma crise institucional que resulta da interação recíproca das organizações do setor

financeiro com as mais importantes instituições formais e informais” Riaz (2009, p. 27).

DiMaggio e Powell (1983) referem que as organizações (por exemplo, os bancos) encontram-se “encarceradas” – conceito de “*iron cage*” – pelas instituições (por exemplo, os Bancos Centrais, as Comissões de Mercado Mobiliário e outras entidades reguladoras e de supervisão) através de poderosos processos de isomorfismo institucional. Neste particular, Riaz (2009) defende que as relações organização/instituição devem ser vistas numa ótica de reciprocidade. Para o autor, as instituições têm poder sobre as organizações, legitimando-as ou não, consoante as mesmas se conformem ou não com as suas pressões institucionais.

A conformidade com as pressões institucionais tem um papel no sucesso organizacional, conferindo legitimidade institucional. Mas, por sua vez, o sucesso e legitimidade organizacional confere “legitimidade reversa” às instituições consideradas como tendo tido um papel relevante no sucesso das organizações a si associadas. Esta “legitimidade reversa” é fulcral na sobrevivência das instituições, podendo levar à replicação das mesmas em outras partes do globo onde ainda não existam.

Em suma, as organizações concedem “legitimidade reversa” às instituições a que pertencem no mesmo sentido que as instituições concedem “legitimidade” às organizações. Estes processos de “legitimidade/legitimidade reversa” provocam o surgimento do conceito de “contágios de legitimidade”, pois tanto a sobrevivência, como a falência das organizações e instituições estão intrinsecamente interligadas (Riaz, 2009).

Apesar de ambas se legitimarem pelo “contágio de legitimidade”, para Riaz (2009) o problema reside na possibilidade de a legitimidade das organizações mais bem-sucedidas e poderosas assentar em estratégias de dissociação, envolvendo apenas conformidade simbólica – e não substantiva – com as pressões institucionais. Ou seja, disfarçam a sua não conformidade atrás de uma fachada de aquiescência, essencialmente, por que têm o poder de manipular as instituições, com o intuito de enfraquecer os seus mecanismos de deteção do uso deste tipo de estratégias (Oliver, 1991). Se as organizações mais bem-sucedidas usam estas estratégias para responder às pressões institucionais não desejadas, à medida que outras organizações as detetam replicam-nas, através de um processo de isomorfismo mimético, de forma a obterem igual legitimidade institucional.

A prática prolongada deste tipo de estratégias cria homogeneidade e uma intensa percepção externa de legitimidade organizacional, mas

também um aumento de estruturas internas não legítimas (desinstitucionalização). Este cenário tem um efeito negativo na sobrevivência das organizações e das instituições que as regulam e supervisionam. Uma vez descoberta a aparente legitimidade organizacional, inicia-se um efeito dominó. Surgem sentimentos de ceticismo e desconfiança para com as organizações e instituições que as legitimaram, criando uma crise institucional alargada e, portanto, os “contágios de legitimidade” convertem-se em “contágios de ilegitimidade”.

A crise de legitimidade associada à desinstitucionalização organizacional origina a necessidade de modificar as estruturas internas das organizações. Para recuperar legitimidade inicia-se um novo processo de homogeneização, através de procedimentos de isomorfismo institucional.

Para DiMaggio e Powell (1983), as mudanças isomórficas institucionais ocorrem através de mecanismos de isomorfismo coercivo, normativo e mimético. O isomorfismo coercivo relaciona-se com a forma como certas entidades poderosas e influentes, incluindo o Estado, as entidades reguladoras e de supervisão, exercem pressão sobre as organizações de forma a adotarem procedimentos internos ou práticas, sujeitando-as a sanções punitivas em alternativa. O isomorfismo normativo é uma iniciativa da organização que, no ambiente onde se insere, tenta sinalizar que a adoção de uma determinada prática é uma escolha moral correta. Normalmente surge porque os requisitos educacionais ou os organismos profissionais incutem a adoção de valores e atitudes idênticas em relação ao que é considerado apropriado. O isomorfismo mimético ocorre quando as organizações enfrentam climas de incerteza, levando-as a adotar estruturas internas ou procedimentos de outras organizações consideradas como as mais bem-sucedidas e legítimas.

No contexto da recente CFG e a subsequente perda de confiança na reputação corporativa de todo o sistema financeiro, Unerman (2008) defende que, o primeiro motivo para as empresas divulgarem informação de RSE é o desejo de minimizar os riscos com a sua reputação. A reputação corporativa entre os seus *stakeholders*, economicamente poderosos, “é um ativo precioso que precisa de ser protegido e desenvolvido, e o aspeto chave dessa reputação é a perceção que os *stakeholders* têm da RSE das empresas” (Unerman, 2008, p. 362). Nesse sentido, o autor argumenta que, a DRSE é um meio potencialmente poderoso, que as empresas podem usar para influenciar essas perceções, contribuindo, assim, para maximizar o ganho potencial da sua reputação.

Para Maioli e Hudson (2010, p. 60), apesar de existirem influências recíprocas entre bancos e entidades reguladoras e de supervisão do sistema financeiro, “as instituições formais e informais moldam o contexto regulador, normativo e cultural em que a indústria opera”. A este respeito a literatura evidencia que o contexto cultural e institucional do país (Gray *et al.*, 1987; Guthrie e Parker, 1990; Vitell e Hidalgo, 2006) e as diferenças nos sistemas de governação (Aguilera e Cuervo-Cazura, 2004) podem influenciar a DRSE das empresas.

Ao longo dos vários países podemos presenciar diferentes tipos de regulamentos associados a requisitos de DRSE de carácter ambiental, envolvimento com a comunidade, recursos humanos, entre outros (por exemplo, Canadá, Reino Unido e França), que podem suscitar processos de isomorfismo coercivo.

Por outro lado, existem países cujo contexto ao nível da DRSE é essencialmente voluntário (por exemplo, Portugal e Espanha), podendo suscitar processos de isomorfismo mimético/normativo, principalmente, se tais países possuírem características institucionais particulares (por exemplo, ao nível da robustez do sistema bancário e dos mecanismos de *legal enforcement*). Chih *et al.* (2010) concluíram que empresas financeiras inseridas em países com mecanismos de *legal enforcement* mais robustos tendem a empreender em mais atividades de RSE.

Perante esta diversidade de contextos de regulação, culturais e institucionais, de acordo com a nova teoria institucional de DiMaggio e Powell (1983) é expectável que os processos de isomorfismo coercivo, normativo e mimético criem incentivo para a existência de diferenças/similaridades na conformidade dos requisitos de DRSE, obrigatórios e voluntários, ao longo de diferentes países.

Hipótese 2: A divulgação de RSE é diferente entre os bancos pertencentes a diferentes países de origem

4. Metodologia

4.1 Amostra

A amostra selecionada para a presente investigação é composta por um total de 30 instituições do setor bancário, cotadas e não cotadas, de seis países: Canadá, Reino Unido, França, Itália, Espanha e Portugal (Tabela 3).

Tabela 3 | Amostra

	Amostra	Quota de mercado (31/12/2011)
Países Common-Law:		
Canadá ^a	5	93.50%
Reino Unido ^b	5	84.70%
Países Code-Law:		
França ^b	5	94.80%
Itália ^b	5	54.30%
Espanha ^b	5	71.50%
Portugal ^c	5	77.00%
Total	30	

Quota de mercado avaliada através do total do ativo dos bancos.

^a Dados extraídos do relatório Bank Financial Results publicado pela Canadian Bankers Association.

^b Dados relativos aos principais bancos por país retirado do website www.relbanks.com.

^c Dados extraídos do Relatório de Estabilidade Financeira publicado pelo Banco de Portugal.

A escolha dos países teve subjacente a necessidade de incluir na amostra uma diversidade de níveis de impacto da recente CFG em várias economias. À luz da nova teoria institucional de DiMaggio e Powell (1983) é expectável, tendo em conta o contexto cultural e institucional do país, observar diferentes níveis de DRSE entre os países de origem *Code-law* (Portugal, Espanha, Itália e França) e países de origem *Common-law* (Canadá e Reino Unido) (La Porta *et al.*, 1998; Oliveira *et al.*, 2013).

A escolha do Canadá afigura-se bastante relevante na análise da evolução da DRSE nos períodos analisados, uma vez que se trata do país menos afetado pela crise. De acordo com Freeland (2010), “o Canadá é o único país do G7 a sobreviver à crise financeira sem um resgate do Estado ao setor financeiro”. Duas das 15 instituições financeiras mais valorizadas do mundo são canadianas (Freeland, 2010). Também no *Global Competitiveness Report 2008-2009*¹ (World Economic Forum, 2008), o

¹ “O Global Competitiveness Report tem sido um ranking de competitividade dos países, reconhecido mundialmente e uma ferramenta para aferir pontos fortes e fraquezas dos países.” in chapter 1.2 “Moving to a new global competitiveness index”, pag.43, Global Competitiveness Report 2008-2009.

Canadá está classificado como o país com o sistema bancário mais sólido do mundo, entre os 134 países analisados. Além disso, na crise que se iniciou em 2007 “inegavelmente, os bancos canadianos foram afetados pela turbulência nos mercados de capitais; no entanto, num dos momentos mais turbulentos da história, têm sido capazes de manter níveis sólidos de capitalização e, ao contrário das suas contrapartes, na maioria dos países do G7, não exigiram injeções de capital por parte do governo.” (PWC, 2009, p.4).

Da mesma forma, procurou-se analisar o Reino Unido, um dos países particularmente mais atingidos pela crise (além dos EUA), tendo em 2009, o índice de solidez do seu sistema bancário descido para metade do valor obtido antes da recente crise financeira mundial (Banco Mundial, 2014).

Na amostra de países que fazem parte do sistema *Code-law*, foram selecionados aqueles que, de acordo com a IE- *School of Communication* (2010), divulgam mais sobre RSE.

Em cada país foram selecionados 5 bancos tendo por base a dimensão, medida pelo total do ativo reportado a 31/12/2011², sendo que todas as instituições financeiras fundadas depois de 2005 foram excluídas. A tabela 3 evidencia que a amostra selecionada é representativa, pois em cada país as quotas de mercado dos bancos selecionados são superiores a 70%. A única exceção é a amostra Italiana, devido ao facto de o maior banco Italiano (Sanpaolo IMI) ter sido excluído, pois em 2007 foi fundido com o banco Intesa, tendo sido criado um novo banco, o banco Intesa Sanpaolo SpA.

Os bancos Canadianos, Britânicos, Franceses, Espanhóis e Italianos foram extraídos do *World's 50 Biggest Banks 2012*³, do *Top Banks in UK*⁴, do *50 Biggest Banks*⁵ e da *List of Italian Major Banks*⁶. Estes rankings não permitiram a seleção do quinto banco da amostra francesa e de nenhum banco

2 Excetua-se o Canadá cujo reporte é a 31/10/2011.

3 Disponível em: <http://www.gfmag.com/tools/best-banks/11986-wordas-50-biggest-banks-2012.html>, *Global Finance Reveals the World's 50 Biggest Banks 2012*

4 Disponível em: <http://www.relbanks.com/europe/uk>

5 Informação disponível em: <http://relbanks.com/rankings/largest-spanish-banks>

6 Informação disponível em: <http://www.Tradecommissioner.ge.ca/eng/document.jsp?did=6842>, July 2012.

da amostra Portuguesa. Na amostra francesa o quinto banco selecionado foi o Caisse des Dépôts et Consignations, pois é o segundo banco mais seguro do mundo (World's 50 Safest Banks, 2011). Em relação à amostra Portuguesa, foram selecionados os cinco bancos que representavam 77% do ativo do sistema bancário português (Relatório de Estabilidade Financeira, 2012)⁷.

4.2 Recolha de dados

O estudo analisa o impacto da recente CFG na DRSE pelos bancos, entre os anos 2005 a 2011, em dois grupos de países: *code-law* e *common-law*.

De acordo com os dados do Banco Mundial (2014) e do Eurostat (2014), a recente CFG começou em meados de 2007, tendo os seus efeitos sido mais intensos em 2009, mas a partir de 2010/2011 começou-se a sentir uma melhoria positiva dos seus sintomas. A tabela 4 apresenta a evolução da taxa de variação do PIB em termos reais das economias dos países selecionados na amostra assim como na zona Euro e a nível mundial.

Tabela 4 – Taxa de variação do PIB em termos reais

Países	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Canadá	1.93	3.14	3.16	2.62	2.01	1.18	-2.71	3.37	2.53	1.71
Reino Unido	3.95	3.17	3.23	2.76	3.43	-0.77	-5.77	1.66	1.12	0.28
França	0.9	2.54	1.83	2.47	2.29	-0.08	-3.15	1.72	2.03	0.01
Itália	-0.05	1.73	0.93	2.2	1.68	-1.16	-5.49	1.72	0.45	-2.37
Espanha	3.09	3.26	3.58	4.08	3.48	0.89	-3.83	-0.2	0.05	-1.64
Portugal	-0.91	1.56	0.78	1.45	2.37	-0.01	-2.91	1.9	-1.25	-3.23
Área Euro	0.76	2.22	1.74	3.27	3.01	0.38	-4.46	1.98	1.61	-0.64
Mundial	2.81	4.19	3.63	4.1	3.98	1.46	-2.09	4.07	2.83	2.38

Fonte: Banco Mundial, World Development Indicators (databank.worldbank.org/data)

⁷ https://www.bportugal.pt/pt-PT/EstabilidadeFinanceira/Publicacoes/RelatoriodeEstabilidadeFinanceira/REFAnteriores/Documents/ref_maior12_p.pdf

Os dados mostram um pequeno decréscimo em 2007, tendo atingido um pico negativo em 2009, sendo que a partir de 2010/2011 assiste-se a uma inversão progressiva do ciclo recessivo. Logo, o período temporal selecionado é relevante de forma a capturar a evolução da DRSE antes da CFG (2005), o seu início (2007) e durante a mesma (2009-2011).

A partir de 2012, a tabela 4 evidencia um novo ciclo recessivo na zona Euro. Contudo, este ciclo está associado a uma crise de dívida pública soberana em vários países Europeus. Esta crise foi impulsionada pela recente CFG de 2007/2008 (Lane, 2012) e abalou de tal forma a economia Europeia que Portugal e Espanha tiveram de ser intervencionados pelo Fundo Monetário Internacional. Contudo, os seus efeitos na DRSE não são objeto do presente estudo.

Foram recolhidos, nos respetivos *Websites* das empresas incluídas na amostra, os relatórios e contas anuais consolidadas e os Relatórios de Responsabilidade Social (desde que existissem autonomamente), relativos aos anos de 2005, 2007, 2009 e 2011.

A opção pela análise dos relatórios e contas anuais justifica-se pelas seguintes razões: a) a maioria dos estudos consideram que os relatórios e contas anuais são o maior fórum para divulgar (Wiseman, 1982; Freedman e Jaggi, 1986; Cowen *et al.*, 1987; Guthrie e Parker, 1989, 1990; Roberts, 1992); b) têm um elevado grau de credibilidade (Tilt, 1994); c) são usados pelos *stakeholders* como a única fonte de obter certas informações (Deegan e Rankin, 1997); d) têm um maior potencial para influenciar devido à sua distribuição generalizada (Adams e Harte, 1998); e) são produzidos regularmente por todas as empresas, dadas as exigências legais, possibilitando comparações relativamente fáceis (Tilt, 2001); f) são o maior meio para uma empresa se autopromover e a inclusão de outra informação (tal como a ambiental) com a financeira, pode indicar uma relativa importância (Gray *et al.*, 1995b).

Contudo, McMurtrie, 2005, p. 142) refere que “o estudo da divulgação social corporativa para além da contida no relatório anual mostrou que, nestes casos, o relatório anual isoladamente não dá uma imagem fiel do perfil da divulgação social das organizações”. Por este motivo, também foram recolhidos os relatórios de responsabilidade social, desde que existissem autonomamente.

A tabela 5 resume a quantidade total de relatórios anuais consolidados com relatórios de RSE incorporados, assim como os relatórios de RSE individualizados (tais como, relatórios de responsabilidade social empresarial, relatórios de sustentabilidade, relatórios sociais e ambientais, relató-



rios de auditoria social, entre outros) que foram publicados pelos bancos da amostra ao longo de 2005-2011.

Tabela 5 | Relatórios e contas anuais e relatórios de RSE analisados

		Relatório e Contas Anuais	Relatórios de RSE Individualizados
Amostra	<i>Total</i>	<i>120</i>	<i>101</i>
	2005	30	23
	2007	30	24
	2009	30	25
	2011	30	29
Canadá	2005	5	4
	2007	5	4
	2009	5	4
	2011	5	6
Reino Unido	2005	5	3
	2007	5	5
	2009	5	5
	2011	5	6
França	2005	5	3
	2007	5	2
	2009	5	2
	2011	5	4
Itália	2005	5	5
	2007	5	5
	2009	5	5
	2011	5	5
Espanha	2005	5	5
	2007	5	5
	2009	5	5
	2011	4	4
Portugal	2005	5	3
	2007	5	3
	2009	5	4
	2011	5	4

Informação sobre RSE

Na quantificação da DRSE foi efetuada uma análise de conteúdo em 3 fases: construção do instrumento de codificação (Anexo 1); desenvolvimento de procedimentos de avaliação; análise e codificação dos relatórios e contas anuais e de responsabilidade social.

Na construção do instrumento de codificação foi efetuada uma análise prévia aos referenciais de RSE seguidos pelas empresas. A tabela 6 resume os resultados encontrados.

Tabela 6 | Guidelines de RSE internacionais seguidos pelos bancos

		Global Reporting Initiative (GRI)			Empresas cotadas	
		Sim		Não	Sim	Não
		GRI2	GRI3			
Amostra	Total	16	64	40	108	12
	2005	16	0	14	27	3
	2007	0	20	10	27	3
	2009	0	21	9	27	3
	2011	0	23	7	27	3
Canadá	2005	5	0	0	5	0
	2007	0	5	0	5	0
	2009	0	5	0	5	0
	2011	0	5	0	5	0
Reino Unido	2005	2	0	3	4	1
	2007	0	4	1	4	1
	2009	0	4	1	4	1
	2011	0	4	1	4	1
França	2005	0	0	5	3	2
	2007	0	1	4	3	2
	2009	0	1	4	3	2
	2011	0	1	4	3	2
Itália	2005	1	0	4	5	0
	2007	0	2	3	5	0
	2009	0	2	3	5	0
	2011	0	4	1	5	0
Espanha	2005	5	0	0	5	0
	2007	0	5	0	5	0
	2009	0	5	0	5	0
	2011	0	5	0	5	0
Portugal	2005	3	0	2	5	0
	2007	0	3	2	5	0
	2009	0	4	1	5	0
	2011	0	4	1	5	0

De acordo com a tabela 6, ao longo dos anos de análise houve diversidade na utilização de referenciais internacionais (*Global Reporting Initiative* – GRI 2 e GRI 3). Além disso, vários bancos não seguiram qualquer tipo de referencial na preparação dos seus relatórios de RSE. Consequentemente, de forma a homogeneizar a amostra, baseado na literatura anterior (Gray *et al.*, 1995a; Gray *et al.*, 2001; Smith *et al.*, 2005; Hannifa e Cooke, 2005; Branco e Rodrigues, 2006b; El-Bannany, 2007; Mia e Al-Mamun, 2011), foi construído um instrumento de codificação contendo 5 categorias: divulgação do envolvimento com a comunidade (DEC); divulgação ambiental (DA); divulgação dos recursos humanos (DRH); divulgação dos clientes (DC); divulgação dos produtos e serviços (DPS). Baseado em Mia e Al-Mamun (2011), para cada uma das 5 categorias foi desenvolvida uma lista composta por um total de 35 itens de divulgação.

Foi utilizado um sistema de codificação binário, atribuindo a pontuação de 1 se o item for divulgado e de 0, no caso contrário. Para Hackston e Milne (1996, p. 88) “este procedimento é considerado uma limitação, uma vez que trata a divulgação de um item, igual a uma empresa que faz 50 divulgações e não indica a ênfase que é dada para uma determinada categoria de conteúdo, mas a vantagem é que dá menos escolha aos codificadores”. Além disso, Woods *et al.* (2008, p. 3) referem que esta metodologia permite “uma apreciação global da magnitude e padrão de divulgação”. As narrativas, as tabelas e os gráficos foram analisados (Beattie e Thompson, 2007).

Foram adotados procedimentos de avaliação na leitura e codificação dos documentos, permitindo averiguar se um determinado item de divulgação é relevante para uma determinada empresa e, portanto, permitindo não penalizar a sua divulgação (Cooke, 1992).

De acordo com Cooke (1992), um índice de DRSE para a empresa j , no ano t , foi construído da seguinte forma:

$$DRSE_{jt} = \sum_{i=1}^{n_{jt}} x_{ij} / n_{jt}, 0 \leq DRSE_{jt} \leq 1.$$

Em que a n_{jt} é o número máximo de itens para a empresa no ano t ($n_{jt}=35$) e x_{ij} assume o valor 1 se o item for divulgado e 0, no caso contrário.

Para cada uma das k categorias de RSE um índice de divulgação para a empresa j no ano t foi também construído:

$$DRSE_{jkt} = \sum_{i=1}^{n_{jt}^k} x_{ij} / n_{jt}, 0 \leq DRSE_{jkt} \leq 1.$$

Em que a n_{jt} é o número máximo de itens para a empresa no ano t , tendo em conta as seguintes categorias: DEC ($n_{jt} = 6$); DA ($n_{jt} = 11$); DRH ($n_{jt} = 10$);

DC ($n_{jt} = 4$); DPS ($n_{jt} = 4$). O numerador x_{ij} assume o valor 1 se o item for divulgado e 0, no caso contrário.

5. Resultados

5.1 Análise Descritiva

No presente estudo, foram analisados 120 Relatórios e Contas anuais e 101 Relatórios de RSE independentes (tabela 5). A informação sobre RSE, regra geral, está integrada num secção do Relatório e Contas anual ou, em alternativa, individualizado num relatório de RSE independente (tabela 5). Contudo, existe uma grande diversidade na seleção do tipo de documento para divulgar informação de RSE. Os bancos Italianos divulgaram informação de RSE, em todos os anos, tanto no Relatório e Contas anual, como num relatório de RSE independente. Por outro lado, os bancos Franceses usaram frequentemente o Relatório e Contas anual para divulgar este tipo de informação. Esta diversidade é ainda mais intensa no tipo de relatórios de RSE independentes utilizados (tabela 7).

A nível mundial não existe um formato definido e claro para a apresentação da informação de RSE. Garg (2010) ressalva a importância de reflexão sobre esta diversidade. Para o autor, a falta de legislação sobre a obrigatoriedade de emissão de um relatório de RSE num formato específico, diminui a comparabilidade. Tal é relevante pois a informação sobre RSE é dirigida aos *stakeholders* relevantes e, portanto, pode ser tendenciosa. A tabela 7 corrobora este panorama. Geralmente, os bancos apelidam estes relatórios de “Relatório de Responsabilidade Social Empresarial” (N=54 relatórios), ou de “Relatórios de Sustentabilidade” (N=38 relatórios). Os bancos Franceses apresentam ainda uma maior diversidade, pois ainda incluem: “Relatório Social e Ambiental” (N=2), “Relatório de Auditoria Social” (N=5) e “Relatório Social” (N=1). No Reino Unido, um banco, a partir de 2009, passou a apelidar os seus relatórios de sustentabilidade como “Relatórios de Cidadania”. A tabela 7 também demonstra que dos 101 Relatórios de RSE independentes analisados, apenas 49 foram verificados/certificados por uma terceira entidade. Em Espanha, um banco apresentou, em 2011, um “Relatório e Contas Anual Integrado”. A certificação tem mostrado ser importante no aumento da qualidade e credibilidade (Perego e Kolk, 2012). Os bancos que frequentemente submeteram a sua informação à verificação/certificação externa foram os Britânicos (N=14 relatórios), os Espanhóis (N=14 relatórios), os Portugueses (N=10 relatórios) e os Italianos (N=6 relatórios). Contudo, não há qualquer tipo de padrão aparente, o que é consistente com os resultados de alguns estudos (Gomes et al., 2015; Hodge et al., 2009; Manetti e Toccafondi, 2012; Perego e Kolk, 2012; Zório et. al., 2013).



Tabela 7 | Tipos e características dos relatórios de RSE individualizados

		Relatórios de RSE individualizados						Verificação por terceira entidade
		Relatório de Responsabilidade Empresarial	Relatório Social e Ambiental	Relatório Integrado	Relatório de Sustentabilidade	Relatório de Auditoria Social	Relatório Social	
Amostra	Total	54	2	1	38	5	1	49
	2005	16	0	0	6	1	0	10
	2007	13	1	0	9	1	0	13
	2009	12	1	0	11	1	0	13
	2011	13	0	1	12	2	1	13
Canadá	2005	4	0	0	0	0	0	0
	2007	4	0	0	0	0	0	0
	2009	4	0	0	0	0	0	0
	2011	5	0	0	1	0	0	1
Reino Unido	2005	2	0	0	1	0	0	2
	2007	1	0	0	4	0	0	4
	2009	0	0	0	5	0	0	4
	2011	1	0	0	5	0	0	4
França	2005	1	0	0	1	1	0	1
	2007	0	1	0	0	1	0	1
	2009	0	1	0	0	1	0	1
	2011	1	0	0	0	2	1	1
Itália	2005	5	0	0	0	0	0	2
	2007	4	0	0	1	0	0	2
	2009	4	0	0	1	0	0	1
	2011	4	0	0	1	0	0	1
Espanha	2005	4	0	0	1	0	0	3
	2007	4	0	0	1	0	0	4
	2009	4	0	0	1	0	0	4
	2011	2	0	1	1	0	0	3
Portugal	2005	0	0	0	3	0	0	2
	2007	0	0	0	3	0	0	2
	2009	0	0	0	4	0	0	3
	2011	0	0	0	4	0	0	3

A tabela 8 apresenta as estatísticas descritivas dos níveis de divulgação de RSE, ao longo dos quatro anos em análise.

Tabela 8 | Estatísticas descritivas dos níveis de DRSE por empresa

Variáveis	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
<i>Painél A: Índice de divulgação por empresa</i>					
Amostra total	120	0.23	0.97	0.81	0.18
2005	30	0.23	0.97	0.75	0.21
2007	30	0.26	0.97	0.81	0.17
2009	30	0.26	0.97	0.83	0.18
2011	30	0.43	0.97	0.85	0.15
<i>Painél B: Índice de divulgação por categoria/empresa</i>					
<i>Envolvimento com a comunidade</i>					
Amostra total	120	0.00	1.00	0.73	0.22
2005	30	0.00	1.00	0.69	0.25
2007	30	0.00	1.00	0.72	0.22
2009	30	0.00	1.00	0.73	0.23
2011	30	0.17	1.00	0.78	0.17
<i>Ambiente</i>					
Amostra total	120	0.00	1.00	0.83	0.25
2005	30	0.00	1.00	0.76	0.27
2007	30	0.00	1.00	0.82	0.28
2009	30	0.09	1.00	0.87	0.23
2011	30	0.09	1.00	0.89	0.22
<i>Recursos humanos</i>					
Amostra total	120	0.20	1.00	0.83	0.22
2005	30	0.20	1.00	0.77	0.28
2007	30	0.30	1.00	0.85	0.20
2009	30	0.30	1.00	0.85	0.20
2011	30	0.50	1.00	0.87	0.19
<i>Cliente</i>					
Amostra total	120	0.00	1.00	0.89	0.22
2005	30	0.00	1.00	0.87	0.24
2007	30	0.00	1.00	0.88	0.24
2009	30	0.00	1.00	0.89	0.21
2011	30	0.25	1.00	0.90	0.18
<i>Produto/serviço</i>					
Amostra total	120	0.25	1.00	0.73	0.21
2005	30	0.25	1.00	0.68	0.24
2007	30	0.25	1.00	0.74	0.19
2009	30	0.25	1.00	0.73	0.23
2011	30	0.50	1.00	0.75	0.16

Das 120 observações entre 2005/2011, em média, o nível de DRSE foi de 81% por empresa (Tabela 8, Painel A). Das 30 empresas analisadas verifica-se um aumento na divulgação de RSE ao longo do período de crise financeira, mas o pico de informação foi em 2011, corroborando as conclusões de Adams (1999) e Guthrie e Parker (1989) de que a natureza e a extensão da divulgação social variam ao longo do tempo. Esta evidência é consistente como o modelo sociológico de Giddens (1990). Os bancos (sistemas especializados) interagiram socialmente com os seus *stakeholders*, através de um processo comunicacional de RSE, de forma a restaurar a sua confiança no sistema financeiro, minimizar o seu risco de reputação e aumentar a satisfação das expectativas dos *stakeholders* quanto à credibilidade do sistema financeiro (Unerman, 2008).

A tabela 8 (painel B) demonstra que, ao longo do período em estudo, as categorias relevantes na construção da estratégia de comunicação com os seus *stakeholders* foram: clientes (valor global médio=0,89), recursos humanos e ambiente (valor global médio=0,83), envolvimento com a comunidade e produto/serviço (valor global médio=0,73). Em termos médios, em todas as categorias, o auge de divulgação é atingido em 2011. No entanto, aquelas que apresentam uma maior variação em pontos percentuais entre 2005 e 2011 foram: ambiente (variação de 13 pontos percentuais), recursos humanos (variação de 10 pontos percentuais), envolvimento com a comunidade (variação de 9 pontos percentuais) e produto/serviço (variação de 7 pontos percentuais).

A este propósito, de acordo com a tabela 9, é interessante notar alguns comportamentos relacionados com a construção da retórica sobre RSE pelos bancos da amostra, durante a recente CFG. A divulgação sobre a “participação em campanhas governamentais”, “doações políticas” e “atividades culturais e programas de promoção de arte” apresentam um aumento superior a 10 pontos percentuais de 2005/2011.⁸ Por sua vez, a categoria que evidencia um profundo aumento nas preocupações de divulgação é “produto ou serviço”. Tais resultados corroboram as conclusões de Hamid (2004, p. 125) que refere que “as divulgações sobre produto e a comunidade criarão confiança entre os depositantes, investidores e público”.

⁸ Os bancos Canadianos estão obrigados a emitir um Public Accountability Statement onde devem indicar o seu envolvimento com a comunidade em termos de donativos, caridade, filantropia, entre outros (Public Accountability Statements Regulations, SOR/2002-133).

Tabela 9 | Índice de DRSE por item de divulgação

Itens de divulgação de RSE	2005	2007	2009	2011
<i>Painel A: Envolvimento com a comunidade</i>				
1. Programas comunitários	93%	93%	93%	97%
2. Participação em campanhas governamentais sociais	77%	87%	83%	93%
3. Doações/patrocínios/caridade	87%	90%	90%	97%
4. Doações políticas	17%	13%	20%	27%
5. Atividades culturais e programas de promoção da arte	77%	73%	80%	87%
6. Mecenato científico/formação/subsídios à investigação científica	63%	73%	73%	67%
<i>Painel B: Ambiente</i>				
1. Políticas Ambientais	83%	87%	90%	90%
2. Atividades de proteção ambiental/Programas	87%	93%	93%	93%
3. Prêmios e certificação de atividades de proteção ambiental	67%	70%	73%	73%
4. Menção da sujeição da empresa a uma lei ambiental	73%	73%	80%	90%
5. Apoio a ações públicas/privadas de proteção do meio ambiente	77%	80%	87%	90%
6. Produção/suporte ao processo de fabrico ambiental-Políticas de Crédito e Investimento	70%	87%	90%	90%
7. Conformidade/não-conformidade com leis e regulamentos ambientais.	60%	77%	83%	90%
8. Formação sobre consciência ambiental das pessoas/funcionários	67%	80%	83%	90%
9. Atividades relacionadas com gestão de resíduos	83%	87%	87%	87%
10. Consumo de água	77%	80%	90%	93%
11. Consumo de energia	90%	87%	97%	97%
<i>Painel C: Recursos humanos</i>				
1. Consulta aos RHs	67%	77%	77%	90%
2. Partilha/políticas de bónus ou lucros	87%	93%	100%	97%
3. Discussão sobre o bem-estar dos RHs	77%	87%	87%	87%
4. Contratação de pessoas com deficiência e grupos minoritários	87%	93%	93%	93%
5. Oferta de formação para RHs	93%	100%	100%	100%
6. Feriados, férias e atividades recreativas para RHs	63%	73%	70%	80%
7. Informações cidentes de trabalho	67%	73%	70%	73%
8. Informações sobre creche, licença maternidade, etc	70%	80%	73%	73%
9. Informações segurança e higiene no trabalho	70%	73%	77%	73%
10. Formação do RH em ética organizacional e combate à corrupção	93%	97%	100%	100%

Itens de divulgação de RSE	2005	2007	2009	2011
<i>Painel D: Cliente</i>				
1. Relacionamento com os clientes	93%	93%	97%	97%
2. Melhoria de atendimento ao cliente	97%	93%	97%	97%
3. Prêmios cliente/avaliações recebidas	67%	77%	70%	70%
4. Satisfação do cliente, reclamação e garantias	90%	90%	93%	97%
<i>Painel E: Produto ou serviço</i>				
1. Principais tipos de produtos/serviços/atividades	100%	100%	100%	100%
2. Melhoria na qualidade do produto/serviço	87%	93%	87%	87%
3. Certificação de qualidade de produtos/atividades (ISO)	27%	43%	37%	30%
4. Segurança dos produtos/serviços	57%	60%	70%	83%

Na categoria “cliente”, entre 2005/2009 a variação é de apenas 3 pontos percentuais (Tabela 8, Painel B). Tal resultado é consistente com Mía e Al-Mamun (2011) uma vez que não houve mudanças significativas na divulgação desta categoria durante a CFG comparado com o período antes da crise.

Na origem da recente CFG estiveram um conjunto de produtos financeiros duvidosos que geraram um vasto número de ativos tóxicos, descredibilizando a reputação de todo o sistema financeiro. A estratégia dos bancos para gerir este risco de reputação corporativa foi aumentar a informação sobre a segurança dos seus produtos e a certificação de qualidade dos mesmos. Os resultados da tabela 9 (Painel E) mostram que as subcategorias que apresentam maiores variações são: “certificação de qualidade de produtos/atividades”, com uma variação de 16 pontos percentuais de 2005/2007 e “segurança dos produtos/serviços”, com uma variação de 26 pontos percentuais de 2005/2011.

A par desta estratégia de comunicação é interessante notar o esforço dos bancos na formação dos seus recursos humanos em ética organizacional e combate à corrupção (Tabela 9, Painel C), assim como o progressivo aumento de informação sobre a avaliação e satisfação do cliente, reclamações e garantias (Tabela 9, Painel D).

Finalmente, na categoria “ambiente” denota-se um progressivo aumento das divulgações, nomeadamente quanto à conformidade/não conformidade com leis e regulamentos ambientais e formação de uma consciência ambiental entre os recursos humanos e a relação entre os produtos financeiros e as questões ambientais. Este aumento considerável na divulgação das questões ambientais, é consistente com os argumentos evidenciados na literatura (El-Bannany, 2007). Mas, tal também pode ser resultado da crescente regulamentação em matérias ambientais na maioria dos países da amostra, obrigando à divulgação de informação nesta matéria.

Apesar do setor bancário não ser comparável a muitos setores de atividade “o tamanho global do setor bancário é suficientemente grande para tornar o impacto ambiental significativo” (Jeucken e Bouma, 1999, p. 26). Com efeito, “os bancos, como prestadores de serviços financeiros, não são necessariamente vistos como poluidores no mesmo sentido como, por exemplo, as empresas de produtos químicos” (Coulson e Monks, 1999, p. 2). Contudo, usam uma quantidade considerável de recursos, como energia e papel na prestação dos seus serviços, sendo que “substanciais ganhos financeiros e ambientais podem ser feitos pelos bancos na gestão da procura do uso e reutilização de recursos e eliminação de resíduos” (Coulson e Monks, 1999, p.2). Assim, as políticas ambientais dos bancos, designadamente, no que diz respeito à conservação de energia e recursos naturais e atividades relacionadas com a gestão de resíduos bem como, com a promoção de formação relacionada com a consciência ambiental, política de concessão de crédito, são aspetos importantes das suas atividades de responsabilidade social.

5.2 Resultados dos testes de hipóteses

A tabela 10 apresenta os resultados do teste das diferenças nas médias (medianas) do nível de DRSE ao longo dos anos.

Tabela 10 | Diferenças nas médias (medianas) de DRSE ao longo dos anos

	N	2005	2007	2009	2011		Friedman
Índice de RSE	30	0.754 (0,845)	0.807 (0,875)	0.825 (0,910)	0.849 (0,910)	16.000	***
Índice de DEC	30	0.688 (0,830)	0.715 (0,830)	0.713 (0,830)	0.776 (0,830)	10.301	***
Índice de DA	30	0.758 (0,820)	0.819 (0,910)	0.867 (1,000)	0.894 (1,000)	21.048	***
Índice de DRH	30	0.773 (0,900)	0.847 (0,900)	0.847 (0,900)	0.867 (1,000)	4.989	*
Índice de DC	30	0.867 (1,000)	0.883 (1,000)	0.892 (1,000)	0.900 (1,000)	0.326	
Índice de DPS	30	0.675 (0,750)	0.742 (0,750)	0.733 (0,750)	0.750 (0,750)	5.223	*

Definição das variáveis: RSE - índice de responsabilidade social empresarial; DEC - índice de divulgação de envolvimento com a comunidade; DA - índice de divulgação ambiental; DRH - índice de divulgação de recursos humanos; DC: índice de divulgação de clientes; DPS - índice de divulgação de produtos e serviços.

Diferenças estatisticamente significativas com um nível de significância (unilateral) de:

***0,01; **0,05; *0,1

Os resultados do teste de *Friedman* (Tabela 10) documenta a existência de diferenças estatisticamente significativas no nível de DRSE ao longo do período temporal de 2005 a 2011 (*Friedman*=16; *p-value*<0,01). Estes resultados suportam a hipótese 1, evidenciando que a DRSE foi diferente ao longo do período da recente CFG. Os resultados também evidenciam que existem diferenças significativas nas categorias “divulgação do envolvimento com a comunidade” (*p-value* < 0,01), “divulgação ambiental” (*p-value* < 0,01), “divulgação de recursos humanos” (*p-value* < 0,1) e “divulgação de produtos e serviços” (*p-value* < 0,1). Tal corrobora os estudos de Adams (1999) e Guthrie e Parker (1989) de que a natureza e a extensão da divulgação social variam ao longo do tempo e é consistente com o quadro teórico de Giddens (1990). Na tentativa de recuperar os níveis de confiança no sistema financeiro os bancos melhoraram o seu processo comunicacional com os seus *stakeholders* relevantes construindo uma discurso retórico em torno das seguintes categorias de RSE: “envolvimento com a comunidade”, “ambiente”, “recursos humanos” e “produtos e serviços”. El-Bannany (2007) e Hamid (2014) defendem que as categorias de recursos humanos, o envolvimento com a comunidade, o ambiente e o produto podem ser consideradas como as categorias mais importantes na reconstrução das relações de confiança entre a organização e os seus *stakeholders*.

Os resultados da tabela 11 apresentam os testes das diferenças nas médias (medianas) no nível de DRSE entre os vários países.

Tabela 11| Diferenças nas médias (medianas) de DRSE entre países

	N	Canadá	Reino Unido	França	Itália	Espanha	Portugal	Kruskal-Wallis
Índice de RSE	30	0.897 (0,900)	0.827 (0,830)	0.619 (0,620)	0.821 (0,840)	0.897 (0,940)	0.794 (0,900)	24.814 ***
Índice DEC	30	0.874 (0,873)	0.674 -0.670	0.424 (0,425)	0.806 (0,830)	0.798 (0,830)	0.790 (0,830)	45.214 ***
Índice DA	30	0.964 (1,000)	0.874 (0,910)	0.737 (0,910)	0.783 (0,730)	0.937 (1,000)	0.714 (0,91)	19.928 ***
Índice RH	30	0.860 (0,900)	0.915 (0,900)	0.650 (0,650)	0.835 (0,900)	0.890 (1,000)	0.850 (1,000)	13.283 **
Índice DC	30	0.988 (1,000)	0.900 (1,000)	0.563 (0,750)	0.900 (1,000)	0.988 (1,000)	0.975 (1,000)	56.639 ***
Índice DPS	30	0.750 (0,750)	0.638 (0,750)	0.563 (0,500)	0.838 (0,750)	0.863 (0,750)	0.700 (0,750)	32.191 ***

Definição das variáveis: RSE - índice de responsabilidade social empresarial; DEC - índice de divulgação de envolvimento com a comunidade; DA - índice de divulgação ambiental; DRH - índice de divulgação de recursos humanos; DC: índice de divulgação de clientes; DPS - índice de divulgação de produtos e serviços.

Diferenças estatisticamente significativas com um nível de significância (bilateral) de: ***0,01; **0,05; *0,1

Os resultados do teste de *Kruskal-Wallis* (Tabela 11) documentam a existência de diferenças estatisticamente significativas no nível de DRSE entre os países da amostra (*Kruskal-Wallis*=24,81; *p-value*<0,01). Estes resultados suportam a hipótese 2, evidenciando que a DRSE é diferente consoante o país de origem de cada banco. Os resultados evidenciam que tais diferenças significativas ocorrem em todas as categorias de RSE: “divulgação do envolvimento com a comunidade (*p-value*<0,01), “divulgação ambiental” (*p-value*<0,01), “divulgação de recursos humanos” (*p-value*<0,05), “divulgação de clientes” (*p-value*<0,01) e “divulgação de produtos e serviços” (*p-value*<0,01). Estes resultados sugerem potenciais tentativas de isomorfismo ao nível das práticas de DRSE. De acordo com DiMaggio e Powell (1983) o isomorfismo institucional leva a que as características organizacionais sejam modificadas no sentido da compatibilidade/homogeneização com as características ambientais onde a entidade interage.

Resultados adicionais (através de teste de Mann-Whitney U)⁹ evidenciaram que as diferenças residem entre a França e os restantes países. Tanto o Canadá, como o Reino Unido e a França possuem uma forte regulamentação das divulgações obrigatórias em matéria ambiental, social e envolvimento com a comunidade. Além disso, os dados da tabela 11 mostram que os bancos Franceses apresentaram os mais baixos níveis de divulgação, excetuando-se na categoria ambiental. Consistente com o isomorfismo coercivo, os bancos destes países sofreram pressões institucionais para cumprirem com os requisitos mínimos de divulgação, sob pena de serem sancionados.

Outros, por sua vez, tentaram recuperar a sua legitimidade institucional através de estratégias de isomorfismo normativo, nomeadamente por sujeitarem a sua informação sobre RSE à verificação/certificação externa, tais como os bancos Britânicos (N=14), Espanhóis (N=14), Portugueses (N=10) e Italianos (N=6) (Tabela 7).

Finalmente, os presentes resultados evidenciam também tentativas de recuperação da legitimidade institucional através de estratégias de isomorfismo mimético, nomeadamente na adoção dos *guidelines* internacionais para a preparação dos relatórios de RSE (Global Reporting Initiative – GRI) seguidos pelos bancos Canadianos (N=20), Espanhóis (N=20), Britânicos (N=14), Portugueses (N=14) e Italianos (N=10) (Tabela 6).

Resultados adicionais também revelaram que as divulgações de RSE pelos bancos Portugueses, Italianos e Espanhóis não são diferentes dos bancos

⁹ Resultados disponibilizados pelos autores sob pedido.

Canadianos. De acordo com Campbell (2007), aspetos institucionais tais como, sistema jurídico, robustez do sistema bancário e sistemas de *legal enforcement* podem explicar as diferenças de divulgação de RSE entre os países. O Canadá foi classificado como o país com o sistema bancário mais sólido do mundo e com excelentes mecanismos de *legal enforcement*, tendo sido o menos afetado pela recente CFG (World Economic Forum, 2008; Chih et al., 2010). Além disso, os resultados mostram que o Canadá apresenta um alto nível de DRSE.

A literatura anterior indica que a Itália, Espanha e Portugal apresentam os mecanismos de *legal enforcement* menos robustos, em comparação com os restantes país da amostra (Chih et al., 2010). Tanto a Itália, como Espanha e Portugal foram severamente afetados pela recente CFG, de tal forma que vários bancos faliram, foram nacionalizados e recapitalizados. Como resposta a este clima de incerteza, a solução mais viável na promoção da interação social entre si e os seus *stakeholders*, através de um processo comunicacional, foi a adoção de um comportamento mimético. Desta forma, numa tentativa de restabelecimento dos níveis de confiança dos *stakeholders* no sistema financeiro e a consequente minimização dos seus riscos de reputação, internalizaram as práticas de divulgação de RSE promovidas por instituições consideradas credíveis, sólidas e, portanto, legitimadas, como é o caso dos bancos Canadianos.

6. Conclusões e Limitações

O presente estudo pretende analisar a interação entre a DRSE e a recente CFG, num setor pouco explorado pela literatura, o setor bancário, utilizando um quadro teórico baseado na perspetiva sociológica de Giddens (1990) e na nova teoria institucional de DiMaggio e Powell (1983), nunca antes utilizados na literatura.

Concretamente, o estudo pretende analisar: a) os padrões de DRSE no setor bancário, ao longo do período da recente CFG; b) a forma como os bancos construíram a retórica da DRSE no restabelecimento da segurança e confiança dos *stakeholders* e minimização do seu risco de reputação; c) averiguar se as estratégias de isomorfismo coercivo, normativo e mimético conseguem explicar os padrões de DRSE.

Em consonância com a literatura anterior (Mia e Al-Mamun, 2011; Pinto e De Villiers, 2012; KPMG, 2011, 2013a), a DRSE aumentou progressivamente ao longo do período de análise. Para Unerman (2008), a DRSE é um veículo poderoso na gestão dos riscos de reputação corporativa. De acordo com o modelo sociológico de Giddens (1990), os bancos através de um processo comunicacional de informação de RSE, promovem o aumento

dos níveis de confiança dos seus *stakeholders* relevantes (os depositantes) no sistema financeiro, gerindo as suas perceções sobre os atuais níveis de reputação corporativa. Para o efeito, sustentam a retórica sobre RSE nas divulgações que potenciam a confiança entre os *stakeholders*: produto e comunidade (Hamid, 2004) e focalizam a atenção nas divulgações sobre a segurança dos seus produtos e certificação da qualidade dos mesmos, promoção de iniciativas de formação dos Recursos Humanos em ética organizacional e combate à corrupção e informação sobre a avaliação e satisfação do cliente, reclamações e garantias.

A DRSE é diferente entre os vários países da amostra. Contudo, de acordo com a teoria institucional de DiMaggio e Powell (2007), as três formas de isomorfismo institucional atuam simultaneamente e parecem fornecer fortes incentivos à DRSE. Tal reflete-se quer na necessidade de os bancos cumprirem os requisitos mínimos de divulgação exigidos pelas suas instituições formais e informais (isomorfismo coercivo), quer por submeterem a sua informação sobre RSE à verificação por uma entidade externa de forma a torná-la credível (isomorfismo normativo), ou ainda através da adoção de *guidelines* internacionais na preparação da informação sobre RSE (isomorfismo coercivo).

Consistente com Campbell (2007), os resultados indiciam que são os bancos de países com mecanismos de *legal enforcement* menos robustos, aqueles que mais divulgam RSE. A RSE dos bancos de países com mecanismos de *legal enforcement* menos robustos (Portugal, Espanha e Itália) não são significativamente diferentes dos bancos Canadenses (país considerado como possuindo o sistema bancário mais sólido do mundo). Tais resultados suscitam que iniciativas de isomorfismo mimético sejam importantes comportamentos que justificam estes padrões de divulgação (DiMaggio e Powell, 1983). A resposta destes países ao clima de incerteza gerado pela recente crise financeira mundial foi mimetizar as práticas de divulgação dos bancos mais credíveis, sólidos e legitimados, numa tentativa de promoção dos níveis de confiança dos *stakeholders* nos sistemas abstratos do mercado financeiro (Giddens, 1990) e gestão das expectativas dos *stakeholders* quanto ao seu risco de reputação corporativa (Unerman, 2008).

O presente estudo apresenta algumas limitações associadas essencialmente com o tamanho da amostra. Futuras investigações poderão explorar amostra maiores, incorporando mais países, de forma a conseguir corroborar os resultados obtidos. Estudos futuros poderão também analisar se as variações na DRSE são justificadas pelo efeito conjunto de outras variáveis institucionais (sistema jurídico, robustez do sistema bancário e sistemas de *legal enforcement*), com os efeitos mecânicos de variáveis con-

textuais dos bancos (dimensão, rendibilidade, nível de confiança dos depositantes, competências de gestão de risco, concentração acionista, níveis de solvabilidade, reputação e qualidade do relato) consideradas por estudos anteriores como relevantes na promoção da legitimidade dos bancos, no fortalecimento da sua relação com os seus *stakeholders* relevantes (depositantes) e na gestão da perceção dos *stakeholders* quanto à sua reputação corporativa (Oliveira *et al.*, 2011, 2013).

Referências

- Adams, C. A. (1999), “The Nature and Processes of Corporate Reporting on Ethical Issues”, *CIMA Research Monograph*, CIMA, London.
- Adams, C. A. (2002), “Internal organizational factors influencing corporate social and ethical reporting: Beyond current theorizing”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(2), pp. 223-250.
- Adams, C. A. and Harte, G. (1998), “The changing portrayal of the employment of women in British bank’s and retail companies’ corporate annual reports”, *Accounting, Organizations and Society*, 23(8), pp. 781-812.
- Aguilera, R. and Cuervo-Cazura, A. (2004), “Codes of good governance worldwide: what is the trigger?”. *Organizations Studies*, 25(3), pp. 417-446.
- Banco Mundial (2014) - *World Development Indicators* - databank.worldbank.org/data
- Bebbington, J., Larrinaga, C. and Moneva, J.M. (2008), “Corporate social reporting and reputation risk management”, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 21(3), pp. 337-361.
- Beattie, V. and Thomson, S.J. (2007), “Lifting the lid on the use of content analysis to investigate intellectual capital disclosures”, *Accounting Forum*, 31(2), pp. 129-63.
- Brammer, S.J. and Pavelin, S. (2006), “Corporate reputation and social performance: the importance of fit”, *Journal of Management Studies*, 43(3), pp. 435-455.
- Branco, M.C. and Rodrigues, L.L. (2006a), “Corporate social responsibility and resource-based perspectives”, *Journal of Business Ethics*, 69, pp. 111-132.

Branco, M.C. and Rodrigues, L.L. (2006b), "Communication of corporate social responsibility by Portuguese banks a legitimacy theory perspective", *Corporate Communications: An International Journal*, 11(3), pp. 232-248.

Branco, M.C. and Rodrigues, L.L. (2008), "Social responsibility disclosure: A study of proxies for the public visibility of Portuguese banks", *The British Accounting Review*, 40, pp. 161-181.

Branco, M.C. and Rodrigues, L.L. (2009), "Exploring the importance of social responsibility disclosure for human resources" *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 13(3), pp. 186-205.

Campbell, J. L. (2007), "Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility", *Academy of Management Review*, 32(3), pp. 946-967.

Chih, H. L., Chih, H. H., and Chen, T. Y. (2010), "On the determinants of corporate social responsibility: International evidence on the financial industry", *Journal of Business Ethics*, 93(1), pp. 115-135.

Cooke, T. E. (1992), "The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations", *Accounting and Business Research*, 22(87), pp. 229-237.

Coulson, A. B. and Monks, V. (1999), "Corporate environmental performance considerations within bank lending decisions", *Eco-Management and Auditing*, 6(1), pp. 1-10.

Cowen, S. S., Ferreri, L. B. and Parker, L. D. (1987), "The impact of corporate characteristics on social responsibility disclosure: A typology and frequency based analysis", *Accounting, Organizations and Society*, 12(2), pp. 111-122.

Deegan, C. and Rankin, M. (1997), "The materiality of environmental information to users of annual reports", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 10 (4), pp. 562-583.

Deegan, C., Rankin, M. and Voght, P. (2000), "Firms' disclosure reactions to major social incidents: Australian evidence", *Accounting Forum*, 24(1), pp. 101-130.

DiMaggio, P. J., and Powell, W. W. (1983), "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48 (2), pp. 147-160.

Douglas, A., Doris, J., and Johnson, B. (2004), “Corporate social reporting in Irish financial institutions”, *The TQM Magazine*, 16(6), pp. 387–395.

El-Bannany, M. (2007), “A study of determinants of social disclosure level in UK banks”, *Corporate Ownership and Control*, 5(1), pp. 120–130.

Esa, E., Zahari, A. R., and Ali, I. M. (2012), “Corporate Social Responsibility Disclosure in Malaysia: A Study of the Financial Sector”, AFBE 2012 Conference Papers (UNITEN).

Eurostat (2014), “Eurostat Statistics Explained” (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php).

Farook, S., Kabir Hassan, M., and Lanis, R. (2011), “Determinants of corporate social responsibility disclosure: The case of Islamic banks”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 2(2), pp. 114–141.

Freeland, C. (2010), “What Toronto Can Teach New York and London”, *Financial Times*, January 29, 2010.

Freedman, M. and Jaggi, B. (1986), “An analysis of the impact of corporate pollution disclosures included in Annual Financials Statements on investors’ decisions”, *Advances in Public Interest Accounting*, 1, pp.193–212.

García-Benau, M. A., Sierra-Garcia, L., and Zorio, A. (2013), “Financial crisis impact on sustainability reporting”, *Management decision*, 51 (7), pp. 1528–1542.

Garg, L. (2010), “Assurance on sustainability reporting”, The Institute of Chartered Accountants of India, (http://icai.org/post.html?post_id=2929).

Ghazali, N. A. M., and Weetman, P. (2006), “Perpetuating traditional influences: Voluntary disclosure in Malaysia following the economic crisis”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 5(2), pp. 226–248.

Giannarakis, G. and Theotakas, I. (2011), “The Effect of Financial Crisis in Corporate Social Responsibility Performance”, *International Journal of Marketing Studies*, 3(1), pp. 2–10.

Gray, R., Owen, D. and Maunders, K. (1987), “Corporate Social Reporting”, *Accounting and Accountability*, Prentice-Hall, London.

Gray, R., Kouhy, R., and Lavers, S. (1995a), “Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure”, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 8(2), pp. 47–77.

Gray, R., Kouhy, R., and Lavers, S. (1995b), “Methodological themes, constructing a research database of social and environmental reporting by UK companies”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 8(2), pp. 78–101.

Gray, R., Javad, M., Power, D. M., and Sinclair, C. D. (2001), “Social and environmental disclosure and corporate characteristics: a research note and extension”, *Journal of Business Finance & Accounting*, 28(3/4), pp. 327–356.

Giddens, A. (1990) *The consequences of modernity*. Paperback ed. Cambridge: Polity Press.

Gomes, S.F., Eugénio, T.C.P., & Branco, M.C. (2015). Sustainability reporting and assurance in Portugal. *Corporate Governance*, 15(3), pp. 281 – 292.

Guthrie, J., and Parker, L. D. (1989), “Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory”, *Accounting and business research*, 19(76), pp. 343–352.

Guthrie, J., and Parker, L. (1990), “Corporate social disclosure practice: a comparative international analysis”, *Advances in Public Interest Accounting*, 3, pp. 159–175.

Hamid, F. Z. A. (2004), “Corporate social disclosure by banks and finance companies: Malaysian evidence”, *Corporate Ownership Control*, 1(4), pp. 118–131.

Hackston, D., and Milne, M.J. (1996), “Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand companies”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9(1), pp.77–108.

Haniffa, R. M. and Cooke, T. E. (2005), “The Impact of Culture and Governance on Corporate Social Reporting”, *Journal of Accounting and Public Policy*, 24(5), pp. 391–430.

Haron, H., Yahya, S., Manasseh, S. and Ismail, I. (2006), “Level of Corporate Social Disclosure in Malaysia”, *Malaysian Accounting Review*, 5(1), pp. 159–184.

Hodge, K., Subramaniam, N., & Stewart, J. (2009). Assurance of sustainability reports: impact on report users confidence and perceptions of information credibility. *Australian Accounting Review*, 19(3), pp. 178-194.

Hooghiemstra, R. (2000), "Corporate Communication and impression management-new perspectives why companies engage in corporate social reporting", *Journal Business of Ethics*, 27, pp. 55-68.

Hossain, M., and Reaz, M. (2007), "The determinants and characteristics of voluntary disclosure by Indian banking companies", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 14(5), pp. 274-288.

IE School of Communication and Global Alliance. (2010), "CSR Communication. Exploring European cross-national differences and tendencies" retrieved EBEB 2012/07/01, from www.ie.edu

Jeucken M. H. A. and Bouma, J. J. (1999), "The changing environment of banks", *Greener Management International*, 27, pp. 21-35.

Karaibrahimoglu, Y. Z. (2010), "Corporate Social Responsibility in Times of Financial Crisis", *African journal of Business Management*, 4(4), pp. 382-389.

Koopman, G. J. (2011), "Stability and competition in EU banking during the financial crisis: the role of state aid control", European Commission, CPI Competition Policy International, Vol. 7 (ISSN 1554-6853), www.competitionpolicyinternational.com, 7(2), Autumn 2011, pp 1-21.

KPMG (2011), "KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011", KPMG International Global Sustainability Services, Amsterdam.

KPMG (2013a), "The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2013", KPMG International Global Sustainability Services, Amsterdam.

KPMG (2013b), "Carrots and sticks: sustainability reporting policies worldwide . today's best practice, tomorrow's trends", KPMG.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R. W.Vishny (1998), "Law and Finance", *The Journal of Political Economy*, 106(6), pp. 1113-1155.

Lopes, P. and Rodrigues, L. L. 2007, "Accounting for financial instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese stock exchange", *International Journal of Accounting*, 42(1), pp. 25-56.

Lungu, C. I., Caraiani, C., Dascălu, C. and Guse, R. G. (2011), “Exploratory Study on Social and Environmental Reporting of European Companies in Crisis Period”, *Accounting and Management Information Systems*, 10(4), pp. 459–478.

Mahoney, P. G. (2001), “The common law and economic growth: Hayek might be right”, *The Journal of Legal Studies*, 30(2), pp. 503–525.

Maioli, S. and Hudson, R. (2010), “A response to “Reflections on a global financial crisis”, *Critical Perspectives on International Business*, 6(1), pp. 53–71.

Mangir, F., and Erdogan, S. (2011), “Comparison of Economic Performance Among Six Countries in Global Financial Crisis: The Application of Fuzzy Topsis Method”, *Economics, Management and Financial Markets*, 6(2), pp. 122–136.

Manetti, G., & Becatti, L. (2009), Assurance services for sustainability reports: standards and empirical evidence. *Journal of Business Ethics*, 87, pp. 289–298.

McMurtrie, T. (2005), “Factors influencing the publication of social performance information: An Australian case study”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12(3), pp. 129–143.

Meyer, J.W. and Rowan, B. (1977), “Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony”, *American Journal of Sociology*, 83, pp. 340–63

Mia, P. and Al-Mamun, A. (2011), “Corporate Social Disclosure during the Global Financial Crisis”, *International Journal of Economics and Finance*, 3(6), pp. 174–187.

Oliveira, J., Rodrigues, L. L. and Craig, R. (2011) Voluntary risk reporting to enhance institutional and organizational legitimacy: evidence from Portuguese banks. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 19(3), pp. 271–288.

Oliveira, J., Rodrigues, L. L. and Craig, R. (2013), Public visibility and risk-related disclosures in Portuguese credit institutions”, *Journal of Risk*, 15(4), pp. 57–90.

Perego, P., & Kolk, A. (2012). Multinationals’ accountability on sustainability: the evolution of third-party assurance of sustainability reports. *Journal of Business Ethics*, 110, pp. 173–190.



Piatti, D. (2014), "Corporate Social Performance and Social Disclosure: Evidence from Italian Mutual Banks", *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 18 No. 1, p. 11.

Pinto, S., and de Villiers, C. (2012), "Do companies reduce CSR disclosures during recessions?", Paper presented at the 11 th A-CSEAR Conference, Wollongong, NSW, Dec 2012.

PriceWaterhouseCoopers. Canadian Banks 2009: Perspectives on the Canadian Banking Industry.

Riaz, S. (2009), "The global financial crisis: an institutional theory analysis", *Critical perspectives on international business*, 5(1/2), pp. 26-35.

Roberts, R. W. (1992), "Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory", *Accounting, Organizations and Society*, 17 (6), pp. 595-612.

Rowley, T., and Berman, S. (2000), "A brand new brand of corporate social performance", *Business & society*, 39(4), pp. 397-418.

Scott, W. Richard 2004, "Institutional theory." Pp. 408-14 in *Encyclopedia of Social Theory*, George Ritzer, ed. Thousand Oaks, CA: Sage.

Smith, J.V., Adhikari, A. and Tondkar, R.H. (2005), "Exploring Differences in Social Disclosures Internationally: A Stakeholder Perspective", *Journal of Accounting and Public Policy*, 24, pp. 123-151.

Slovic, P. (1999) Trust, emotion, sex, politics, and science: surveying the risk-assessment battlefield. *Risk Analysis*, 19 (4), pp. 689-701.

Suchman, M.C. (1995), "Managing Legitimacy: Strategic and institutional approaches", *Academy of Management Review*, 20(3), pp. 571-610.

Tilt, C. A. (1994), "The Influence of External Pressure Groups on Corporate Social Disclosure", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 7(4), pp. 47-72.

Tilt C.A. 2001 "The Content and Disclosure of Australian Corporate Environmental Policies", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 14(2), pp. 190-212.

Unerman, J. (2008), “Strategic reputation risk management and corporate social responsibility reporting”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21 (3), pp. 362–364.

Unerman, J. and O'Dwyer, B. (2004) Enron, WorldCom, Andersen et al.: a challenge to modernity. *Critical Perspectives on Accounting*, 15 (6/7), pp. 971–993.

Vitell, S. J. and Hidalgo, E. R. (2006), “The impact of corporate ethical values and enforcement of ethical codes on the perceived importance of ethics in business: A comparison of US and Spanish managers”, *Journal of Business Ethics*, 64 No.1, pp. 31–43.

Wiseman, J. (1982), “An evaluation of environmental disclosures made in corporate annual reports”, *Accounting, Organizations and Society*, 7(1), pp. 53–63.

World Economic Forum (2008), The Global Competitiveness Report, World Economic Forum (<http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>).

Woods, M., Dowd, K., and Humphrey, C. (2008). Market risk reporting by the world's top banks: evidence on the diversity of reporting practice and the implications for international accounting harmonisation. *Spanish Accounting Review*, 11(2), pp. 9–42.

Zorio, A., García-Benau, M.A., & Sierra, L. (2013). Sustainability Development and Quality of Assurance Reports: Empirical Evidence. *Business Strategy and the Environment*, 22, pp. 484–500.

**ANEXO I – Checklist de divulgação****Itens de divulgação***Painel A: Envolvimento da comunidade*

1. Programas comunitários
2. Participação em campanhas governamentais sociais
3. Doações/patrocínios/caridade
4. Doações políticas
5. Atividades culturais e programas de promoção da arte
6. Mecenato científico/formação/subsídios à investigação científica

Painel B: Ambiente

1. Políticas Ambientais
2. Atividades de proteção ambiental
3. Prémios e certificação de atividades de proteção ambiental
4. Menção da sujeição da empresa a uma lei ambiental
5. Apoio a ações públicas/privadas de proteção do meio ambiente
6. Produção/suporte ao processo de fabrico ambiental-Políticas de Crédito
7. Conformidade/não-conformidade com leis e regulamentos ambientais.
8. Formação sobre consciência ambiental das pessoas/funcionários
9. Atividades relacionadas com gestão de resíduos
10. Consumo de água
11. Consumo de energia

Painel C: Recursos humanos

1. Consulta aos RHs
2. Partilha/políticas de bónus ou lucros
3. Discussão sobre o bem-estar dos RHs
4. Contratação de pessoas com deficiência e grupos minoritários
5. Oferta de formação para RHs
6. Feriados, férias e atividades recreativas para RHs
7. Informações acidentes de trabalho
8. Informações sobre creche, licença maternidade, etc
9. Informações segurança e higiene no trabalho
10. Formação do RH em ética organizacional e combate à corrupção

Painel D: Cliente

1. Relacionamento com clientes
2. Melhoria de atendimento ao cliente
3. Prémios cliente/avaliações recebidas
4. Saúde do cliente, segurança e garantias

Itens de divulgação

Painel E: Produto ou serviço

1. Principais tipos de produtos/atividades
 2. Melhoria na qualidade do produto/serviço
 3. Certificação de qualidade de produtos/atividades (ISO)
 4. Segurança dos produtos
-



O *Activity-Based Costing* no Setor Hospitalar: O Caso do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro

Carlos Nunes

Assistente Convidado da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo da
Universidade do Algarve
cmnunes@ualg.pt

Rúben Peixinho

Professor Auxiliar da Faculdade de Economia da Universidade do Algarve
Investigador do CEFAGE-EU
rpeixinh@ualg.pt

Maria João Major

Professora Associada com Agregação da Nova School of Business & Economics, Universidade Nova de Lisboa, Portugal. Investigadora do INOVA e do BRU/UNIDE (ISCTE-IUL)
maria.joao.major@novasbe.pt

Recebido a 24 de fevereiro de 2015; Aceite a 30 de julho de 2015



Resumo

Este estudo investiga a implementação do método *Activity-Based Costing* (ABC) no Serviço de Ortopedia de um hospital público português (Hospital de Faro) e compara os outputs gerados pelo ABC com os obtidos pelo método tradicional de custeio. O método de investigação adotado neste trabalho é o estudo de caso, por este possibilitar, através do uso de fontes diversas de evidência, a compreensão de uma realidade complexa. Os resultados revelam que o método ABC permite apurar os custos por doente tratado, ao nível dos 50 Grupos de Diagnóstico Homogéneos (GDHs) existentes no Serviço de Ortopedia deste hospital. O estudo realizado mostra, ainda, que existe um défice de financiamento do Serviço de Ortopedia do hospital em estudo e que a implementação do método ABC ignorou as especificidades do hospital.

Palavras-Chave: Sistema de custeio ABC. Sistema tradicional de custos. Hospitais. Grupos de Diagnóstico Homogéneos.

1. Introdução

Os sistemas contabilísticos constituem uma importante fonte de informação para os utilizadores internos e externos dos organismos públicos (Kurunmäki, 2009; King *et al.*, 2008). Nas últimas décadas, o Estado português tem implementado programas de reforma e modernização na Administração Pública no sentido de assegurar a qualidade dos serviços e a eficiência na utilização dos recursos (Barros *et al.*, 2011). Atualmente, diversos organismos públicos beneficiam de sistemas contabilísticos que, para além do controlo orçamental, facilitam a análise financeira e patrimonial, assim como o apuramento e análise dos rendimentos e gastos por objetos de custeio. Esta nova Contabilidade Pública constitui um poderoso instrumento de gestão e revela-se fundamental para potenciar a criação de valor público.

A crescente preocupação com a gestão eficiente de recursos públicos e consequente modernização do setor público português tem particular visibilidade no setor da saúde (Campos, 2008). A relevância do setor da saúde nesta dinâmica é facilmente entendida através da dimensão económica que o setor adquiriu nos últimos anos. Por um lado, os recentes relatórios da OCDE, revelam que as despesas totais da saúde em percentagem do PIB aumentaram de 2,3% em 1970, para valores próximos dos 10% nos últimos anos (OECD, 2015). Por outro lado, e contrariando a tendência das últimas décadas, o princípio constitucional da gratuitidade da saúde para o utente tornou-se uma miragem, devido às dificuldades económicas que o país atravessa.

Contrariamente ao que ocorria no passado, o cidadão comparticipa atualmente nos custos dos serviços. Antunes (2001, p. 61) expressa a questão da dificuldade em manter a saúde gratuita aos cidadãos ao referir que “*se no passado, se estabeleceu o princípio constitucional de gratuitidade da saúde, a evolução económica e social tornou impraticável e in comportável tal sistema que, pelas suas implicações, poderá até nem ser desejável*”.

Esta realidade contribui para uma nova consciência ao nível dos custos envolvidos na prestação de cuidados de saúde e facilita a implementação de ferramentas de gestão que visem a diminuição de ineficiências (Borges *et al.*, 2010; Conrad e Uslu, 2011; King *et al.*, 2008). No âmbito da gestão de organizações prestadoras de cuidados de saúde, o esforço em determinar, conhecer e gerir os custos da prestação de serviços é um pressuposto fundamental para o processo decisional, operacional e estratégico. Por um lado, apesar dos hospitais portugueses, no contexto do SNS, prosseguirem objetivos não lucrativos, a verdade é que a renovação dos seus ciclos de exploração e investimentos dependem de um equilíbrio económico e financeiro sustentado. Por outro lado, as decisões de concentração de especialidades em determinados hospitais, a descontinuidade de alguns serviços existentes ou a reafecção de recursos são exemplos de decisões em que a questão financeira não deve ser ignorada. O setor da saúde surge neste contexto como um caso particularmente visível de alterações no seu funcionamento. Numa altura em que se considera absolutamente necessário a informação do custo de cada doente tratado para a avaliação do valor criado em saúde, é razoável esperar que os hospitais apurem custos desagregados ao nível dos diferentes GDHs pertencentes a cada secção principal. No entanto, a informação exigida pela Tutela respeita apenas ao valor médio por doente tratado em cada secção principal ignorando os custos diretos e indiretos referentes a cada linha de produção dentro dos vários GDHs.

Este artigo contribui para uma clarificação dos custos envolvidos na prestação de cuidados de saúde nos hospitais portugueses. O objeto de estudo selecionado é o Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro¹ por fazer parte de uma instituição de saúde (Hospital de Faro) designada pelo Ministério da Saúde para integrar o projeto-piloto Sistemas de Custeio por Atividades dos Hospitais (SCAH), pela acessibilidade a diversas fontes de informação importantes na compreensão deste problema, pelo interesse manifestado pelos profissionais de saúde daquela especialidade e pela convicção de que os resultados podem contribuir para sustentar o processo de tomada de decisões nesta instituição de saúde. Em particular, este estudo identifica as diferenças entre o apuramento de custos de atos médicos no Serviço de Ortopedia no Hospital de Faro utilizando dois métodos alternativos: o método tradicional e o método *Activity-Based Costing* (ABC). A investigação desenvolvida baseia-se no estudo de caso da implementação do método ABC neste hospital por parte do Ministério da Saúde em parceria com uma consultora internacional. Os resultados sublinham que a fiabilidade dos custos apurados nos hospitais portugueses está dependente da implementação de um sistema de cus-

1 Os dados apresentados neste estudo, referem-se ao Hospital de Faro, EPE, ora Centro Hospitalar do Algarve, EPE, desde 2013.

teio adequado e ajustado a uma realidade específica que permita tomar decisões consentâneas com a criação de valor público.

O artigo encontra-se estruturado da seguinte forma. Após esta introdução, a secção 2 apresenta sumariamente o enquadramento teórico do estudo. A secção 3 trata dos objetivos e da metodologia de investigação. O estudo empírico é apresentado na secção 4, na qual se discute o processo de implementação do método ABC no Hospital de Faro e a forma como os custos são apurados no Serviço de Ortopedia deste hospital. A secção 4 discute os resultados do estudo e compara os custos por GDH apurados através da implementação do método ABC e os preços afixados pela Portaria em vigor aquando da implementação do novo método de custeio (Portaria n.º 567/2006). O artigo termina com a apresentação de conclusões na secção 5.

2. Enquadramento Teórico

O aumento dos custos no setor da saúde está diretamente relacionado com o forte crescimento dos custos hospitalares (Barros *et al.*, 2011). Este fenómeno tem sido reportado um pouco por todo o mundo (Shortell e Kaluzny, 2006; Conrad e Uslu, 2011; Hsu e Qu, 2012; King *et al.*, 2008) e está associado ao aumento de prevalência de doenças crónicas, ao crescimento do consumo de medicamentos e ao aumento da esperança média de vida das populações. Para além destes fatores, o desenvolvimento tecnológico e o aumento dos custos indiretos com o pessoal contribuíram decisivamente para o aumento do peso dos custos indiretos, em detrimento dos custos diretos na estrutura de custos hospitalares.

A atual estrutura de custos dos hospitais portugueses levanta desafios importantes no apuramento do custo por doente tratado. A obtenção desta informação é particularmente relevante, uma vez que facilita a avaliação das decisões clínicas, a avaliação de desempenho das instituições hospitalares e dos respetivos profissionais, assim como a gestão hospitalar assente na criação de valor (Borges *et al.*, 2010). O custo por doente tratado, definido como o somatório de todos os custos resultantes do processo de produção de serviços de saúde efetuados a determinado doente ao longo do seu episódio de internamento, constitui assim uma variável fundamental no processo de decisão hospitalar (Phelan *et al.*, 1998; Conrad e Uslu, 2011). O aumento do peso dos custos indiretos nos hospitais potenciou a importância de se desenvolverem técnicas e instrumentos de apoio que permitam conhecer detalhadamente os custos pelos diferentes serviços prestados e os custos por doente tratado. A definição de uma metodologia adequada no apuramento do custo por doente tratado é particularmente importante, pois dela depende o grau de fiabilidade da informação relevante na tomada de decisão (Baker, 1998; French *et al.*, 2013; Finkler *et al.*, 2007).

O apuramento dos custos por doente tratado constitui um desafio no contexto da saúde devido à complexidade da realidade hospitalar e consequente estrutura de custos. Independentemente do sistema de custeio, o cálculo do custo por doente tratado resulta do somatório dos custos diretos e custos indiretos associados. Os custos diretos são específicos de determinados objetos de custeio e, como tal, não necessitam de qualquer critério subjetivo de imputação. Na realidade hospitalar, os materiais usados no tratamento de doentes ou o custo do pessoal que desenvolve a sua atividade num único setor são exemplos de custos que estão diretamente associados a um objeto de custeio. Os custos indiretos são comuns a vários objetos de custeio, o que implica a utilização de bases de repartição ou cost drivers na distribuição desses custos (Horngren *et al.*, 2014; Hoozée *et al.*, 2012; Cardinaels *et al.*, 2004). São exemplos de custos indiretos frequentes nos hospitais os custos com o pessoal que desenvolve a sua atividade em mais do que um setor, amortizações de equipamentos comuns a vários setores, eletricidade, entre outros.

Os diferentes sistemas de custeio surgem como resposta à necessidade de imputação dos custos indiretos e não têm qualquer impacto na afetação dos custos diretos. Neste contexto, quanto maior for o peso dos custos indiretos maior será a relevância da escolha de um sistema de custeio que possibilite o correto apuramento dos custos (Ross, 2004; King *et al.*, 2008). O peso dos custos indiretos no total de custos dos hospitais tem vindo a aumentar em resultado do aumento da complexidade da atividade hospitalar e consequente substituição de custos diretos por custos indiretos relacionados com o pessoal e com as amortizações de equipamentos, cada vez mais avançados e onerosos. O peso dos custos indiretos no Hospital de Faro ronda os 40%, enquanto que no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro ultrapassa os 50%; tal situação é indicativa da importância que se reveste a escolha de sistemas de custeio apropriados nesta instituição de saúde.

Apesar da relevância do apuramento de custos nas organizações, os sistemas de custeio utilizados para o efeito não são consensuais. Os anos 80 marcam o início de uma forte crítica aos sistemas tradicionais de repartição dos custos indiretos pelos objetos de custeio (Miller e Vollman, 1985; Johnson e Kaplan, 1987). Profissionais e académicos sugerem que estes sistemas de repartição de custos indiretos, baseados exclusivamente em critérios de volume, propiciam um apuramento enviesado dos custos por objeto de custeio (Major, 2007; Ross, 2004; King *et al.*, 2008). Tal situação deve-se ao facto do novo ambiente económico das organizações, em que os custos indiretos são causados pela complexidade inerente aos produtos e serviços oferecidos e não pelo volume de produção e vendas que lhes está associado. Miller e Vollman (1985) associam essa complexidade ao conceito por estes introduzido de ‘transação’, o qual expressa a quantidade de troca de informação, materiais e ideias necessários para

obter os produtos e serviços. Em resultado do uso de *drivers* orientados para volumes de *output*, os sistemas tradicionais tendem a ‘sobrecustear’ os produtos massificados e simples (os quais são produzidos em grandes quantidades) e ‘subcustear’ os produtos especializados e complexos (produzidos em pequenas quantidades). Por esta razão, é frequente existirem relações de subsidiarização cruzada entre produtos e serviços quando os custos são calculados através do método tradicional (Major, 2007; Innes e Mitchell, 1998; Horngren *et al.*, 2014).

O método ABC surge como alternativa aos métodos tradicionais e pressupõe a identificação das atividades como meio de distribuir os custos indiretos de uma forma mais correta pelos objetos de custeio. O método ABC assenta em dois estádios fundamentais: no primeiro estádio, os custos indiretos são definidos como os elementos económicos necessários à realização das atividades e são imputados às mesmas em função de *cost drivers* de recursos. Num segundo estádio, os custos das atividades são imputados aos objetos de custeio com base em *cost drivers* de atividades, não exclusivamente relacionados com volume (Cokins *et al.*, 1993; Horngren *et al.*, 2014). A literatura sobre ABC indica que são seis as etapas a serem seguidas quando da implementação deste método numa organização (Innes e Mitchell, 1998; Cokins *et al.*, 1993): (i) identificação das atividades principais e secundárias; (ii) preparação da lista dos recursos a distribuir pelas atividades; (iii) seleção dos *cost drivers* de recursos, os quais devem estabelecer uma relação de causa e efeito entre os custos das atividades e o consumo de custos indiretos; (iv) cálculo do custo das atividades; (v) identificação dos *cost drivers* de atividades, os quais devem expressar o trabalho subjacente à realização das atividades e permitir atribuir os custos das atividades aos objetos de custeio; (vi) cálculo dos *cost drivers rates* e atribuição dos custos das atividades aos objetos de custeio.

O sistema ABC deve ser adotado em organizações que tenham elevados custos indiretos, com o objetivo de aprimorar a imputação desses custos (McClean, 2003; Ross, 2004; Hoozé *et al.*, 2012), evitando distorções decorrentes da subavaliação ou sobrevalorização dos custos aos serviços. São vários os estudos que reconhecem as vantagens da implementação do método ABC no setor da saúde. Estes estudos focam principalmente a aplicabilidade e os benefícios da utilização do sistema ABC para fins de gestão e de tomada de decisão e comparam o mesmo com os sistemas tradicionais de custeio (e.g., West e West, 1997; Laurila *et al.*, 2000; Lehtonen, 2007; Cardinaels *et al.*, 2004; Finker *et al.*, 2007). Apesar das reconhecidas virtudes do método, verifica-se que a especificidade e complexidade dos hospitais têm constrangido a implementação do método ABC, devido aos elevados custos associados e à morosidade do processo (e.g., Cardinaels *et al.*, 2004; Eden *et al.*, 2006; Ross, 2004; King *et al.*, 2008).

3. Objetivos e metodologia de investigação

A investigação realizada tem como base o método de estudo de caso (Ryan *et al.*, 2002; Scapens, 2004; Yin, 2009) aplicado no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro. A recolha de dados foi efetuada através de entrevistas semiestruturadas entre Julho e Dezembro de 2011, com diversos profissionais do serviço de Ortopedia e setores de apoio, complementada com a observação não participante e pesquisa documental. A complementaridade entre a informação documental e as entrevistas semiestruturadas resulta numa abordagem flexível e que se entende ser a mais adequada para investigar a implementação do método ABC no Serviço de Ortopedia do hospital em questão. Por outro lado, também visam a triangulação de evidência (Yin, 2009; Ryan *et al.*, 2002).

Este estudo recorreu a entrevistas semiestruturadas com o objetivo principal de se compreender a forma como o novo sistema de custeio foi implementado no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro. A flexibilidade inerente à condução de entrevistas semiestruturadas possibilitou a repetição de questões ou reformulação das mesmas, sempre que necessário, de forma a assegurar a sua compreensão por parte do entrevistado. Este tipo de entrevistas possibilitou, adicionalmente, a formulação de questões complementares com o objetivo de esclarecer o significado e consistência de algumas das respostas obtidas e, ainda, de criar uma atmosfera propícia ao entrevistado para expressar abertamente as suas percepções. A condução de entrevistas recomenda ainda a gravação das mesmas, para posterior identificação e explicação dos padrões obtidos (Moreira, 1994; Mason, 2002). No entanto, optou-se por substituir a gravação das entrevistas, devido aos potenciais constrangimentos causados aos entrevistados, pela tomada de notas exaustivas durante a realização das entrevistas. De facto, existe uma conotação negativa associada a este procedimento, sendo comum encontrar entrevistados que limitam substancialmente as suas respostas neste contexto e tendem a ser muito mais formais. Todos estes constrangimentos dificultam a recolha de dados e condicionam a explicação do fenómeno analisado.

As entrevistas foram realizadas a seis profissionais internos, com responsabilidades ao nível do apuramento de custos e utilização de informação para a tomada de decisão, nomeadamente da Administração do Hospital, da Direção Financeira do Hospital e da Direção do Serviço de Ortopedia. As entrevistas foram realizadas nas instalações do hospital, seguindo dois guiões previamente preparados (um guião para o diretor do Serviço de Ortopedia do hospital e um outro guião para os restantes entrevistados – ver anexo no final do artigo), compreendendo cada uma das entrevistas uma duração de 60 a 240 minutos. As questões abordadas nas entrevistas foram ajustadas de acordo com as funções desempenhadas pelo entrevistados e tiveram como objetivo esclarecer se os profissionais estavam satisfeitos

com a informação de custos produzida pelo hospital através da adoção dos métodos tradicionais, se conheciam as vantagens e desvantagens do método ABC, qual o grau de conhecimento sobre o processo de implementação do método ABC no Hospital de Faro, a forma como estiveram envolvidos e participaram no processo ou se consideravam que a informação produzida pelo método ABC seria mais fiável que a existente.

A informação documental, baseada em elementos contabilísticos fundamentais para o cálculo dos custos por objeto de custeio através do método tradicional e método ABC, provém de duas fontes principais: Sistema de Informação Descentralizado de Contabilidade (SIDC), utilizado pela maioria dos hospitais públicos portugueses, e informação gerada pelo Sistema de Custeio para Atividades dos Hospitais (SCAH), programa instalado pela consultora internacional conducente à implementação do método ABC. Foram, ainda, consultados relatórios e outros documentos contabilísticos do Hospital de Faro. É importante referir que a documentação utilizada nesta investigação é referente ao exercício económico de 2007, uma vez que a integração do Hospital de Faro no projeto piloto SCAH ocorreu em 2008, tendo por base as contas do ano anterior. O exercício económico de 2007 continua a ser o único que possibilita a comparação dos custos por objeto de custeio entre o método tradicional e o método ABC, uma vez que o Ministério da Saúde suspendeu o projeto em 2011, sem ter alargado a análise a outros exercícios económicos.

O objetivo principal deste estudo é investigar o processo de implementação do método ABC no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro, comparando os custos produzidos por este sistema de custeio, com os valores originados pelo método tradicional e os preços de referência fixados pela Tutela. O apuramento do custo por doente tratado ao nível dos Grupos de Diagnóstico Homogêneos (GDH) no Serviço de Ortopedia deste hospital, permite a comparação de custos com outras instituições e é fundamental para atualizar os valores cobrados aos subsistemas de saúde e demais entidades públicas e privadas responsáveis pelos respetivos encargos. Os valores em vigor referentes ao exercício económico de 2007 são os publicados na Portaria n.º 567/2006, a qual estabelece os preços dos GDHs com base no método tradicional de custeio.

Na análise da evidência recolhida, seguiram-se as recomendações de Miles e Huberman (1994), os quais defendem que a análise em estudos qualitativos é composta por três fluxos de atividade simultâneos: (i) redução da evidência; (ii) construção de *data displays*; e (iii) verificação e formulação de conclusões. Nesse sentido, à medida que se recolheu a evidência, esta foi sendo agregada através da elaboração de sumários e quadros diversos. Este procedimento permitiu dar visibilidade às relações entre os vários blocos de evidência recolhida e identificar padrões de repetição na informação, que possibilitaram a formulação de explicações por parte dos investigadores.

4. O estudo empírico

4.1 O método ABC no Hospital de Faro

O método ABC tem sido apresentado em diversos estudos como um sistema capaz de determinar eficientemente os custos das atividades hospitalares. Ross (2004) sugere que o método ABC pode aproximar as decisões médicas das decisões financeiras, contribuindo para a melhoria do desempenho, uso mais eficiente de recursos e consequente melhoria dos cuidados de saúde.

A afetação dos recursos financeiros às instituições hospitalares em Portugal é efetuada através da contratação de preços, baseados nos custos apurados pelas instituições hospitalares, de acordo com as regras que se encontram estabelecidas no Plano de Contabilidade Analítica dos Hospitais (PCAH) desenvolvido em 1998.² O PCAH indica que os hospitais devem calcular os custos por centro de custos seguindo a lógica do Método dos Centros de Custo (ou Método das Secções Homogéneas, designação pela qual também é conhecido). Anualmente, os hospitais do SNS procedem ao envio dos custos suportados pelos seus diversos centros de custos, para que a ACSS possa dispor de elementos sobre os custos por centro de custo de todos os hospitais públicos no país. Tendo por base esta informação, a Tutela procede à estimativa dos custos por GDH, recorrendo para tal a uma matriz ('Matriz de Maryland'), desenvolvida pelo professor Fetter da Universidade de Yale.³ São diversas as críticas que têm surgido à utilização desta matriz no cálculo dos custos por GDH, fundamentalmente por esta se basear em estimativas que originalmente refletiam a estrutura de custos de hospitais do Estado de Maryland nos EUA (Mateus, 2010). Igualmente, o facto de não existirem critérios de repartição claros de como os hospitais devem alocar os seus custos indiretos pelos vários centros de custos, tem conduzido ao descrédito por parte dos decisores hospitalares da informação gerada pelo sistema de custeio existente (Leite, 2015).

2 O primeiro PCAH data de 1998 e foi desenvolvido pelo Instituto de Gestão Informática e Financeira da Saúde (IGIF). Após a extinção do IGIF no final da década de 90, e consequente criação da Administração Central do Sistema de Saúde (ACSS), o PCAH foi revisto diversas vezes por esta entidade.

3 Nesta matriz são estabelecidas relações entre os vários GDHs e os custos provenientes dos vários centros de custos dos hospitais. A Matriz de Maryland foi desenvolvida no início dos anos 90, na sequência da introdução dos GDHs em Portugal, pelo professor Fetter (a este respeito, veja-se Urbano *et al.*, 2010; Bentes *et al.*, 2010).

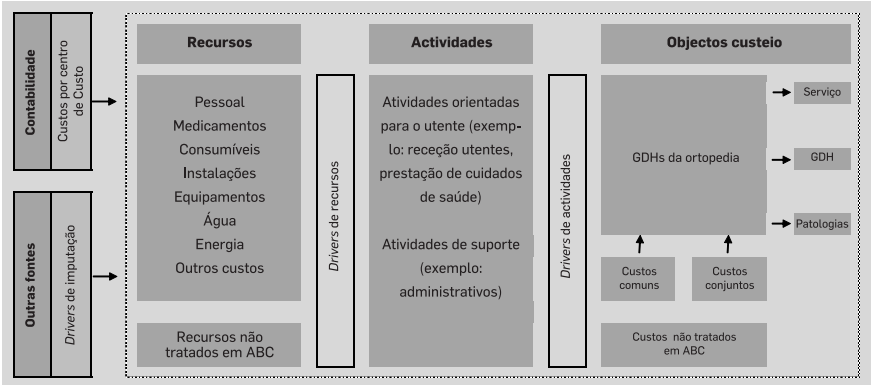
Deste modo, o sistema de custeio assente no Método dos Centros de Custos (o qual se insere no âmbito dos sistemas tradicionais de apuramento de custos) embora constitua uma parte fundamental no mecanismo de contratualização e de determinação do valor das prestações de saúde realizadas nas instituições hospitalares é, amplamente, reconhecido como incorreto e desatualizado (Barros *et al.*, 2011; Leite, 2015). A este respeito, o Tribunal de Contas refere que “o actual sistema de Contabilidade analítica encontra-se ultrapassado, não permitindo, por exemplo, uma análise de custeio baseado na actividade” (Tribunal de Contas, 2006, p. 33) e recomenda ainda à gestão financeira ministerial “a modernização do sistema de Contabilidade analítica implementada nos hospitais, EPE e SPA, de modo a permitir uma análise de custeio baseado na actividade” (Tribunal de Contas, 2006, p. 44). É neste contexto que se compreende o descontentamento manifestado pelos hospitais portugueses e pela própria Tutela no que respeita à tabela de preços das instituições e serviços integrados no serviço nacional de saúde.

O Ministério da Saúde, em parceria com uma consultora internacional, lançou em 2007 o projeto-piloto de implementação do método ABC, com o objetivo de melhorar o sistema de custeio dos hospitais públicos portugueses. Este projeto-piloto, denominado Sistema de Custeio para Atividades dos Hospitais (‘SCAH’, conforme já mencionado), envolveu, numa primeira fase, cinco hospitais das diferentes Administrações Regionais de Saúde.⁴ Numa segunda fase, em 2008, o projeto foi alargado ao Hospital de Faro conjuntamente com mais cinco hospitais. Em particular, o SCAH visa melhorar a forma de cálculo dos custos da atividade assistencial, nomeadamente no que diz respeito a consultas, urgências, atos de diagnóstico e terapêutica, procedimentos cirúrgicos e GDHs.

A implementação do método ABC no Hospital de Faro seguiu um modelo comum aos hospitais envolvidos no projeto-piloto. Borges *et al.* (2010) efetua uma descrição pormenorizada deste modelo de custeio, o qual é resumido na Figura 1, a qual destaca a existência de três pilares: recursos, atividades e objetos de custeio. O modelo de implementação do método ABC no Hospital de Faro sublinha a importância das atividades como elo de ligação entre os recursos e os objetos de custeio. Na primeira fase, os custos dos recursos são imputados às atividades com base nos *cost drivers* de recurso. Na segunda fase, os custos das atividades são atribuídos aos objetos de custeio com base nos *cost drivers* de atividades. No caso dos hospitais, os objetos de custeio correspondem ao serviço final prestado ao nível dos vários serviços, GDHs e patologias.

4 São cinco as Administrações Regionais da Saúde (ARS): ARS Lisboa e Vale do Tejo; ARS Norte; ARS Centro; ARS Alentejo e ARS Algarve.

Figura 1 | Sistema ABC desenvolvido para os Hospitais envolvidos no projeto-piloto



Fonte: Borges *et al.* (2010, p. 146).

4.2 O processo de implementação do método ABC no Hospital de Faro

É conhecida a importância do envolvimento do pessoal clínico no sucesso de implementação de um sistema de informação baseado no método ABC (e.g., Lehtonen, 2007; veja-se também Major e Hopper, 2005, que estudaram no setor das telecomunicações a importância do envolvimento de todos os gestores na implementação do modelo ABC), já que são estes que decidem e prescrevem os medicamentos e tratamentos. No entanto, as entrevistas realizadas aos responsáveis internos levantam algumas dúvidas relativamente ao envolvimento destes profissionais no processo de implementação do método ABC no Hospital de Faro.

Por exemplo, a entrevista realizada ao responsável pelo Serviço de Ortopedia revela desconhecimento total em relação à implementação do método ABC neste hospital e mais concretamente no seu Serviço de Ortopedia. Contudo, o entrevistado, apesar de não ter participado na implementação deste novo sistema de custeio no seu serviço, reconhece o potencial da informação daí resultante na tomada de decisões. Em entrevista efetuada a um dos responsáveis internos pela produção de informação contabilística de gestão, este afirma também que, apesar de reconhecer o potencial teórico do método ABC no setor hospitalar, não sabe quais as vantagens e des-

vantagens da aplicação deste método de custeio especificamente ao Hospital de Faro. Outro responsável sublinha, ainda, que o atual sistema de custeio baseado no PCAH não dá resposta às necessidades de gestão e que produz informação desfasada, com atraso de vários meses, relativamente à origem dos custos.

O Administrador do Hospital de Faro refere que a implementação do SCAH apresenta deficiências importantes e que poderão inclusivamente enviesar a informação produzida por este sistema de informação. Em concreto, é mencionado que não existe uma integração das várias fontes de informação existentes no hospital e que os *inputs* do método ABC são carregados manualmente, obrigando a um enorme esforço na obtenção dos dados. Refere, igualmente, que a adoção de uma lógica '*bottom-up*' na análise dos custos implicaria a adaptação e modernização da estrutura da Contabilidade Analítica do hospital e facilitaria a integração das várias fontes de informação num sistema único e mais fiável de custeio.

As entrevistas realizadas ao profissional interno que liderou o processo de implementação do método ABC sugerem algum descontentamento relativamente à morosidade e custo do processo de implementação deste novo sistema de custeio. A morosidade do processo é justificada por duas razões. Por um lado, é referido que as especificidades (dimensão e especialidades) do Hospital de Faro foram ignoradas e que a utilização de um modelo *standard* para todos os hospitais dificultou o processo. Por outro lado, é ainda referido que, apesar do empenho e dedicação da equipa mais diretamente ligada à implementação do método ABC, a resistência à mudança por parte de alguns profissionais da área médica contribuíram decisivamente para esta morosidade. No entanto, este responsável sublinha a importância da implementação deste novo sistema de custeio no Hospital de Faro.

Em resumo, as entrevistas revelaram que todos os entrevistados apreciam positivamente o método ABC e reconhecem que este sistema de custeio pode contribuir para o apuramento de informação interna mais fidedigna. No entanto, sublinham que a forma como este sistema de custeio foi implementado não foi a melhor uma vez que ignorou as especificidades inerentes ao Hospital de Faro e não contou com o envolvimento e motivação das equipas de trabalho. Estas duas questões podem, segundo os entrevistados, estar na origem do insucesso da implementação do método ABC no Hospital de Faro.

4.3 O apuramento de custos no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro

De acordo com o Relatório e Contas de 2007, o Hospital de Faro apresentou nesse ano, um total de custos no valor de 117.909.575,37€. A classi-

ficação dos custos por valência demonstra que os custos estão afetos a três áreas chave: Serviços Clínicos-Internamento (51.979.058,59 €), Serviços Clínicos-Ambulatório (55.619.900,27 €) e Não Imputáveis (10.310.616,61 €), sendo que o Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro está integrado nos Serviços Clínicos-Internamento e os seus custos de funcionamento ascenderam a 5.386.532,39 €, em 2007.

4.3.1 O apuramento de custos no Serviço de Ortopedia através do método tradicional

O apuramento de custos na especialidade de Ortopedia do Hospital de Faro é efetuado, desde há vários anos, através das regras estabelecidas no PCAH. O PCAH define três categorias de centros de custos (secções homogéneas) nas instituições hospitalares: secções principais, secções auxiliares e secções administrativas. A imputação dos custos indiretos das secções é efetuada de acordo com o método de distribuição recíproca assente nos critérios de imputação definidos pelo PCAH. Este processo permite calcular o custo médio por doente tratado no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro.

Tabela 1 | Apuramento do Custo Médio por Doente Tratado no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro (2007–2012)

Custos da Ortopedia do Hospital de Faro EPE						
Designação - Ortopedia	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Custos diretos - total	2.497.422,77€	3.554.853,15 €	3.174.523,87 €	2.646.001,80€	2.433.936,60€	2.480.379,04 €
Custo das Merc. Vendidas e das Mat. Consumidas	460.652,05 €	503.266,02 €	422.952,15 €	361.531,28 €	47.974,29 €	376.313,44 €
Fornecimentos e Serviços Externos5	13.937,58 €	836.600,62 €	289.201,76 €	289.916,59 €	34.893,50 €	299.573,41 €
Custos com Pessoal	1454.254,46 €	2.055.387,99 €	1.314.676,26 €	1.835.012,96 €	1.636.844,12 €	.720.611,16 €
Amortizações do Imob. Corpóreo e Incorpóreo3	3.651,46 €	40.402,02 €	37.178,03 €	85.401,47 €	4.313,48 €	64.410,37 €
Outros Custos e Perdas Operacionais1	.490,98 €	3.335,48 €	2.461,10 €	1.525,59 €	.421,12 €	92,70 €
Custos e Perdas Financeiros4		5,24 €	- €	- €	- €	€
Custos e Perdas Extraordinários3	3.436,23 €	115.815,78 €	108.054,57 €	122.613,91 €	8.490,09 €	19.377,96 €
Custos indiretos - total	2.889.109,62 €	3.677.347,55 €	3.519.381,44€	3.386.522,20 €	2.877.289,54 €	2.858.114,89 €
Total	5.386.632,29 €	7.232.200,70 €	6.693.905,31€	6.032.524,00 €	5.311.226,14 €	5.338.493,73 €
Doentes tratados	1.575	1.962	2.0251	.524	1.833	1.355
Custo médio doente	3.420,02€3	.686,14€	3.305,63€	3.958,35 €2	.897,56 €3	.939,85 €

Fonte: Serviços Financeiros do Hospital de Faro.

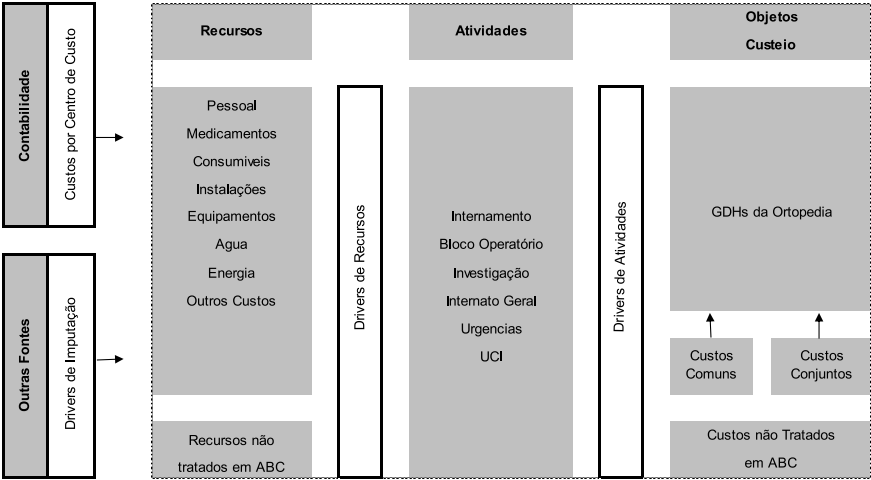
A Tabela 1 revela que, para o exercício económico de base à implementação do método ABC (2007), cerca de 54% dos custos do

Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro correspondem a custos indiretos e sublinha a importância dos critérios de imputação no apuramento dos custos por Serviço. Por outro lado, cerca de 58% dos custos diretos estão relacionados com custos com o pessoal. Considerando que em 2007 foram tratados 1.575 doentes no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro, concluímos que o custo médio por doente tratado neste Serviço ascende a cerca de 3.420,02 €. A análise dos anos mais recentes revela que o custo médio por doente tratado varia entre os 2.897,56 € (2011) e os 3.939,85 € (2012). Esta oscilação no valor médio sugere que este indicador poderá não ser o mais ajustado no apuramento de custos uma vez que engloba diferentes tratamentos efetuados no Serviço de Ortopedia com custos também diferentes. Desta forma, o custo médio está dependente do peso que os tratamentos mais dispendiosos apresentam em cada ano. É importante sublinhar que este custo médio por doente tratado é atualmente a referência para comparação com os restantes hospitais nacionais e representa a informação mais pormenorizada fornecida pelo sistema de custeio baseado no método tradicional. No entanto, o valor das prestações de saúde realizadas pelos hospitais é definido através de uma Portaria, a qual define preços ao nível dos vários GDHs existentes em cada serviço. Para o exercício económico de base à implementação do método ABC (2007), a Portaria em vigor nessa data (Portaria n.º 567/2006) define que valor dos 50 GDHs do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro varia entre os 594,26 € referentes ao GDH 248 e os 13.768,98 € referentes ao GDH 558. Assim, a inexistência de informação de custos produzida internamente pelos hospitais ao nível dos GDHs enfatiza as críticas do Tribunal de Contas e não contribui para uma adequada gestão hospitalar.

4.3.2. O apuramento de custos no Serviço de Ortopedia através do método ABC

O método ABC permite apurar o custo por doente tratado na especialidade de Ortopedia de forma alternativa. A análise e cruzamento de diferentes mapas contabilísticos produzidos pelo SCAH e as entrevistas realizadas pelos consultores aos profissionais envolvidos neste processo foram fundamentais para a identificação dos recursos, *drivers* de recursos, atividades e *drivers* de atividades associados a este novo sistema de custeio. A Figura 2 apresenta o sistema de fluxo de custos inerente ao método ABC e revela que este sistema de custeio está desenhado para calcular o custo por doente tratado para cada um dos 50 GDHs do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro.

Figura 2 | Sistema ABC desenvolvido para o Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro



Fonte: Adaptado de Borges et al. (2010, p. 146).

O valor dos recursos é inicialmente dividido entre aqueles que são alocados às atividades e outros que não são tratados através do método ABC. Este procedimento inicial justifica a diferença de custos afetos ao Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro entre o método tradicional (5.386.532,39 €) e o método ABC (5.467.276,02 €). Esta diferença é explicada através dos diferentes montantes referenciados nos custos não imputáveis no método tradicional e nos recursos não tratados em ABC. Por outro lado, existem diferenças relacionadas com formas distintas de associar custos indiretos às secções homogêneas no método tradicional e às atividades através do método ABC. A Tabela 2 identifica o total de recursos classificados por natureza utilizados no método ABC e sublinha o peso dos custos com o pessoal neste serviço.

Tabela 2 | Custo dos Recursos da Secção de Ortopedia do Hospital de Faro em 2007

Conta	Designação	Valor
61	Custo das Merc. Vendidas e das Mat. Consumidas	1.617.659,76 €
62	Fornecimentos e Serviços Externos	468.445,27 €
64	Custos com Pessoal	3.138.302,88 €
65	Outros Custos e Perdas Operacionais	8.735,42 €
66	Amortizações do Imob. Corpóreo e Incorpóreo	166.617,33 €
68	Juros e Custos Similares	938,77 €
69	Custos e Perdas Extraordinários	66.576,59 €
Total		5.467.276,02€

Fonte: Adaptado do SCAH (Hospital de Faro).

A imputação do custo dos recursos às atividades está relacionada principalmente com o *driver* de recursos “horas-homem” por cada categoria profissional. Quando os custos dos recursos são específicos de uma atividade, efetua-se uma afetação direta do custo à respetiva atividade. As entrevistas ao pessoal do hospital pelos consultores foram fundamentais para a identificação do subconjunto de todas as atividades existentes relacionadas com o Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro: Internamento, Bloco Operatório, Investigação, Internato Geral, Urgências e Unidade de Cuidados Intensivos. A Tabela 3 apresenta os custos associados às diferentes atividades que contribuem para os atos médicos no Serviço de Ortopedia e evidencia que o Bloco Operatório e o Internamento representam cerca de 95% dos custos do Serviço de Ortopedia.

Tabela 3 | Custo das Atividades do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro em 2007

Atividades	Custo Afeto
Bloco Operatório	2.642.955,87 €
Internato Geral	12.662,72 €
Investigação	7.353,64 €
Internamento	2.548.220,56 €
Urgências	234.954,75 €
Unidade de Cuidados Intensivos	21.128,47 €
Total	5.467.276,02 €

Fonte: Adaptado do SCAH (Hospital de Faro).

Relativamente aos *drivers* de atividades utilizados para explicar a relação de causalidade entre as seis atividades identificadas no Serviço de Ortopedia e os 50 GDHs identificados como objetos de custeio foram selecionados os seguintes:

ATIVIDADE	DRIVER DE ATIVIDADE
• Internamento	• Nº de dias de internamento
• Bloco Operatório	• Nº de procedimentos de cada especialidade e por tipo de cirurgia
• Investigação	• Horas disponibilizadas
• Internato Geral	• Horas disponibilizadas
• Urgências	• Nº de doentes saídos
• UCI	• Nº de dias de internamento

Tabela 4 | Margem entre a Portaria e o custo de GDHs pela metodologia ABC na Ortopedia do Hospital de Faro

Objeto Custeio Final	Quantidade	Custo Unitário (ABC)	Portaria	Margem Unitária	Margem Total
	(a)	(b)	(c)	(d) = (c) - (b)	(e) = (a) x (d)
GDH Int. 209 - Procedimentos nas grandes articulações e reimplante de membro da extremidade	87	4.593,18 €	7.374,98 €	2.781,80 €	242.016,95 €
GDH Int. 210 - Procedimentos na anca e no fémur, excepto grandes intervenções articulares, idade	39	7.241,62 €	4.455,91 €	-2.785,71 €	-108.642,58 €
GDH Int. 211 - Procedimentos na anca e no fémur, excepto grandes intervenções articulares, idade	172	5.269,61 €	3.905,45 €	-1.364,16 €	-234.636,13 €
GDH Int. 212 - Procedimentos na anca e no fémur, excepto grandes intervenções articulares, idade <	3	3.917,20 €	4.201,29 €	284,09 €	852,27 €
GDH Int. 213 - Amputação por perturbações osteomusculares e do tecido conjuntivo	1	6.110,05 €	5.298,46 €	-811,59 €	-811,59 €
GDH Int. 216 - Biópsias do sistema osteomuscular e do tecido conjuntivo	2	4.758,15 €	2.967,09 €	-1.791,06 €	-3.582,11 €
GDH Int. 217 - Desbridamento de feridas e enxerto de pele, excepto diagnóstico principal de ferida	7	10.638,29 €	6.198,87 €	-4.439,42 €	-31.075,97 €
GDH Int. 218 - Procedimentos no membro inferior e no úmero, excepto na anca, pé ou fémur, idade	12	7.318,89 €	4.282,81 €	-3.036,08 €	-36.432,96 €
GDH Int. 219 - Procedimentos no membro inferior e no úmero, excepto na anca, pé ou fémur, idade	119	4.400,00 €	3.516,38 €	-883,62 €	-105.150,76 €
GDH Int. 220 - Procedimentos no membro inferior e no úmero, excepto anca, pé ou fémur, idade < 18	12	4.004,52 €	2.950,23 €	-1.054,29 €	-12.651,53 €
GDH Int. 221 - Procedimentos no joelho, com CC	1	2.850,75 €	3.458,29 €	607,54 €	607,54 €
GDH Int. 222 - Procedimentos no joelho, sem CC	55	2.913,24 €	2.039,28 €	-873,96 €	-48.067,76 €
GDH Int. 223 - Grandes procedimentos no ombro ou no cotovelo, ou outros procedimentos no membro	17	3.589,74 €	2.658,37 €	-931,37 €	-15.833,21 €
GDH Int. 224 - Procedimentos no ombro, cotovelo e antebraço, excepto grandes intervenções	73	3.457,39 €	1.786,08 €	-1.671,33 €	-122.008,85 €
GDH Int. 225 - Procedimentos no pé	69	3.945,31 €	2.751,36 €	-1.193,95 €	-82.382,82 €
GDH Int. 226 - Procedimentos nos tecidos moles, com CC	3	4.370,83 €	2.455,28 €	-1.915,55 €	-5.746,66 €
GDH Int. 227 - Procedimentos nos tecidos moles, sem CC	33	2.845,53 €	1.720,01 €	-1.125,52 €	-37.142,09 €
GDH Int. 228 - Grandes procedimentos no polegar ou articulares, ou outras procedimentos na mão ou	2	3.579,91 €	1.745,78 €	-1.834,13 €	-3.668,26 €
GDH Int. 229 - Procedimentos na mão ou no punho, excepto grandes procedimentos articulares, sem	56	2.646,86 €	1.265,35 €	-1.381,51 €	-77.384,31 €
GDH Int. 230 - Excição local e remoção de dispositivos de fixação interna da anca ou do fémur	11	2.845,94 €	3.104,12 €	258,18 €	2.839,96 €
GDH Int. 232 - Artroscoopia	3	2.574,27 €	1.912,55 €	-661,72 €	-1.985,16 €
GDH Int. 234 - Outros procedimentos no sistema osteomuscular e no tecido conjuntivo, em bloco	5	2.935,55 €	2.074,18 €	-861,37 €	-4.306,83 €
GDH Int. 235 - Fracturas do fémur	9	2.516,95 €	2.326,22 €	-190,73 €	-1.716,60 €
GDH Int. 236 - Fracturas da anca e da bacia	56	2.036,05 €	2.092,21 €	56,16 €	3.145,06 €
GDH Int. 237 - Distensões, entorses e luxações da anca, da bacia e da coxa	3	4.258,63 €	1.700,57 €	-2.558,06 €	-7.674,18 €
GDH Int. 238 - Osteomielite	2	2.245,87 €	4.015,31 €	1.769,44 €	3.538,88 €
GDH Int. 239 - Fracturas patológicas e doença maligna osteomuscular e do tecido conjuntivo	6	6.027,50 €	2.716,46 €	-3.311,04 €	-19.866,26 €
GDH Int. 243 - Problemas médicos dorso-lombares	59	1.525,61 €	934,14 €	-591,47 €	-34.897,00 €
GDH Int. 245 - Doenças dos ossos e artropatias específicas, sem CC	6	827,89 €	1.418,55 €	590,66 €	3.543,98 €
GDH Int. 246 - Artropatias não específicas	1	1.901,14 €	1.769,67 €	-131,47 €	-131,47 €
GDH Int. 247 - Sinais e sintomas do sistema osteomuscular e do tecido conjuntivo	1	1.365,11 €	1.207,26 €	-157,85 €	-157,85 €
GDH Int. 248 - Tendinite, miosite e bursite	4	1.270,97 €	594,26 €	-676,71 €	-2.706,83 €
GDH Int. 249 - Disfunção, reacção ou complicação de dispositivo ou procedimento ortopédico	20	2.487,77 €	2.474,72 €	-13,05 €	-261,00 €
GDH Int. 250 - Fractura, distensão, entorse e luxação do antebraço, da mão ou do pé, idade >17 anos,	3	1.742,70 €	1.707,36 €	-35,34 €	-106,01 €
GDH Int. 251 - Fractura, distensão, entorse e luxação do antebraço, da mão ou do pé, idade >17 anos,	17	2.548,72 €	1.380,13 €	-1.168,59 €	-19.866,65 €
GDH Int. 252 - Fractura, distensão, entorse e luxação do antebraço, da mão ou do pé, idade < 18 anos	4	2.874,50 €	925,47 €	-1.949,03 €	-7.796,12 €
GDH Int. 253 - Fractura, distensão, entorse e luxação do antebraço ou da perna, excepto do pé, idade	4	2.454,33 €	2.182,63 €	-271,70 €	-1.086,80 €
GDH Int. 254 - Fractura, distensão, entorse e luxação do antebraço ou da perna, excepto do pé, idade	71	1.173,03 €	1.534,02 €	360,99 €	25.630,19 €
GDH Int. 255 - Fractura, distensão, entorse e luxação do antebraço ou da perna, excepto do pé, idade	3	1.807,99 €	1.292,29 €	-515,70 €	-1.547,10 €
GDH Int. 256 - Outros diagnósticos do sistema osteomuscular e do tecido conjuntivo	8	2.086,99 €	1.725,16 €	-361,83 €	-2.894,61 €
GDH Int. 491 - Grandes procedimentos nas articulações e reimplantação do membro superior	3	5.898,28 €	7.017,30 €	1.119,02 €	3.357,07 €
GDH Int. 558 - Procedimentos major no sistema osteomuscular, excepto procedimentos articulares	27	10.270,11 €	13.768,98 €	3.498,87 €	94.469,58 €
GDH Int. 559 - Procedimentos no sistema osteomuscular, não major, com CC major	10	6.682,44 €	4.689,68 €	-1.992,76 €	-19.927,63 €
GDH Int. 560 - Transtornos do sistema osteomuscular, excepto osteomielite, artrite séptica ou	15	3.982,89 €	5.298,93 €	1.316,04 €	19.740,59 €
GDH Int. 756 - Artrose vertebral sem CC	1	5.973,20 €	11.064,70 €	5.091,50 €	5.091,50 €
GDH Int. 789 - Procedimentos articulares major e de reimplantação de membro inferior, excepto	3	6.467,22 €	13.255,29 €	6.788,07 €	20.364,22 €
GDH Int. 817 - Substituição da anca, por complicações	20	6.424,36 €	12.621,91 €	6.197,55 €	123.950,92 €
GDH Int. 818 - Substituição da anca, excepto por complicações	148	4.973,71 €	7.428,16 €	2.454,45 €	363.258,38 €
GDH Int. 866 - Excição local e remoção de dispositivo de fixação interna, excepto da anca e fémur,	2	2.220,61 €	2.859,81 €	639,20 €	1.278,39 €
GDH Int. 867 - Excição local e remoção de dispositivos de fixação interna, excepto da anca e fémur, sem	79	2.763,14 €	1.789,34 €	-973,80 €	-76.930,47 €
TOTAL					-215.368,11 €

Fonte: Adaptado do SCAH (Hospital de Faro).

Os *drivers* de atividades determinam o custo de cada GDH do Serviço de Ortopedia calculado através do método ABC. A análise da Tabela 4 permite concluir que o detalhe dos custos produzidos pelo método ABC constitui um acréscimo quantitativo e qualitativo de informação comparativamente ao método tradicional, uma vez que não se limita ao cálculo

do custo médio por doente tratado no Serviço de Ortopedia. A Tabela 4 sugere, ainda, que o custo por doente tratado no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro varia significativamente em função do ato médico realizado. O GDH 245 representa o custo mais reduzido no valor de 827,89 €, enquanto que o GDH 217 representa o custo mais elevado no valor de 10.638,28 €. A identificação destes custos ao nível do GDH é ainda fundamental para a comparação com a tabela de preços das prestações de saúde instituída pela Portaria n.º 567/2006.

4.3.3. Discussão das margens por GDH no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro

A Tabela 4 apresenta a comparação entre os custos unitários apurados através do método ABC e os valores de referência em vigor para o ano 2007 (Portaria n.º 567/2006). Os valores publicados na Portaria n.º 567/2006 consistem nos preços a cobrar pelos cuidados de saúde prestados no quadro do Serviço Nacional de Saúde português e que, supostamente, refletem os custos envolvidos em cada procedimento clínico. Estes valores devem ser cobrados aos subsistemas de saúde cujos beneficiários a eles recorram, bem como a quaisquer entidades, públicas ou privadas, responsáveis pelos respetivos encargos. Neste contexto, esta comparação é fundamental para avaliar se os valores a cobrar estão adequados aos custos de produção e se os valores constantes na Portaria n.º 567/2006 são suficientes para cobrir esses custos.⁵

A Tabela 4 sugere que o Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro apresenta uma margem negativa em 34 dos 50 GDHs desta especialidade. Esta situação indicia que a maioria dos valores publicados na Portaria n.º 567/2006 está subavaliada comparativamente com os custos apurados através do método ABC no serviço de Ortopedia do Hospital de Faro. Por exemplo, o GDH 211, que apresenta o maior número de serviços (172) em 2007, evidencia um custo de produção através do método ABC (5.269,61 €) significativamente mais alto do que o preço a cobrar por esta prestação de saúde (3.905,45 €). Esta diferença representa uma margem total negativa para o Hospital de Faro de 234.636,13 €. Existem também situações em que o preço cobrado é manifestamente superior ao custo apurado através do método ABC. Por exemplo, o preço do GDH 209 representa

5. Os valores constantes na Portaria n.º 567/2006 sofreram pequenas alterações nos anos de 2009, 2013 e 2014. No entanto, a comparação é feita com base na Portaria n.º 567/2006 uma vez que apresenta os valores de referência para os custos apurados no exercício económico de 2007.

uma margem positiva de 61% relativamente ao custo apurado através do método ABC. No entanto, o somatório das margens dos 50 GDHs da especialidade de Ortopedia totaliza uma margem negativa de 215.368,11 €, o que demonstra o subfinanciamento do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro. A discrepância de valores entre os custos de produção e os preços a cobrar, sugere uma forte necessidade de implementar um sistema de custeio em todos os Hospitais portugueses que permita identificar as práticas mais eficientes e caso possível, ajustar os preços em função de um sistema de custeio adaptado a uma realidade complexa.

5. Conclusões

Os hospitais portugueses confrontam-se atualmente com objetivos complexos e difíceis de conciliar. Por um lado, estas instituições tentam garantir um melhor acesso dos doentes aos cuidados de saúde com elevados níveis de qualidade, conforto e satisfação. Por outro lado, a atividade inerente a este processo tem que ser consentânea com o controlo de custos comportáveis para o país. Os sistemas de custeio utilizados pelos hospitais revestem-se assim de particular importância uma vez que constituem uma base importante na afetação de recursos financeiros às várias atividades hospitalares. Igualmente, constituem uma fonte de informação relevante para sustentar o mecanismo de contratualização uma vez que potenciam o cálculo mais ajustado de custos associados a objetos de custeio, permitem identificar desvios e facilitam a análise de eficiência (custo/qualidade) nas instituições hospitalares.

Este estudo investiga a forma como o método ABC foi implementado no Hospital de Faro e compara os custos produzidos por este novo método com os valores resultantes do sistema de custeio tradicional (Métodos dos Centros de Custos ou das Secções Homogéneas) e os preços das prestações de saúde a cobrar pelos hospitais. A investigação efetuada no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro revela que o modelo tradicional atualmente utilizado no apuramento de custos por doente tratado apresenta fortes limitações, uma vez que o nível de desagregação da informação permite, apenas, conhecer os custos médios por doente tratado no Serviço de Ortopedia, ignorando a existência dos 50 GDHs desta especialidade. Esta limitação cria fortes restrições na gestão interna da organização e na tomada de decisão uma vez que o financiamento dos Hospitais é feito ao nível dos GDHs.

A necessidade de informação mais pormenorizada ao nível dos custos e as críticas efetuadas pelo Tribunal de Contas conduziu o Ministério da Saúde português, em parceria com uma consultora internacional, a lançar um projeto-piloto de implementação do método ABC. As entrevistas semiestruturadas e a análise documental realizadas no Hospital de Faro sugerem que esta nova forma de custeio é fundamental para melhorar os níveis de gestão hospitalar. Em particular, é identificado o custo

por doente tratado ao nível dos 50 GDHs existentes no Serviço de Ortopedia tendo por base o SCAH implementado pela consultora. A comparação destes custos com os preços de referência publicados na Portaria n.º 567/2006 sugere que 34 dos 50 GDHs apresentam uma margem negativa, o que explica o subfinanciamento deste serviço. A determinação dos custos dos GDHs do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro, através do apuramento dos custos por doente tratado com base nas atividades inerentes à produção destes serviços (método ABC), possibilita indiscutivelmente a obtenção de informação mais rigorosa e de melhor qualidade que a resultante do sistema de custeio atualmente existente, baseado em estimativas efetuadas pela ACSS dos custos dos GDHs através da conjugação da Matriz de Maryland e da informação enviada pelo conjunto dos hospitais sobre os custos por secção.

As entrevistas realizadas no âmbito deste estudo permitiram, ainda, concluir que todos os entrevistados concordam com a necessidade de obtenção de informação atempada e desenhada especificamente para conhecer os custos associados aos diferentes atos médicos. No entanto, são apontadas algumas lacunas importantes na implementação do método ABC. Por um lado, não foi feito um estudo prévio no sentido de adaptar o modelo ABC às especificidades do Hospital de Faro. Por outro lado, alguns entrevistados manifestaram desconhecimento total ou reduzido conhecimento do processo de implementação do novo sistema de custeio. A adoção de um modelo pré-definido para a generalidade dos hospitais e o fraco grau de envolvimento dos profissionais (médicos e enfermeiros chefes) do hospital pode ter comprometido o ‘sucesso’ da implementação do método ABC e ditado a suspensão do projeto. Os entrevistados manifestaram também descontentamento com a forma de implementação do método ABC, nomeadamente ao nível dos elevados custos financeiros suportados, a morosidade na implementação deste sistema de custeio e o facto de obrigar a um enorme esforço na obtenção de dados que alimentem o sistema de custeio. Finalmente, o facto de os custos obtidos pelo SCAH não serem comparáveis entre instituições foi também motivo de descontentamento no hospital em estudo.

O presente estudo, baseado na investigação da realidade de uma entidade de grande dimensão na área da saúde, contribui para a discussão da necessidade de implementação de sistemas de informação baseados em informação contabilística que auxiliem o processo de tomada de decisão. Em particular, este estudo permite compreender uma realidade complexa ao reconhecer o modelo conceptual associado à implementação do método ABC no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro e ao identificar os custos associados aos GDHs pertencentes a este Serviço. As entrevistas realizadas permitiram, ainda, compreender algumas razões que justificam o insucesso da implementação do método ABC no Hospital de Faro (na perspectiva do Serviço de Ortopedia do hospital) e a suspensão do projeto por parte do

Ministério da Saúde em 2011. Estas questões contribuem para a redução do ‘gap’ entre a teoria e a prática, frequentemente mencionado na literatura (Scapens, 2006), sendo particularmente relevantes no contexto nacional dada a escassez de estudos publicados sobre as práticas de Contabilidade e de Controlo de Gestão nos hospitais portugueses.

Este estudo apresenta algumas limitações que devem condicionar a leitura dos resultados. Por um lado, os défices apurados no Serviço de Ortopedia não poderão ser generalizados para todo o Hospital de Faro, nem para a realidade hospitalar nacional uma vez que o objetivo do método de estudo de caso é auxiliar a compreensão de uma realidade específica e não a extrapolação de conclusões para outras realidades. Por outro lado, o processo de implementação do método ABC decorreu entre 2008 e 2010 com base nas contas do exercício económico de 2007. O insucesso na implementação deste método (na perspetiva do hospital) levou à suspensão do processo em 2011, o que significa que o exercício económico de 2007 continua a ser atualmente o único em que existe informação produzida pelo sistema de custeio ABC. Esta suspensão do processo impede que se possa comparar o subfinanciamento registado em 2007 no Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro com outros exercícios económicos.

Como sugestões para investigação futura, indica-se a necessidade de estudar noutros hospitais (localizados quer em Portugal, quer noutros países) processos de implementação de ABC para que sejam melhor compreendidos os fatores que determinam o ‘sucesso’ da implementação e a forma como este tipo de abordagem pode beneficiar a gestão e a eficiência hospitalares. Igualmente, sugere-se a condução de mais estudos de caso noutros hospitais que tenham implementado o método ABC em Portugal, com o objetivo de comparar os custos por GDH resultantes do ABC, relativamente aos preços estabelecidos pela Portaria em vigor. Só desta forma será possível dispor de um conhecimento mais profundo sobre a necessidade de atualização dos valores que constam das portarias.



Apêndice

A – Guião da Entrevista com o Diretor do Serviço de Ortopedia do Hospital de Faro

1. São disponibilizados dados contabilísticos da Ortopedia? Caso sim, com que frequência?
2. Considera relevante essa informação e com que frequência devia obtê-la?
3. Sente a necessidade de ter mais informação contabilística sobre a Ortopedia (com mais detalhe), com a finalidade da tomada de decisão?
4. Os custos que vêm mencionados da Ortopedia estão próximos da realidade ou não?

Se não são reais, são levados em consideração no processo de decisão?

5. Que aspetos podiam ser melhorados em termos de conhecimentos contabilísticos para a especialidade de Ortopedia?
6. Conhece o Custeio ABC implementado pela Deloitte no Hospital em 2008 e 2009? Acha que o custeio ABC seria útil para a análise e decisão?

B – Guião das Entrevistas com os Restantes Entrevistados

1. Qual a fonte que o inquirido utiliza para obter informação contabilística?
2. Qual o impacto que o conhecimento dessa informação tem no desempenho das suas funções?
3. Com que frequência é lhe disponibilizada a informação da Contabilidade de Gestão?
4. Os custos apresentados aproximam-se dos verdadeiros valores consumidos pelas secções?
5. Quanto aos dados Contabilísticos, que aspetos poderiam ser melhorados para ajudar no processo de decisão?
6. Com a Introdução do SCAH (custeio por atividades) no Hospital de

Faro pela Deloitte, quais os resultados obtidos, comparados com a Contabilidade tradicional utilizada até a data? Os resultados eram os esperados ou estava a espera de outros?

7. Quais as medidas que o inquirido acha pertinentes para uma melhoria da utilidade, no que toca a informação contabilística (Contabilidade de Gestão método tradicional vs Custeio por Atividades)?

Referências Bibliográficas

Antunes, M.J. (2001) *A Doença na Saúde, Serviço Nacional de Saúde: ineficiência e desperdício*, Lisboa, Quetzal Editores.

Baker, J. (1998) *Activity-based costing and activity-based management for health care*. Maryland: Aspen Publishers.

Barros, P. P., Machado, S. R.; Simões, J. A. (2011) Portugal: health system review, *Health Systems in Transition*, 13(4), 1-156.

Bentes, M., Urbano, J. A., Carvalho, M. C., Tranquada, M. S. (2010) A utilização dos grupos de diagnóstico homogêneos para financiar os hospitais em Portugal: uma avaliação da experiência. In: Escoval, A. e Vaz, A. (2010) *Financiamento e Classificação de Doentes: Grupos de Diagnóstico de Doentes*, APDH (pp. 51-76).

Borges, C.; Ramalho, R.; Bajanca, M.; Oliveira, T.; Major, M.; Diz, P.; Rodrigues, V. (2010) Implementação de um sistema de custeio por actividades nos hospitais do SNS. *Revista Portuguesa de Saúde Pública*, 9, 141-160.

Campos, A. C. (2008) *Reformas da Saúde: O Fio Condutor*. Coimbra: Almedina.

Cardinaels, E.; Roodhooft, F.; Van Herck, G. (2004) Drivers of cost system development in hospitals, results of a survey. *Health Policy*, 69(2), 239-252.

Cokins, G.; Stratton, A.; Helbling, J. (1993) *An ABC managers's primer*. Montvale, NJ: Institute of Management Accountants.

Conrad, L., Uslu, P. (2011) Investigation of the impact of 'Payment by Results' on performance measurement and management in NHS trusts *Management Accounting Research*, 22(1), 46-55.

Eden, R.; Lay, C.; Maingot, M. (2006) Preliminary findings on ABC adoption in Canadian hospitals: reasons for low rates of adoption. *The Irish Accounting Review*, 13(1), 21-34.

Finkler, S., Ward, D., Baker, J. (2007) *Essentials for Cost Accounting for Health Care Organizations*. 3rd edition, Jones & Bartlett Publishers.

French, K., Albright, H., Frenzel, J., Incalcaterra, J., Rubio, A., Jones, J., Freeley, T. (2013) Measuring the value of process improvement ini-

tatives in a preoperative assessment center using time-driven activity-based costing. *Healthcare*, 1(2-3), 136-142.

Hoozé, S., Vermeire, L. e Bruggeman, W. (2012) The impact of refinement on the accuracy of Time-driven ABC. *Abacus*, 48(4), 439-472.

Horngren, C.T., Datar, S.M., Rajan, M. (2014) *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. 15th Edition, Pearson.

Innes, J.; Mitchell, F. (1998) *A practical guide to activity-based costing*. London: Kogan Page.

Hsu, S., Qu, S. (2012) Strategic cost management and institutional changes in hospitals. *European Accounting Review*, 21(3), 499-531.

Johnson, H.; Kaplan, R. (1987) *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*. Harvard Business School Press, Boston.

King, M., Lapsley, I., Mitchell, F., Moyes, J. (2008) Costing needs and practices in a changing environment: the potential for ABC in the NHS. *Financial Accountability and Management*, 10(2), 143-160.

Kurunmäki, L. (2009) Management accounting, economic reasoning and the new public management reforms. In: Chapman, C. S.; Hopwood, A. G.; Shields, M. D. (Ed.) *Handbook of Management Accounting Research*, volume 3. Oxford: Elsevier (pp. 1371-1383).

Laurila, J.; Suramo, I.; Brommels, M.; Tolppanen, E.; Koivukangas, P.; Lanning, P.; Standertskjold-Nordenstam, G. (2000) Activity-Based Costing in Radiology: Application in a pediatric radiological unit. *Acta Radiologica*, 41(2), 189-195.

Lehtonen, T. (2007) DRG-based prospective pricing and case - mix accounting: Exploring the mechanisms of successful implementation. *Management Accounting Research*, 18(3), 367-395.

Leite, J. A. M (2015) *Abordagem Histórica e Institucional da Mudança em Contabilidade de Gestão: O Caso da Normalização nos Hospitais Públicos Portugueses*, Tese de Doutorado, Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão.

Major, M. (2007) Activity-based costing and management: a critical review. In: Hopper, T.; Northcott, D.; Scapens, R. (Ed.) *Issues in management accounting*. 3rd edition, Essex: Prentice Hall (pp. 155-174).

Major, M.; Hopper, T. (2005) Managers divided: Implementing ABC in a Portuguese telecommunications company. *Management Accounting Research*, 16, 205-229.

Mason, J. (2002) *Qualitative Researching*, London: Sage.

Mateus, C. (2010) Sistemas de classificação de doentes como instrumento de gestão. In J. Simões (Ed), *30 Anos do Serviço Nacional de Saúde: Um Percorso Comentado*. Coimbra: Almedina (pp. 391-408).

McClean, R.A. (2003) *Financial Management in Health Care Organization*, 2.^a ed., Canada, Copyright.

Miles, M. B.; Huberman, A. M. (1994) *Qualitative Data Analysis*, 2nd edition, London: Sage.

Miller, J. G.; Vollman, T. E. (1985) The Hidden factory. *Harvard Business Review*, September-October, 142-150.

Moreira, C.D. (1994) *Planeamento e Estratégias da Investigação Social*, Lisboa, ISCSP, UTI.

OECD (2015) *OECD Health Data* [online database], available at <http://www.oecd.org>, (accessed 11 November 2015), Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Phelan, P.; Tate, R.; Webster, F.; Marshall, R. (1998) DRG cost weights - getting it right. *Medical Journal of Australia*, Oct. 19, Supl. 169, 36-38.

Ross, T. (2004) Analysing Health Care Operations Using ABC. *Journal of Health Care Finance*, 30(3), 1-20.

Ryan, B.; Scapens, R.; Theobald, M. (2002) *Research Method and Methodology in Finance & Accounting*, 2nd edition, London: Thomson Learning.

Scapens, R. W. (2004) Doing Case Study Research. In: Humphrey, C.; Lee, B. *The Real Life Guide to Accounting Research: A Behind-the-Scenes View of Using Qualitative*, Oxford: Elsevier (pp. 257-279).

Scapens, R. W. (2006) Understand management accounting practices: a personal journey. *The British Accounting Review*, 38(1), 1-30.

Shorthell, S.; Kaluzny, A. (2006) *Health Care Management Organization*

Desing and Behaviour, 5th edition, KY: Thomson Delmar Learning.

Tribunal de Contas (2006). *Relatório global da avaliação do modelo de gestão dos hospitais SEE - Período 2001-2004*, vol. I, Tribunal de Contas, Lisboa.

Urbano, J., Bentes, M., Vertrees, J. (2010) Portugal: o compromisso nacional e a implementação dos grupos de diagnóstico homogêneos. In: Escoval, A. e Vaz, A. (2010) *Financiamento e Classificação de Doentes: Grupos de Diagnóstico de Doentes*, APDH (pp. 13-48).

Vertrees, J. (1998) Incentivos globais e competição nos serviços de saúde. *Encontro sobre Financiamento do Sistema de Saúde em Portugal*, IGIF, Lisboa.

West, T.; West, D. (1997) Applying ABC to Healthcare. *Management Accounting*, 78(8), 22-30.

Yin, R. (2009) *Case Study Research - Design and Methods*, 4th edition, Sage Publications, London.



Atividades de I&D: caracterização e relevância nas entidades cotadas na *Euronext Lisbon*

Herondina Maria Vitorino Belchior

Universidade do Algarve
herondina.belchior@gmail.com

Joaquim Sant'ana Fernandes

Universidade do Algarve
Centro de Investigação sobre o Espaço e as Organizações
jsfer@ualg.pt

Cristina Gonçalves

Universidade do Algarve
Centro de Investigação sobre o Espaço e as Organizações
cjesus@ualg.pt

Luís Nobre Pereira

Universidade do Algarve
Centro de Investigação sobre o Espaço e as Organizações
lmp@ualg.pt

Recebido a 11 de março de 2014; Aceite a 7 de dezembro de 2015

Resumo

Neste artigo analisa-se a relevância dos dispêndios em Investigação & Desenvolvimento (I&D), quer reconhecidos como gastos, quer como ativo, assim como a relevância da informação sobre I&D e a sua relação com o valor de mercado das entidades com títulos cotados na *Euronext Lisbon*, no período 2005-2013. Os dados foram recolhidos dos Relatórios e Contas anuais consolidados das entidades objeto da investigação. Especificou-se um modelo de regressão linear múltipla para dados em painel, o qual foi estimado por efeitos fixos. Cerca de 81% das entidades refere atividades de I&D, contudo a quantia total de dispêndios, divulgados por ano, não ultrapassou os 0,09% do ativo total. Os resultados permitem concluir que os dispêndios em I&D (capitalizados ou reconhecidos como gastos) exercem uma influência positiva no desempenho bolsista das entidades. Esses efeitos são não lineares (u invertido), sugerindo que acréscimos continuados em I&D têm inicialmente um impacto marginal positivo crescente no valor de mercado mas, a partir de certo ponto, esse impacto ainda que positivo passa a ser decrescente, podendo vir a ser negativo, sugerindo que a I&D é geradora de outros ativos posteriormente reclassificados, criando-se um efeito de substituição na sua relevância para os investidores.

PALAVRAS-CHAVE: I&D, Valor de mercado, *Euronext Lisbon*.

R & D ACTIVITIES: CHARACTERIZATION AND RELEVANCE FOR ENTITIES LISTED ON EURONEXT LISBON

Abstract

This article analyzes the relevance of Research and Development (R & D), either recognized as a cost or as an asset, as well as the relevance of the information related to R & D presented in the annual Directors' Reports and its impact in turn on the market value of Portuguese companies that trade on the Euronext Lisbon, during the period 2005 – 2013. The data was obtained from the annual Directors' Reports and consolidated accounts of the companies that were investigated. A multiple linear regression analysis was developed for panel data, estimated by fixed effects and robust standard errors, grouped by individuals (clusters). Around 81 % of the companies mentioned R & D activities; however the total amount outlaid, per year, did not exceed 0.09% of total assets. The results allow us to conclude that the amount outlaid with R & D (capitalized or recognized as costs) has a positive influence on the companies' stock market, although these effects are non-linear (inverted u), which suggests that continued increases in R & D initially have an increasing positive impact on the market value but at a certain point, this impact starts decreasing, suggesting that R & D becomes a generator of other assets subsequently reclassified, therefore creating a substitution effect in the relevance for investors.

Keywords: R & D, Market Value, Euronext Lisbon.

1. Introdução

Segundo dados do Eurostat (2015) verifica-se que, em Portugal, a despesa total em Investigação e Desenvolvimento (I&D), em percentagem do Produto Interno Bruto (PIB), quase que duplicou de 2002 (0,72% do PIB) para 2013 (1,4% do PIB). A contribuição do setor empresarial neste investimento apresenta uma evolução ainda mais significativa, quer em volume (0,23% do PIB em 2002 e 0,69% em 2013), quer na sua importância relativa (em 2002 representava 31,9% da despesa nacional em I&D e em 2013 cerca de 51%, assumindo-se o Ensino Superior como o outro protagonista relevante: 35,7% em 2013). Contudo, apesar destas alterações internas, verifica-se que o investimento total português em I&D se deteriorou face à média europeia (28 países), passando de 81% dessa média em 2009 para 68% em 2013.

A relevância da I&D como fator de criação de valor e, desta forma, reconhecida e incorporada na avaliação dos investidores, é um tema já discutido por vários autores, cujas conclusões não são convergentes.

Os resultados de alguns estudos tendem a valorizar os dispêndios em investigação positivamente, o que significa que a realização de atividades de I&D gera um intangível com capacidade de gerar benefícios económicos, com o incremento dos *cash flows* futuros e, desta forma, influenciam o valor da empresa (Hirschey, 1982; Hirschey e Weygandt, 1985; Bublitz e Ettredge, 1989; Lev e Sougiannis, 1996; Chan, Lakonishok e Sougiannis, 2001; Eberhart, Maxwell e Siddique, 2004; Chan, Faff, Gharghori e Ho, 2007 e Hirshleifer, Hsu e Li, 2013).

Outros autores, como Lev (2000), concluíram em sentido contrário sugerindo que os investidores subestimam o potencial *cash flow* desses investimentos e que as ineficiências do reconhecimento da I&D podem afetar adversamente a sua perceção. Jensen (1993) considerou que os

investimentos em I&D são improdutivos, enquanto Huberman e Regev (2001), Chan *et al.* (2007) e Coehen, Diether e Malloy (2013) sugeriram que o mercado de capitais falha na incorporação adequada desse tipo de informação e que só tardiamente a incorporaram. Nesta linha, Chan *et al.* (2001) e Lev e Sougiannis (1996) consideraram que os investidores têm dificuldade em incorporar os dispêndios em I&D no valor de mercado das empresas, dado que os seus efeitos são de médio e longo prazo. Para além disso, Lev e Sougiannis (1996) consideraram que as empresas intensivas em I&D são sistematicamente subvalorizadas pelo mercado.

O impacto da I&D no desempenho das empresas e no seu valor mercado é matéria não consensual, o que justifica a pertinência deste estudo que analisa as empresas com títulos à negociação na *Euronex Lisbon*, no período de 2005 a 2013 (período que garante uma série significativa de observações comparáveis, com início no ano da primeira aplicação obrigatória das normas internacionais de contabilidade) e procura aferir em que medida os investidores relevam a I&D e incorporam essa informação no preço de cotação das referidas empresas. Pretende-se contribuir para o conhecimento nesta área, dado os poucos estudos realizados sobre as empresas portuguesas que abordam a questão da relevância nas atividades de I&D na formação do preço de cotação dos títulos de capital. Refere-se Oliveira, Rodrigues e Craig (2010) e Rosa (2010) que não encontraram evidências desta relação, enquanto Cunha e Moreira (2010) revelam uma relação positiva e estatisticamente significativa, sugerindo que os investidores consideram que as despesas com I&D capitalizadas contribuem positivamente para gerar valor. Esta diversidade de resultados motivou o aprofundamento do tema, tendo como objeto o mesmo universo de empresas consideradas nos estudos portugueses anteriores. Admite-se a hipótese da existência de uma relação positiva entre os dispêndios de I&D e o valor de mercado das empresas, avalia-se se esta relação é não linear e discute-se o impacto do reconhecimento dessas despesas como ativo ou gasto extinto.

Os resultados permitem concluir que os dispêndios em I&D (capitalizados ou reconhecidos como gastos) exercem uma influência positiva no desempenho bolsista das entidades, embora esses efeitos sejam não lineares (u invertido) sugerindo que acréscimos continuados nos investimentos em I&D têm inicialmente impacto positivo crescente no valor de mercado mas, a partir de certo ponto, esse impacto passa a ser decrescente, sugerindo que outras variáveis poderão estar a ser utilizadas como substitutas para o valor da empresa. Não se confirma a discriminação positiva das entidades com maior intensidade de I&D nem a relevância da informação sobre I&D contida nos relatórios e contas.

O trabalho apresenta-se estruturado em cinco secções, seguindo-se a esta introdução, a revisão da literatura e a metodologia. Depois apresentam-se os resultados e finaliza-se com as conclusões.

Acredita-se que os resultados deste estudo poderão ser pertinentes para as entidades normalizadoras e para a comunidade científica, dado que responde a questões levantadas por outros trabalhos, designadamente na análise e discussão da natureza dos efeitos futuros dos dispêndios em I&D, e fornece um conhecimento mais amplo e atual da realidade portuguesa.

2. Revisão da Literatura

O valor de mercado das entidades resulta da sua eficácia na criação de valor, através de um conjunto de recursos, onde se incluem a capacidade de inovação para fazer face aos desafios dos mercados e dos produtos, através de atividades de I&D. Essa capacidade criativa concretiza-se em ativos intangíveis cujo valor, em regra, não está reconhecido nem divulgado, pelo que os investidores sem informação privada não a poderão incorporar no preço das ações (Barth, Kasznik e McNichols, 2001). Neste sentido, torna-se relevante conhecer a capacidade informativa da contabilidade.

Lev e Zarowin (1999) e Lev e Sougiannis (1999) fundamentam um significativo declínio da relevância e utilidade da contabilidade devido ao não reconhecimento de intangíveis, com impacto nos recursos económicos e no valor das empresas, tais como I&D, marcas, tecnologias da informação e recursos humanos. Também Cañibano, Meca, Osma e Clemente (2009) corroboraram a ideia de que existe um grande distanciamento entre os valores de mercado e os valores contabilísticos e referem a existência de informação relevante para a tomada de decisões que não é captada através da contabilidade.

Noutro sentido, Francis e Schipper (1999) e Collins, Maydew e Weiss (1997) não confirmaram o declínio de relevância da informação financeira, mantendo-se o debate quanto à relevância da informação relativa a variáveis específicas, designadamente os intangíveis em geral e da I&D em particular. Os estudos de Ball e Brown (1968) e Beaver (1998), influenciados pela teoria e modelos de eficiência dos mercados, assim como a associação das reações do mercado, através do preço das ações, à relevância informativa das variáveis contabilísticas, realizada por Ohlson (1995), conduziram a uma nova perspetiva do papel da informação

financeira, reconduzindo as questões de natureza contabilística de uma perspetiva normativa para uma ênfase positivista. Nesta perspetiva, a contabilidade é encarada como um sistema de mensuração e divulgação e a capacidade informativa de cada variável é dada pela medida em que é usada pelos participantes no mercado para determinar os preços ou retorno das ações. Estes estudos, segundo Ryan, Scapens e Thobald (2002), têm tido reflexo nos organismos normalizadores, com impacto nas normas contabilísticas aprovadas, no sentido destas incorporarem soluções consideradas úteis para os utilizadores.

Teoricamente existem três soluções possíveis para o reconhecimento dos dispêndios em I&D: reconhecimento total como ativo, como gasto ou uma solução híbrida de capitalização seletiva preconizado pela Norma Internacional de Contabilidade (NIC) 38 (Bandeira, 2010b). Dada a natureza imaterial dos intangíveis, muitos dos quais não são reconhecidos como ativos, surge também como relevante, de forma complementar ou autónoma aos aspetos de mensuração e apresentação, outros meios de divulgação da informação financeira, designadamente o anexo, os relatórios de gestão, de sustentabilidade ou outros, que tornam públicas as ações e resultados dessas atividades.

Os normativos nacionais, contabilísticos e societários, valoram a importância das atividades de I&D dado que obrigam a um conjunto significativo de divulgações, em concreto no relatório de gestão e no anexo das demonstrações financeiras. Muitas das exigências de divulgação têm sido impostas pela União Europeia, como meio para medir o esforço em I&D de cada Estado-membro (Antão, Gonçalves, Sousa, Pereira, Figueiredo, Sismeiro e Freitas, 2007). No entanto, o reconhecimento dos intangíveis é tido como complexo devido à sua natureza imaterial. Este tema tem suscitado diversos trabalhos de investigação, com objetivos e metodologias distintas, mas que documentam aquilo que Gomes, Serra e Ferreira (2006) referiram como o interesse da comunidade académica quanto à problemática do seu reconhecimento, avaliação e divulgação.

O desenvolvimento dos trabalhos de investigação sobre intangíveis tem contado com o apoio da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, da Comissão Europeia e, individualmente, pelos países interessados na problemática. Por imposição jurídica, as entidades com títulos sujeitos à negociação em bolsa de um Estado-membro da União Europeia, preparam e apresentam as respetivas contas consolidadas de acordo com as NIC, adotadas pela União Europeia.

Neste contexto, a NIC 38 – Ativos Intangíveis é de aplicação obrigatória. Esta norma define ativo intangível como um ativo não monetário

identificável sem substância física que só deve ser reconhecido se for provável que os benefícios económicos futuros esperados, que sejam atribuíveis a esse ativo, fluam para a entidade e o custo possa ser fiavelmente mensurado. A NIC 38 considera difícil avaliar se os intangíveis gerados internamente se podem qualificar como ativos, devido a dificuldades em determinar quando existe um ativo identificável que gere benefícios económicos futuros esperados e quantificar fiavelmente o seu custo. No caso das atividades de I&D distingue as fases de pesquisa e de desenvolvimento, permitindo nesta última, sob determinadas condições, a capitalização dessas despesas. Caso não seja possível distinguir as fases num projeto desenvolvido internamente, o dispêndio é tratado como se fosse incorrido somente na fase de pesquisa e nessa conformidade é reconhecido como gasto no período. A NIC obriga ainda que as entidades divulguem separadamente a informação relativa aos intangíveis gerados internamente da informação relativa a outros ativos intangíveis, assim como à divulgação da quantia agregada do dispêndio em I&D reconhecido como um gasto do período. A solução preconizada pela NIC é polémica, pois levanta dúvidas se conduz a demonstrações financeiras que evidenciem uma imagem mais verdadeira e apropriada e ao modo como é percebida pelos investidores.

Face às alternativas de reconhecimento, Han e Manry (2004), Leote e Rita (2007) e Miller e Mathisen (2008), entre outros, analisaram qual o critério de reconhecimento dos dispêndios em I&D (gastos ou ativo) que conduz a demonstrações financeiras que apresentam uma imagem mais verdadeira e apropriada. As conclusões destas investigações não são consensuais, contudo estes autores sugerem que os dispêndios em I&D devem ser capitalizados, porque desta forma representam a sua capacidade de gerar benefícios económicos futuros, contrariamente à expectativa associada quando reconhecidos como gastos do período. Por sua vez, Oswald e Zarowin (2007) referiram que a relação entre os retornos correntes e futuros e as fases de vida da empresa influenciam o critério de contabilização. A capitalização verifica-se em empresas que estão nas primeiras fases do ciclo de vida e o reconhecimento como gasto do período encontra-se em empresas que estão em fases mais avançadas do ciclo de vida, onde já existe uma forte relação entre os ganhos e retornos futuros. Amir e Lev (1996) destacaram a incapacidade da informação contabilística em setores de alta tecnologia em fornecer informação útil para as decisões de investimento, dado que os elevados investimentos em I&D são geralmente reconhecidos como gastos, distorcendo o resultado contabilístico, pelo que a tomada de decisão socorre-se essencialmente de informação não financeira. Neste contexto, e assumindo a importância das despesas de I&D para a vantagem competitiva das entidades, surgiram propostas no sentido de incentivar as organizações a divulgar

mais e melhor informação, tanto de caráter financeiro como não financeiro (Leitão, 2006). Boone e Raman (2001) concluíram ainda que os efeitos da assimetria da informação financeira, associados a ativos não divulgados no balanço, nomeadamente os dispêndios em I&D, têm efeitos negativos na liquidez do mercado. Chan, Martin e Kensinger (1990) partiram da hipótese de que os gestores só divulgam os investimentos em I&D associados a resultados negativos, quando esperam uma reação positiva no preço das ações.

Parece existir unanimidade sobre a relevância da informação sobre as atividades de I&D. Embora as despesas afetem negativamente os resultados quando contabilizadas como gasto do período, os investidores tendem a valorizá-las positivamente, mantendo-se a dúvida em que medida incorporam (como e quando) essa informação na avaliação da empresa. Neste contexto, estudos aplicados a entidades nacionais (Ferreira, Isidro e Alves, 2001; Leitão, 2006 e Cunha e Moreira, 2010) verificaram que as empresas portuguesas cotadas na *Euronext Lisbon* divulgam menos informação do que a requerida pelos normativos.

Vários estudos sustentam que os investimentos em I&D se relacionam com o valor de mercado e seus retornos, relações nem sempre fáceis de identificar ou determinar devido à complexidade deste tipo de dispêndios e à imprevisibilidade de eventuais retornos associados. Nessa linha de investigação, que procura determinar em que medida os investidores incorporam na sua avaliação os dispêndios em I&D ou veem os seus retornos significativamente influenciados, encontram-se na literatura os trabalhos de Hirschey (1982), Hirschey e Weygandt (1985), Bublitz e Ettredge (1989), Eberhart *et al.* (2004), Chan *et al.* (2007), entre outros.

Hirschey (1982) encontrou evidência que os intangíveis capitalizados têm uma significativa influência positiva no valor de mercado das empresas. Hirschey e Weygandt (1985) confirmaram a relevância positiva dos dispêndios em I&D, os seus efeitos de médio e longo prazo e sugeriram a capitalização destas despesas, assim como a sua amortização. Eberhart *et al.* (2004) concluíram que os investidores têm, no longo prazo, retornos anormais significativos quando existem aumentos significativos nos dispêndios em I&D. Contudo, concluem que o mercado tende a reagir tardiamente, subestimando o potencial *cash flow* desses investimentos. Deste modo, as ineficiências do reconhecimento das despesas de I&D podem afetar adversamente a percepção dos investidores. Aboody e Lev (2000) e Barth *et al.* (2001) referiram que a não capitalização destas despesas contribui para a assimetria da informação entre gestores e investidores e para o

aumento dos ganhos obtidos por *insiders*. Huberman e Regev (2001), Chan *et al.* (2007) e Coehen *et al.* (2013), por sua vez, notaram que o mercado de capitais falha na incorporação da informação relativa às despesas de I&D.

Questiona-se, se admitirmos uma relação não linear entre essas duas variáveis, se os efeitos analisados se reportam a empresas que se encontram em estádios diferentes de investimento em I&D, facto que poderá justificar diferentes resultados para diferentes metodologias e objetos de estudo.

Em Portugal, Cunha e Moreira (2010) concluíram que o mercado valoriza positivamente as despesas de I&D, mesmo quando estas não são capitalizadas, mas de modo particular quando o são. Outros autores, como Leote e Rita (2007), analisaram outros impactos e concluíram que existe uma relação positiva entre o autofinanciamento e as atividades de I&D. Estes autores sugerem que a aposta na eliminação da assimetria de informação associada a esta classe de ativos, através de políticas contabilísticas que evidenciem uma boa divulgação de I&D pode ser relevante para a entidade, no que diz respeito ao financiamento destas atividades. Bandeira (2010a; 2010b) concluiu que o aumento na rendibilidade dos capitais próprios decorrente de um aumento do peso de investimento em I&D é superior no longo prazo e há uma relação positiva entre os resultados, o valor da empresa e as atividades de I&D. Os resultados sugerem que um aumento do peso do investimento em I&D nos capitais próprios de 1% provoca, em média, e com tudo o mais constante, um aumento da rendibilidade dos capitais próprios em 0,774% no curto prazo e em 1,03% no longo prazo.

Bublitz e Ettredge (1989) e Lev e Sougiannis (1996) verificaram que acréscimos em I&D estão positivamente associados com o resultado contabilístico dos exercícios seguintes. Também Sougiannis (1994) analisou a produtividade dos investimentos em I&D e concluiu que, em média, um aumento de um dólar nos dispêndios em I&D leva a um aumento de dois dólares no resultado e um aumento de cinco dólares no preço de mercado das ações (período de 7 anos). Já Chan *et al.* (2007) concluíram que as empresas com maior intensidade de I&D apresentam um maior desempenho, independentemente do reconhecimento como gasto do período ou capitalizado, consistente com a visão baseada nos recursos da empresa. Estes autores referem que os resultados indicam que as empresas que reconhecem os dispêndios em I&D como gastos do período apresentam um desempenho bolsista superior às que capitalizam.

Chan *et al.* (1990) verificaram que a resposta do preço das ações à divulgação de um aumento nos dispêndios em I&D e decréscimo simultâneo nos resultados previstos é, em média, positiva e significativa para as empresas de alta intensidade tecnológica. Contudo, observaram que esta reação é negativa para as de baixa intensidade tecnológica.

No entanto, outros trabalhos tais como Cazavan e Jeanjean (2006), Donelson e Resutsek, (2009), Oliveira *et al.* (2010), Rosa (2010), Cazavan, Jeanjean e Joos (2011) e Dinh, Kang e Wolfgang (2014) apresentam conclusões que não evidenciam impacto positivo do investimento em I&D sobre o valor de mercado.

3. Metodologia

3.1. População e amostra

O objeto de investigação são as entidades portuguesas com títulos negociados na *Euronext Lisbon* em 2013. Foram identificadas nesse ano no sítio <https://europeanequities.nyx.com/pt-pt/equities-directory> 51 entidades, das quais se excluíram 5 entidades com *International Securities Identification Number* (ISIN)¹ não PT. Optou-se por excluir também as 3 Sociedades Anónimas Desportivas porque o seu período económico não coincide com o ano civil, diferenciando-se das restantes entidades. Portanto, este estudo focou-se em 43 entidades, as quais representam cerca de 84% das entidades objeto de investigação.

Os dados foram recolhidos dos Relatórios e Contas consolidados, constantes no sítio da Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) ou diretamente das páginas de *internet* das respetivas entidades quando não se encontravam disponíveis na CMVM. As cotações históricas foram obtidas no sítio <http://www.bolsapt.com/>.

Os dados têm uma estrutura em painel na medida em que combinam dados seccionais (as entidades, identificadas pelo índice *i*) e temporais (anos de observação, representados pelo índice *t*) com um total 364 de observações (*i* = 1, ..., 43; *t* = 2005, ..., 2013). Note-se que a existência de dados em painel permite explorar, em simultâneo, variações das variáveis ao longo do tempo e entre diferentes entidades, para além de

1. ISIN ou norma ISSO 6166: identifica internacionalmente os valores mobiliários. É composto por doze caracteres alfanuméricos, os dois primeiros servem para identificar o país no qual o valor mobiliário foi emitido.

permitir uma inferência mais precisa, dado existir um maior número de observações (e graus de liberdade), comparativamente a dados puramente seccionais ou temporais (Guimarães, 2009).

O painel disponível é não balanceado pois não se obteve 43 observações em cada ano, porque algumas entidades sujeitaram os seus títulos à cotação em períodos posteriores a 2005, noutros casos os títulos deixaram de ser admitidos e ainda existiram alterações na estrutura de alguns grupos empresariais. Contudo, segundo Guimarães (2009), a existência de dados não-balanceados não é por si um problema, desde que o mecanismo gerador dos dados em falta não seja endógeno ao modelo.

3.2. Hipótese de investigação

Atendendo ao objetivo principal deste estudo, definiu-se como hipótese que os dispêndios em I&D, quer capitalizados, quer reconhecidos como gasto, são relevantes para a explicação do valor de mercado. Analisa-se complementarmente a relevância da intensidade em I&D e das informações contidas nos relatórios de gestão sobre essas atividades.

À semelhança de outros estudos, utiliza-se uma abordagem positivista, baseada no modelo de preços de Ohlson (1995), esperando que os dispêndios em I&D sejam relevantes para a explicação do valor de mercado das empresas. Nestes estudos, pressupõe-se que a cotação das ações reflete toda a informação disponível no mercado e que a associação entre as variáveis contabilísticas e o valor de mercado dos títulos é um indicador da relevância da informação financeira. Nesta investigação considera-se que as atividades de I&D geram informação relevante para o mercado, que quando eficiente incorpora essa informação. Os resultados obtidos por Romacho e Cidrais (2007) sugerem que, para a generalidade do conjunto dos títulos, o mercado português é eficiente, ou seja, as cotações dos mesmos reagem com rapidez à divulgação dos resultados contabilísticos e mesmo de forma antecipada.

3.3. Variáveis

A variável dependente e as variáveis independentes usadas neste estudo, foram definidas tomando em consideração estudos anteriores, apesar destes estudos nem sempre serem diretamente comparáveis, dadas as diferentes abordagens, quer metodológicas, quer no objeto de estudo.

Utilizou-se como variável dependente a **capitalização bolsista** em 31 de março do ano $t+1$. A capitalização bolsista é utilizada como estimativa do valor total da empresa a partir da sua cotação. Esta variável foi logaritimizada de modo a tornar o modelo linear relativamente aos parâmetros ($\log_cap_b_1t$). Segundo Ferreira (2010), a utilização do logaritmo pode ser útil em várias circunstâncias, designadamente reduzir a variação de uma variável e limitar o efeito dos *outliers*.

Considerou-se a data de 31 de março do ano $t+1$ porque, tal como referido, considera-se que os investidores atribuem valor informativo à publicação dos resultados refletindo a informação na cotação das ações. Tomou-se em consideração estudos como Sougiannis (1994), Romacho e Cidrais (2007), Cunha e Moreira (2010), Al-Hares *et al.* (2011) e Dinh *et al.* (2014).

A revisão da literatura revelou que existem vários determinantes do valor de mercado, nos quais se incluem variáveis relacionadas com a I&D. Neste estudo decidiu-se introduzir-se no modelo a forma quadrática das variáveis relacionadas com a I&D, quer capitalizada, quer reconhecida como gasto, para captar a possibilidade da não linearidade na relação existente entre estas variáveis e o valor de mercado. Foram consideradas as seguintes 11 variáveis independentes principais.

- **Dispêndios de I&D capitalizados** no ano t (**id_cap_adic**). Referências: Bublitz e Ettredge (1989); Sougiannis (1994); Lev e Sougiannis (1996); Han e Manry (2004); Leote e Rita (2007); Chan *et al.* (2007); Cunha e Moreira (2010); Bandeira (2010a; 2010b). Sinal esperado: positivo
- **Dispêndios em I&D reconhecidos como gastos** no ano t (**id_gast_period**). Conforme a literatura, os dispêndios de I&D estão associados a ganhos futuros, pelo que se espera que tenham um efeito positivo na cotação das ações (quer reconhecidos como gastos, quer capitalizados), na medida em que os investidores tendem a valorizá-los quando avaliam as entidades. Referências: Bublitz e Ettredge (1989); Lev e Sougiannis (1996); Han e Manry (2004); Chan *et al.* (2007); Miller e Mathisen (2008); Cunha e Moreira (2010) e Bandeira (2010a; 2010b). Sinal esperado: positivo
- **Intensidade de investimento em I&D** (**It_ID**). É uma variável dummy onde um indica que a empresa teve um dispêndio total em I&D (deflacionada pelo volume de negócios) superior à média da amostra e zero em caso contrário. Procura-se captar se a intensidade de investimento em I&D é percecionado positivamente pelos investidores. Referências: Chan *et al.* (1990) e Chan *et al.* (2007). Sinal esperado: positivo

- **Referência a informação sobre os dispêndios de I&D no relatório da gestão** do ano t (**ref_relat_gestao**). Trata-se de uma variável em relação à qual se espera que tenha efeito positivo no valor de mercado das entidades. Por imposição do Código das Sociedades Comerciais (CSC), o relatório da gestão deve fazer referência às atividades de I&D. Esta variável foi definida com base na informação que as empresas divulgam no seu relatório e contas. É uma variável *dummy* que assume o valor um se a empresa refere qualquer informação qualitativa e/ou quantitativa referente a atividades de I&D, e caso contrário assume o valor zero. Referências: Cunha e Moreira (2010). Sinal esperado: positivo
- **Autonomia financeira** (**aut_financ**). Este rácio é determinado pelo capital próprio do ano t sobre o ativo do ano t . Espera-se que produza um efeito positivo no valor de mercado na medida em que permite determinar a dependência da entidade em relação aos credores. Um valor alto deste indicador reflete baixo financiamento externo e uma fraca dependência em relação aos credores, situação que torna a entidade menos permeável aos riscos inerentes a esta exposição. Variável exploratória. Sinal esperado: positivo
- **Market-to-Book** (**Mark_book**). É um indicador de mercado, determinado pelo quociente da capitalização bolsista (31 de dezembro do ano t) sobre os capitais próprios na mesma data. Segundo Core *et al.* (2003), o Market-to-Book é identificado na literatura como uma das medidas da relevância dos ativos intangíveis não refletidos na informação contabilística. Sinal esperado: positivo
- **Valor contabilístico** (**BValue**). Corresponde ao valor do capital próprio por ação, considerando como número de ações a quantidade de títulos resultantes do capital social (no balanço de cada ano). Referências: Ohlson (1995), Cazavan *et al.* (2011), Al-Hares *et al.* (2011); Dinh *et al.* (2014). Sinal esperado: positivo
- **EBIT** (**EBIT_id_gast_period_s**) do ano t adicionado dos dispêndios de I&D reconhecidos como gastos do período no ano t a dividir pelo número de ações. Referências: Al-Hares *et al.* (2011) que consideraram a variável resultados excluindo os resultados extraordinários e excepcionais, Cazavan *et al.* (2011), que consideram o resultado líquido antes dos dispêndios de I&D e amortizações, e Dinh *et al.* (2014) que consideraram a variável resultado líquido adicionado dos dispêndios de I&D reconhecidos como gasto do período. Sinal esperado: positivo
- **PSI20**. Variável *dummy* que assume o valor um quando a entidade integra o índice PSI20, e o valor zero em caso contrário. Esta variável

tem caráter exploratório em relação à qual se espera um impacto positivo no valor de mercado das entidades. Dado que o PSI20 é o índice de referência do mercado de bolsa nacional, que reflete a evolução dos preços das 20 ações de maior dimensão e liquidez do universo destas entidades, espera-se que a integração neste índice seja tomada em consideração, em conjunto com outras variáveis, na determinação do valor de mercado. Sinal esperado: positivo

- **Setor de atividade (setor_transac)** agrupado em função da atividade principal da entidade. Tratando-se de grupos económicos esta identificação teve como base o *Industry Classification Benchmark*, que corresponde à classificação setorial atribuída no mercado de capitais em que a entidade está registada. Face à literatura espera-se uma discriminação significativa do mercado de capitais, em função das atividades e riscos inerentes. É uma variável *dummy*, onde um representa os grupos económicos que produzem bens transacionáveis e zero em caso contrário. É expectável que setores de produção de bens apresentem investimentos em I&D significativamente superiores aos setores de serviços. Referências: Suchman (1995) e Watts e Zimmerman (1990). Sinal esperado: desconhecido

- **Cotação da entidade** no final do ano $t-1$ [**Cot_Dez (n-1)**]. Esta variável pretende determinar em que medida o valor de mercado do ano t está associado ao preço das ações do ano anterior. Referências: Muller *et al.* (2008), Teixeira *et al.* (2013), Christensen e Nikolaev (2013) e Fernandes *et al.* (2014). Sinal esperado: positivo

À exceção da capitalização bolsista (variável dependente), todas as variáveis reportam à data de 31 de dezembro, que coincide com a data de encerramento de cada período económico.

3.4. Especificação do modelo

Na especificação do modelo considerou-se fundamental considerar todas as variáveis que possam explicar o comportamento da variável dependente, de acordo com a revisão da literatura realizada. As variáveis que não revelaram capacidade explicativa estatisticamente significativa foram retiradas, desde que não influenciassem o resultado global do modelo. A hipótese em estudo foi testada com base na seguinte especificação do modelo de dados em painel:

$$\log_cap_b_1t_{it} = \alpha_i + \beta_1 id_cap_adic_{it} + \beta_2 id_cap2_{it} + \beta_3 id_gast_period_{it} + \beta_4 id_gast2_{it} + \beta_5 ref_relat_gestao_{it} + \beta_6 It_ID_{it} + \beta_7 aut_financ_{it} + \beta_8 ebit_{it}$$

$$\text{id_gast_period}_{it} + \beta_9 \text{mark_book}_{it} + \beta_{10} \text{BValue}_{it} + \beta_{11} \text{PSI20}_{it} + \beta_{12} \text{Cot_Dez} \\ (n-1)_{it} + \beta_{13} \text{setor_transac}_{it} + \mu_{it}$$

onde $i = 1, \dots, 42$, $t = 2005, \dots, 2013$, α_i mede o efeito individual não observado (varia entre entidades, mas é constante no tempo) e μ_{it} representa o erro idiossincrático que varia ao longo de i e de t . Foram incluídos efeitos individuais na especificação para se controlarem características das entidades invariantes no tempo, mas que possam estar omitidas no modelo. Esta abordagem resolve a preocupação resultante da eventual omissão de variáveis que poderiam gerar variação no valor de mercado.

A escolha entre a estimação através do estimador dos efeitos fixos e do estimador dos efeitos aleatórios depende de α_i se encontrar, ou não, correlacionado com as variáveis independentes (Wooldridge, 2002). Todos os modelos foram estimados usando o *software* econométrico Stata 12. Em todos os testes de hipóteses foi considerado um nível de significância teórico de 5%.

3.5. Escolha do estimador do modelo

Após uma análise descritiva verificou-se que os valores observados numa empresa nas variáveis de I&D observados numa empresa eram *outliers*, pelo que essa empresa foi excluída do processo de estimação. A validação da forma funcional do modelo foi feita com base no conhecido teste de Ramsey. Os resultados do teste ($F(3, 304) = 0,78$; $p\text{-value} = 0,5040$) confirmaram a correta especificação da forma funcional do modelo proposto.

A escolha entre um estimador de efeitos fixos e de efeitos aleatórios não deve ser tomada de forma arbitrária, pelo que neste trabalho foi aplicado o teste de Hausman. Os resultados deste teste ($\chi^2(11) = 183,33$; $p\text{-value} < 0,0001$) indicam que o modelo deve ser estimado pelos efeitos fixos.

O teste de Wald Modificado indicou a presença de heterocedasticidade ($\chi^2(43) = 188,57$; $p\text{-value} < 0,0001$) e o teste de Wooldridge confirmou a existência de autocorrelação ($F(1, 42) = 26,602$; $p\text{-value} < 0,0001$). Para resolver o problema da heterocedasticidade e autocorrelação no modelo foi feita a estimação robusta dos erros-padrão dos estimadores dos coeficientes do modelo, com agrupamento por indivíduos (*cluster*) seguindo as recomendações de Drukker (2003), por forma a obter estimadores mais consistentes e eficientes. Também se verificou que variáveis não apresentavam elevada multicolinearidade, dado que os

variance inflation factor (VIF) não excedem o valor 5, valor habitualmente considerado como limite a partir do qual existe multicolinearidade (Apêndice 1).

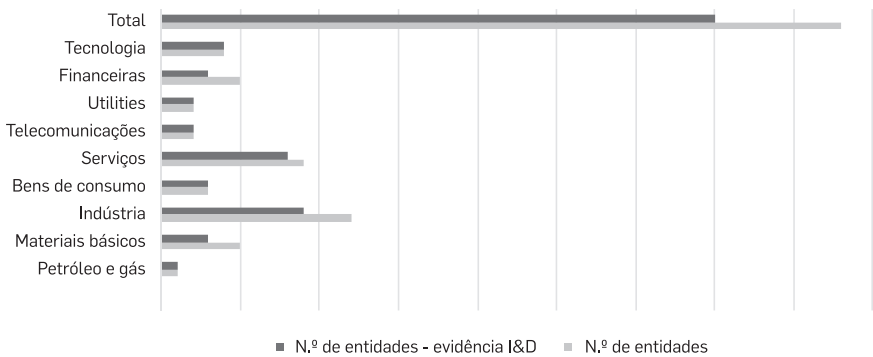
4. Resultados

4.1. Análise descritiva dos dados

Com base nos dados divulgados nos Relatórios e Contas identificou-se, por setor de atividade, o número de entidades com evidência de atividades de I&D, as características destas atividades e os montantes despendidos anualmente, como gastos do período e como ativo intangível. De salientar que se considerou evidência de I&D quando os Relatórios e Contas divulgam informação qualitativa e/ou quantitativa respeitante a estas atividades. Excluíram-se duas entidades, do setor financeiro, que referem I&D apenas no ponto do anexo relativo às políticas contabilísticas, não havendo qualquer outra referência (quantitativa ou qualitativa) e uma entidade, do setor da indústria, que apresenta nos primeiros três anos um departamento de I&D, no organigrama, e nos anos 2007 e 2008 refere I&D apenas no ponto do anexo relativo às políticas contabilísticas, não havendo qualquer outra referência (quantitativa ou qualitativa).

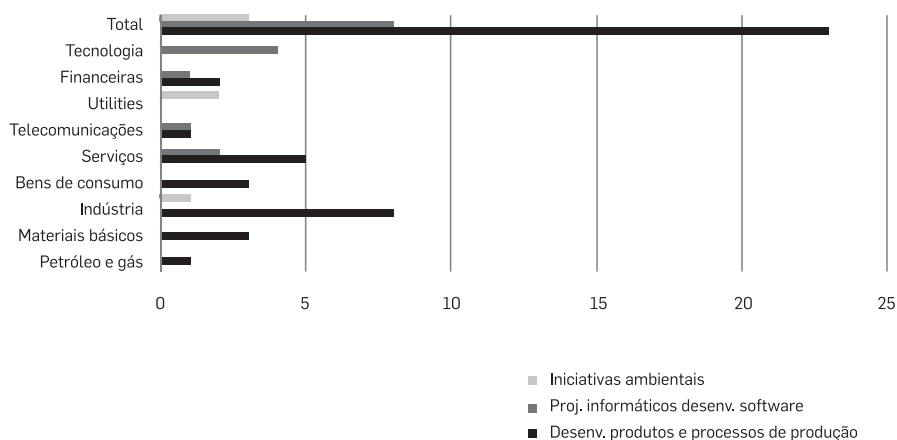
Assim, constata-se no gráfico 1 que em todos os setores de atividade, existe evidência de I&D em mais de metade das entidades, verificando-se que, na maioria dos setores, todas as entidades relevam este tipo de atividades.

Gráfico 1 – Entidades com evidência de I&D por setor de atividade



No que tange à caracterização das atividades de I&D, estas centram-se essencialmente no desenvolvimento de novos produtos e processos de produção, projetos informáticos e desenvolvimento de *software* e iniciativas ambientais, tal como se pode observar no gráfico 2.

Gráfico 2 – Caracterização das atividades de I&D, por setor de atividade

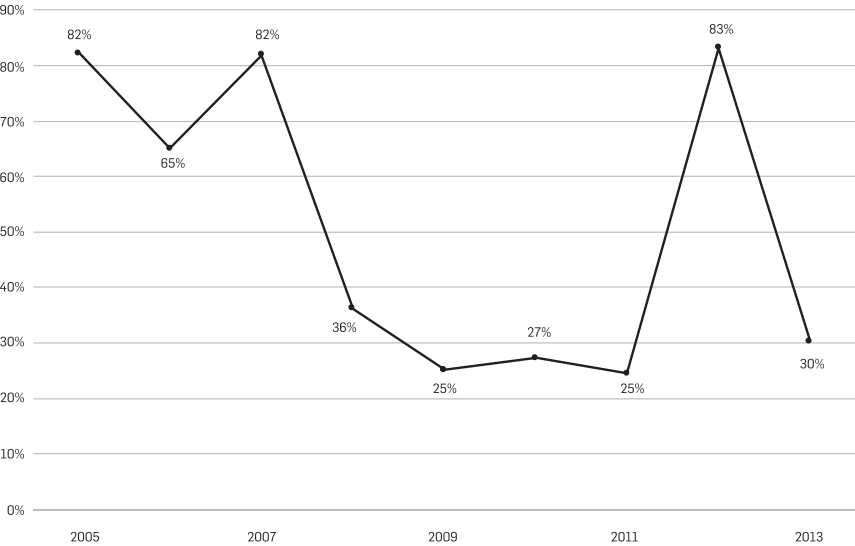
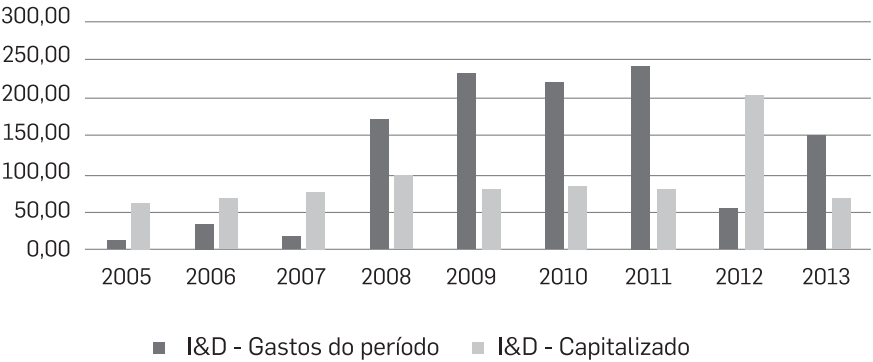


Verifica-se que os dispêndios em I&D, reconhecidos, quer como gasto, quer como ativo, por ano, têm vindo a aumentar. Os montantes reconhecidos como gasto do período foram, em regra, bastante superiores aos reconhecidos como ativo (gráfico 3). Observando o gráfico 4, constata-se que não é clara a tendência do peso da capitalização destes dispêndios, dadas as variações significativas apresentadas ao longo do período.

O próprio referencial contabilístico, IAS 38, impõe que este tipo de dispêndio só pode ser capitalizado quando for um ativo identificável que gere benefícios económicos futuros e o seu custo seja determinado com fiabilidade. No caso de se tratar de um ativo desenvolvido internamente, quando não for possível distinguir a fase de pesquisa da fase de desenvolvimento, trata o dispêndio como se fosse incorrido na fase da pesquisa, sendo reconhecido como gasto do período. Como se constata no período em análise a decisão de capitalizar foi a maioritária nos anos de 2005 a 2007, sendo que nos restantes anos (com exceção de 2012) a maioria das despesas foram reconhecidas como gastos. De salientar que relativamente aos dispêndios capitalizados considerou-se apenas as adições no ano,

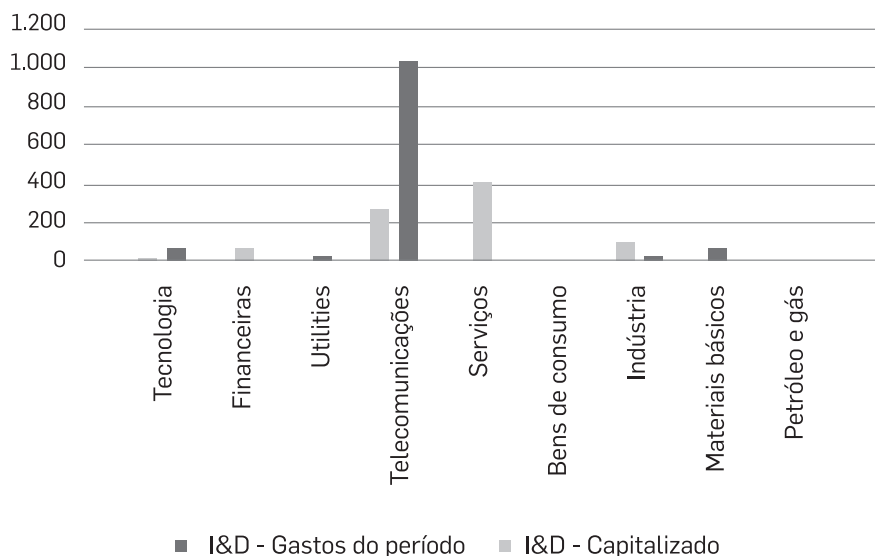
excluindo os montantes adicionados por variações no perímetro de consolidação.

**Gráfico 3 – Dispêndios em atividades de I&D e opção de capitalização
2005 a 2013 (M€)**



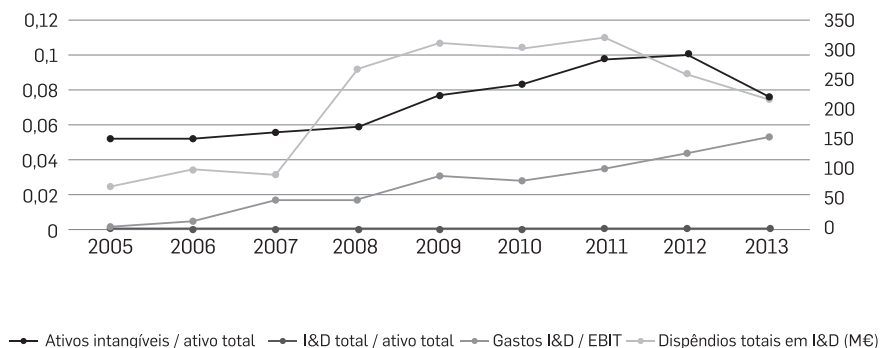
Esta inversão (gastos *versus* capitalização) está associada ao incremento dos dispêndios e, eventualmente, a um cumprimento mais rigoroso da NIC 38. A decisão de capitalizar, ou não, é maioritária nalguns setores, designadamente nos Serviços e Financeiros que capitaliza, enquanto nos Materiais básicos, *Utilities* e Telecomunicações a escolha predominante é a de reconhecer como gasto, como se pode verificar no gráfico 4.

Gráfico 4 – Dispendios em atividades de I&D por setor de atividade valores acumulados no período 2005 – 2013



Os dispendios totais em I&D apresentam uma tendência crescente a partir de 2008 (gráfico 5) o que produz efeitos em diversos indicadores apresentados na tabela seguinte, designadamente no peso relativo dos ativos intangíveis em relação ao ativo total (o nível de dispendios de I&D situa-se, em termos médios, em 0,09% do ativo total). O significativo aumento dos dispendios em I&D, reconhecidos como gasto do período, a partir de 2008, justifica-se pelos montantes divulgados no relatório da gestão de uma entidade do setor das telecomunicações, com referência a atividades de investigação, desenvolvimento e inovação.

Gráfico 5 – Peso relativo de I&D



Da análise das demonstrações financeiras verifica-se que nem todas as entidades estão a cumprir com as exigências de divulgação, impostas pela NIC 38, no que diz respeito à divulgação da quantia agregada de dispêndio de I&D reconhecida como gasto do período e na separação da informação relativa às atividades desenvolvidas internamente. Esta evidência é consistente com as conclusões de Cunha e Moreira (2010), Leitão (2006) e Ferreira *et al.* (2001), cujo objeto de investigação foi as empresas com valores cotados na *Euronext Lisbon*. A informação qualitativa consta, em muitos casos, no relatório da gestão, que apesar de se tratar de um documento de natureza extra contabilística, de apresentação obrigatória, pode conter informação relevante sobre a atividade de I&D. Inclusive, em algumas entidades, para além da informação qualitativa, encontrou-se neste documento informação quantitativa não incluída nas demonstrações financeiras.

Notou-se que embora o CSC não especifique exatamente que tipo de informação deve constar no relatório da gestão, este documento, elaborado pela administração das entidades, tem uma enorme relevância, na medida em que complementa os dados das demonstrações financeiras, facultando informação mais detalhada. Contudo, na análise efetuada, nos casos em que se utilizou informação quantitativa constante neste documento, subsistiram algumas dificuldades na identificação da rubrica em que os dispêndios de I&D foram reconhecidos.

4.2. Resultados da estimação do modelo

Na tabela 1 apresenta-se os resultados da estimação do modelo onde, por parcimónia, apenas se indicam os sinais das estimativas dos coeficientes e as estatísticas do teste de Wald (Apêndice 2).

Tabela 1 – Estimativas do modelo de dados em painel com efeitos fixos

Variáveis Independentes	Sinal coef.	t
I&D capitalizado (id_cap)	+	2.06**
Quadrado de I&D capitalizado (id_cap2)	-	-2.33**
Gastos em I&D (id_gast_period)	+	2.08 **
Quadrado dos gastos em I&D (id_gast2)	-	-2.34**
I_ID (intensidade de ID)	-	-1.51
Informação sobre I&D (refer_relata_gestao)	+	0.26
Autonomia Financeira (aut_financ)	+	2.88*
Market – to – book (mark_book)	+	3.26*
Valor contabilístico (BValue)	+	1.19
Cotação fecho [Cot_Dez (n-1)]	+	1.98***
Ebit sem gastos de I&D (ebit_id_gast_period_s)	+	6.80 *
PSI20	+	1.23

Observações: 362; $R^2 = 0.9208$;

Teste F (10, 42) = 99,95; p-value < 0,0001

Notas:

(1) *, ** e *** representam, respetivamente, coeficientes estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10%.

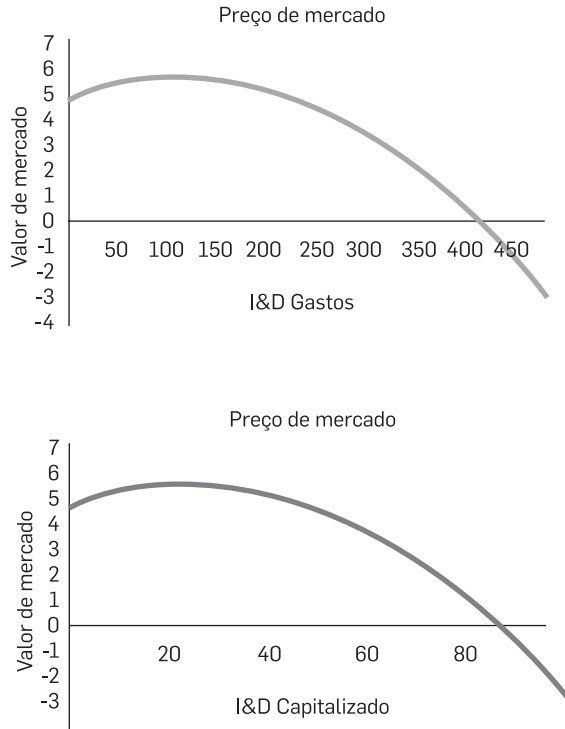
(2) A variável Setor de atividade foi excluída do modelo, porque é constante ao longo do tempo e todas as variáveis com estas características são excluídas dos modelos estimados com efeitos fixos.

Os resultados encontrados confirmam a hipótese enunciada sobre a existência de uma relação significativa e positiva entre os dispêndios de I&D capitalizado e o valor de mercado das entidades. Capitalizar os dispêndios em I&D dá informação sobre as perspetivas da gestão quanto ao desempenho futuro da entidade. Verifica-se, pela análise da tabela 1, que também os dispêndios de I&D reconhecidos como gasto do período exercem influência positiva estatisticamente significativa sobre a capitalização bolsista, mas que a informação constante nos relatórios de gestão não é integrada no valor das entidades. Estes resultados confirmam os de outros estudos sobre a capacidade que os dispêndios em I&D, capitalizados ou não, têm para criar um ativo intangível, com capacidade de gerar benefícios económicos futuros e manifestam a confiança dos investidores quanto ao seu impacto no valor das empresas.

O facto do coeficiente do quadrado do I&D capitalizado ser estatisticamente significativo e negativo sugere que existe uma relação não linear entre os dispêndios em I&D e o valor da empresa. Numa primeira fase de crescimento de despesas em I&D, capitalizadas ou não, os investidores incorporam os acréscimos marginais de forma crescente no valor das empresas. Contudo, essa curva terá um pico num ponto máximo na função, a partir do qual os efeitos marginais serão decrescentes. Nestas circunstâncias, o aumento de dispêndios em I&D (capitalizados ou reconhecidos como gastos) poderá, numa primeira fase, exercer uma influência positiva no desempenho bolsista das entidades, numa segunda fase os seus efeitos marginais são decrescentes, podendo inclusive afetar negativamente o valor da empresa.

Graficamente e reportando aos coeficientes da regressão relativos ao I&D capitalizado, poder-se-á antecipar um comportamento do valor de mercado, em termos médios, com o perfil sugerido pelo gráfico 6.

Gráfico 6 – I&D e valor de mercado



Esta relação sugere que a discriminação positiva das empresas com elevados dispêndios em I&D poderá acontecer em fases iniciais de investigação e desenvolvimento. Em fase de maturidade esses investimentos poderão vir a ser refletidos negativamente no valor de mercado. Estes efeitos poderão estar na origem de algumas razões invocadas por alguns autores, designadamente sobre a elevada assimetria de informação entre investidores e gestores quanto aos investimentos em I&D com impactos negativos na liquidez do mercado (Boone e Raman, 2001) e que nas entidades com elevados investimentos em I&D essa assimetria de informação causa maior incerteza quanto ao valor da empresa, facto que conduz à subavaliação do preço das ações (Barth *et al.*, 2001). Também se interpreta estes resultados, na linha dos argumentos acima referidos, como uma maior desconfiança dos investidores em relação à avaliação de empresas com elevada intensidade em I&D, obtida pelo continuado investimento nesta área. Sugere-se, como Lev e Sougiannis (1996), que as empresas intensivas

em I&D têm o preço das suas ações sistematicamente subavaliadas e que, pelo contrário, o preço das ações das entidades de baixo I&D incorpora toda a informação gerada sobre I&D, potencialmente reflexo do fenómeno da não linearidade referida.

Os resultados não comprovam uma discriminação na capitalização bolsista resultantes de diferentes níveis de intensidade de I&D, nem a relevância da informação quantitativa e qualitativa incluída nos relatórios e contas.

Tendo em conta a natureza da amostra podem-se encontrar relações semelhantes em Cunha e Moreira (2010) que encontraram uma relação significativa para o investimento em I&D capitalizado, mas não significativa para a componente informação. Rosa (2010) encontrou uma relação negativa, apesar de não estatisticamente significativa. Já a relação entre as variáveis valor de mercado das ações e a divulgação de projetos de I&D apresenta uma relação negativa e significativa nos dois anos de análise. Por sua vez Oliveira *et al.* (2010) não encontraram qualquer relação significativa entre os dispêndios em I&D capitalizados e o valor de mercado.

Estas conclusões vão ao encontro das de Bublitz e Ettredge (1989) e Lev e Sougiannis (1996) que consideraram os dispêndios de I&D como fator de acréscimo de retornos de mercado nos anos futuros e de Sougiannis (1994) que analisou a produtividade dos investimentos em I&D e concluiu que os dispêndios em I&D levam a aumentos dos resultados e também a aumentos no preço de mercado das ações, e que este efeito perdura no tempo. Também se encontra sintonia com as conclusões de Hirschey (1982) para os intangíveis capitalizados e Hirschey e Weygandt (1985) na relevância positiva dos dispêndios em I&D.

Relativamente às variáveis EBIT (adicionado do I&D reconhecido como gastos do período) e *market to book*, os resultados indicam que estas exercem influência positiva no valor de mercado, para níveis de significância de 1%. Os resultados são consistentes com os de Al-Hares *et al.* (2011), Dinh *et al.* (2014), para a primeira, e Cunha e Moreira (2010) para a segunda relação. Confirma-se, como esperado, uma relação positiva entre o valor de mercado e as empresas que integram o PSI20.

A autonomia financeira trata-se de uma variável incluída no modelo a título exploratório, dado que não foi encontrada nos estudos consultados, e em relação à qual os resultados indicam que exerce

influência positiva no valor de mercado ($p\text{-value} < 1\%$), o que evidencia que os investidores consideram o nível dependência das entidades em relação aos credores.

Por último, no que tange à variável *Bookvalue* os resultados evidenciam que não influencia de forma estatisticamente significativa o valor de mercado.

5. Conclusões

Dada a importância que os ativos intangíveis, em particular a I&D, têm vindo a assumir na criação de valor e vantagem competitiva das entidades, este estudo centrou-se na análise da relevância dos dispêndios em I&D, no contexto das entidades portuguesas cotadas na *Euronext Lisbon*, no período 2005–2013.

Pretendia-se avaliar a relevância dos dispêndios em atividades de I&D, quer reconhecidos como gasto, quer como ativo, e a sua relação com o desempenho bolsista das entidades. Paralelamente analisou-se em que medida a informação qualitativa e quantitativa sobre I&D contida nos relatórios de gestão contribuíam para a avaliação dessas entidades. Os dados foram obtidos através dos relatórios e contas publicados no *site* da CMVM e/ou nos *sites* das respectivas entidades. Constatou-se que cerca de 81% das entidades analisadas divulga informação qualitativa e/ou quantitativa sobre atividades de I&D. Estas atividades dizem respeito essencialmente ao desenvolvimento de novos produtos, processos de produção, projetos informáticos, *software* e iniciativas ambientais.

Quer as normas contabilísticas, quer a legislação societária, obrigam à divulgação das atividades de I&D. Verificou-se que determinadas entidades evidenciavam informação em I&D nas demonstrações financeiras, mas sem referência nos relatórios de gestão, e vice-versa, donde se conclui que nem todas as entidades estão a cumprir com as exigências de divulgação impostas pela NIC 38, nomeadamente no que respeita à divulgação da quantia agregada de dispêndio em I&D reconhecido como gastos do período e na separação relativa às atividades desenvolvidas internamente. Testou-se a relevância da informação contida no relatório de gestão para os investidores, tendo os resultados não suportado a hipótese de relação positiva para a formação do preço das ações. Interpreta-se este resultado pelo facto dos relatórios de gestão não acrescentarem informação relevante para a tomada de decisão. Corroboram-se os resultados de estudos desenvolvidos anteriormente por outros autores, também no contexto

das entidades cotadas na *Euronext Lisbon*, nomeadamente Ferreira *et al.* (2001), Leitão (2006) e Cunha e Moreira (2010).

Os montantes despendidos em I&D tiveram um percurso ascendente a partir de 2008, sendo reconhecidos maioritariamente como gastos do período, principalmente após 2008. Os resultados da análise de regressão sugerem que os dispêndios em I&D, quer os dispêndios em investigação (reconhecidas como gastos), quer os dispêndios em desenvolvimento (reconhecidas como ativo) estão positivamente associados ao desempenho bolsista, com níveis de significância de 5%. Estes resultados são consistentes com os de outros estudos que indicam que a informação contida nas demonstrações financeiras assume uma importância relevante para os investidores. Tendo em consideração que a maioria das empresas reconhece os dispêndios em I&D como gasto, tal poderá significar não ser relevante ter um ativo expresso ou um *goodwill* gerado internamente com condições para contribuir para a geração de resultados futuros.

Os resultados permitem concluir que os investidores utilizam a informação disponibilizada nas demonstrações financeiras sobre I&D, mas esta parece assumir relevâncias e impactos diferentes ao longo do ciclo de vida desses investimentos. A relação não linear sugere que os efeitos futuros de médio/longo prazo serão decrescentes e potencialmente negativos resultantes do esgotamento dos benefícios económicos expectáveis do intangível I&D. Esta perda de relevância poderá também ser justificada pelo efeito de substituição, não incluído nos diversos estudos. Os dispêndios em I&D geradores de outros ativos são posteriormente reclassificados, eventualmente para ativos fixos tangíveis ou intangíveis, criando-se um efeito de substituição na sua relevância para os investidores. Este fenómeno pode estar subjacente a alguns dos resultados obtidos noutros estudos, designadamente a elevada volatilidade do retorno de mercado associado ao I&D.

Agradecimentos:

Este artigo é financiado por Fundos Nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia no âmbito do projeto UID/SOC/04020/2013.

Referências

Aboody, D., e Lev, B. (2000) Information Asymmetry, R&D, and Insider Gains. *Journal of Finance*, 55(6), pp. 2747–2766.

Al-Hares, O., AbuGhazaleh, N. e Haddad, A. (2011) The Effect of “Other Information” On Equity Valuation: Kuwait Evidence. *The Journal of Applied Business Research*, 27(6), pp. 57-69.

Amir, E. e Lev, B. (1996) Value-Relevance of Non financial Information: the Wireless Communications Industry. *Journal of Accounting and Economics*, 22, pp.3-30.

Antão, A., Gonçalves, C., Sousa, R., Pereira, A., Figueiredo, A., Sismeiro, A. e Freitas, G. (2007) As Despesas de Investigação e Desenvolvimento. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 88, pp. 41-49.

Ball, R. e Brown, P. (1968) An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp. 159-178.

Bandeira, A. (2010a) Valorização de Activos Intangíveis Resultantes de Actividades de I&D. *FEP Working Papers n.º 359*. Faculdade de Economia Universidade do Porto, fevereiro. Disponível em URL: <http://wps.fep.up.pt/wps/wp359.pdf>. [consultado em 12 de abril de 2012].

Bandeira, A. (2010b) Activos Intangíveis e Actividades de I&D, Porto: Vida Económica- Editorial, SA.

Barth, M., Kasznik, R. e McNichols, M. (2001) Analyst Coverage and Intangible Assets. *Journal of Accounting Research*, 39(1), pp. 1-34.

Beaver, W. (1998) *Financial Reporting – An Accounting Revolution*. New Jersey: Prentice Hall, Inc. 3ª ed.

Boone, J. e Raman, K. (2001) Off-balance sheet R&D assets and market liquidity. *Journal of Accounting and Public Policy*, 20(2), pp. 97-128.

Bublitz, B. e Ettredge, M. (1989) The information in Discretionary Outlays: Advertising and Research and Development. *Accounting Review*, 64, pp. 108-124.

Cañibano, L., Meca, E., Osma, B. e Clemente, A. (2009) Los Activos Intangibles en la Nueva Regulación Contable. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 85, pp. 12-16.

Cazavan-Jeni, A. e Jeanjean, T. (2006) The negative impact of R&D capitalization: A value relevance approach. *European Accounting Review*, 15(1), pp. 37-61.

Cazavan-Jeni, A., Jeanjean, T. e Joos P. (2011) Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30, pp. 145-165.

Chan, H., Faff, R., Gharghori, P. e Ho, Y. (2007) The relation between R&D intensity and future market returns: does expensing versus capitalization matter. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 29(1), pp. 25-51.

Chan, L., Lakonishok, J. e Sougiannis, T. (2001) The stock market valuation of research and development expenditures. *Journal of Finance*, 56, pp. 2431-56.

Chan, L., Martin, J. e Kensinger, J. (1990) Corporate research and development expenditures and share value". *Journal of Financial Economics*, 26(2), pp. 255-276.

Christensen, H. e Nikolaev, V. (2013) Does fair value accounting for non-financial assets pass the market test?. *Review Account Studies*, 18, pp. 734-775.

Coehen, L., Diwthwe, K. e Malloy, C. (2013) Misvaluing Innovation. *The Review of Financial Studies*, 26(3), pp. 635-666.

Collins, D., Maydew, E. e Weiss, I. (1997) Changes in the value-relevance of earnings and book values over the past forty years. *Journal of Accounting & Economics*, 24(1), pp. 39-67.

Core, J., Guay, W. e Buskirk, A. (2003) Market Valuations in the New Economy: An Investigation of What Has Changed, *Journal of Accounting & Economics*, 34, pp. 43-67.

Cunha, A. e Moreira, J. (2010) Relevância informativa das Despesas de Investigação e Desenvolvimento: um estudo para o caso português. *Notas Económicas*, 31, pp. 6-23.

Dinh, T., Kang, H. e Wolfgang, S. (2014) Capitalizing Research & Development: Signaling or Earnings Management. Conference Paper – August. Disponível em URL: http://www.researchgate.net/profile/Wolfgang_Schultze/publication/264749469. [Consultado em 29 de junho de 2015].

Donelson, D. e Resutek, R. (2009) Market Reactions to Firm Growth and R&D Investment. *Social Science Research Network Electronic*

Paper Collection. Tuck School of Business Working Paper No. 2009-62. Disponível em URL: <http://ssrn.com/abstract=1275995>. [consultado em 17 de maio de 2012].

Drukker, D. (2003) Testing for serial correlation in linear panel-data models. *The Stata Journal*, 3(2), pp.168-177.

Eberhart, C., Maxwell, W. e Siddique, A. (2004) An Examination of Long-Term Abnormal Stock Returns and Operating Performance Following R&D Increases. *Journal of Finance*, 59(2), pp. 623-650.

Eurostat (2015) Disponível em URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Category:Research_and_development. [consultado em 17 de maio de 2015].

Fernandes, J., Gonçalves, C. Guerreiro, C. e Pereira L. (2014) Perdas por Imparidades – fatores explicativos e impactos, TMS – Management Studies internacional Conference, Algarve, novembro, publicada no livro da conferência: Perspetivas Contemporâneas em Gestão Financeira e Contabilidade, TMS Conference Series.

Ferreira, L., Isidro, H. e Alves, P. (2001) The Role of Research and Development (R&D) Capitalization: the Case of Portuguese Listed Companies. *Journal for Management Theory and Practice*, 23, pp. 45-53.

Ferreira, P. (2010) *Princípios de Econometria*, Madrid: Bubok Publishing, S.L.

Francis, J. e Schipper K. (1999) Have Financial Statements Lost Their Relevance? *Journal of Accounting Research*, 37(2), pp. 319-352.

Gomes, P., Serra, S. e Ferreira, E. (2006) Activos Intangíveis: O Grau de Adaptação das Empresas Portuguesas Cotadas na Euronext Relativamente à IAS 38. *Contabilidade e Gestão*, 2, pp. 11-49.

Gonçalves, V. e Pinto, H. (2010) Munich Personal RePEc Archive. MPRA Paper No. 27192, posted 03 December. Disponível em URL: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/27192/1/MPRA_paper_27192.pdf. [consultado em 10 de outubro de 2012].

Guimarães, P. (2009) Dados em Pannel. *Boletim da Sociedade Portuguesa de Estatística*, Outono, pp. 46-49.



Han, H. e Manry, D. (2004) The value-relevance of R&D and advertising expenditures: Evidence from Korea. *The International Journal of Accounting*, 39(2), pp. 155-173.

Hirschey, M. (1982) Intangible Capital Aspects of Advertising and R&D Expenditures. *Journal of Industrial Economics*, XXX (4), pp. 375-389.

Hirschey, M. e Weygandt, J. (1985) Amortization Policy for Advertising and Research and Development Expenditures. *Journal of Accounting Research*, 23, pp. 326-335.

Hirshleifer, A., Hsu, H. e Li, D. (2013) Innovative efficiency and stock returns. *Journal of Financial Economics*, 107, pp. 632-654.

Huberman, G. e Regev, T. (2001) Contagious speculation and a cure for cancer: A nonevent that made stock prices soar. *Journal of Finance*, 56, pp. 387-396.

Jensen, M. (1993) The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *Journal of Finance*, 48(3), pp. 831-880.

Leitão, P. (2006) Divulgação de Informação Sobre as Despesas de Investigação e Desenvolvimento: Análise de Algumas Empresas Cotadas em Portugal. *Contabilidade e Gestão*, 2, pp. 87-115.

Leote, M. e Rita, R. (2007) A Relação dos Activos Intangíveis com a Estrutura Financeira da Empresa. *Conocimiento, Innovación y Emprendedores: Camino al Futuro*. Disponível em URL: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2233259>. [Consultado em 01 de março de 2012].

Lev, B. (2000) New Accounting for the New Economy. Disponível em: <https://www.google.pt/#q=New+Accounting+for+the+New+Economy>. [Consultado em abril de 2014].

Lev, B. e Sougiannis, T. (1996) The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D. *Journal of Accounting and Economics*, 21, pp. 107-138.

Lev, B. e Sougiannis, T. (1999) Penetrating the Book-to-Market Black Box: The R&D Effect. *Journal of Business Finance and Accounting*, 26(3/4), pp. 419-449.

Lev, B. e Zarowin, P. (1999) The boundaries of financial reporting and how to extend them. *Journal of Accounting Research*, 37(3), pp. 353-386.

Miller, T. e Mathisen, R. (2008) Contributions of advertising assets and R&D assets to the market value of the firm. *Advances in Accounting, Finance & Economics*, 1, pp. 1-14.

Muller, K., Riedl, E. e Sellhorn, T. (2008) Causes and Consequences of Choosing Historical Cost versus Fair Value. Pennsylvania State University, Disponível em <http://www3.nd.edu/~carecob/May2008Conference/Papers/RiedlMRS03062008.pdf>. [Consultado em 22 de setembro de 2014].

Ohlson, J. (1995) Earnings, book value and dividends in security valuation, *Contemporary Accounting Research*, 11, pp. 611 - 687.

Oliveira, L., Rodrigues, L. e Craig, R. (2010) Intangible assets and value relevance: Evidence from the Portuguese stock exchange. *The British Accounting Review*, 42, pp. 241-252.

Oswald, D. e Zarowin, P. (2007) Capitalization of R&D and the Informativeness of Stock Prices. *European Accounting Review*, 16(4), pp. 703-726.

Romacho, J. e Cidrais, V. (2007) A Eficiência do Mercado de Capitais Português e o Anúncio dos Resultados Contabilísticos. *Revista de Estudos Politécnicos*, IV(7), pp. 235-252. Disponível em URL: <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/tek/n7/v4n7a09.pdf>. [Consultado em 25 de novembro de 2012].

Rosa, B. (2010) O valor relevante da IAS 38 e das despesas de investigação e desenvolvimento. Dissertação de mestrado não publicada, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.

Ryan, B., Scapens, R. e Theobald, M. (2002) *Research Method & Methodology in Finance & Accounting*. London: Thomson, 2^a ed.

Sougiannis, T. (1994) The accounting based valuation of corporate R&D. *The Accounting Review*, 69(1), pp. 44-68.

Suchman, C. (1995) Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), pp. 571-610.



Teixeira, S., Fernandes, J., Gonçalves, C. e Pereira, L. (2013) Justo Valor como Método de Mensuração: Opção das Empresas Cotadas na Euronext Lisboa. XVII Congreso AECA, Disponível em: http://www.aecal.org/pub/on_line/comunicaciones_xviicongresoaeca/cd/7a.pdf 7a. [Consultado em 29 de agosto de 2014].

Watts, R., e Zimmerman, J. (1990) Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), pp. 131-156.

Wooldridge, J. (2002) *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. London: MIT Press.

Apêndice 1 – Seleção do modelo de regressão

Teste			Resultados		
Teste de Chow (F test that all $\mu_i = 0$) (a) (Pooled OLS versus efeitos fixos)			F(42, 263) = 22,25; <i>P-value</i> < 0.0001		
Breusch e Pagan (LM) (b) (Pooled OLS versus efeitos aleatórios)			Wald Chi2 (1) =201.10; <i>P-value</i> < 0.0001		
Hausman test (c) Efeitos fixos versus efeitos aleatórios			Chi2 (11) 183,33; <i>P-value</i> < 0.0001		
Modified Wald test (d) (heterocedasticidade)			Chi2 (43) = 188,57; <i>P-value</i> < 0.0001		
Wooldridge test for autocorrelation In panel data (e)			F (1, 42) = 26,602; <i>P-value</i> < 0.0001		
Variáveis	VIF	1/VIF	Variáveis	VIF	1/VIF
It_ID	1.80	0.554386	Bvalue	1.17	0.851565
id_cap_adic	1.65	0.604626	setor_transac	1.14	0.878470
psi20	1.27	0.787850	mark_book	1.06	0.939460
aut_financ	1.23	0.809933	Cot_fecho n-1	1.05	0.953724
ref_rel_gestão	1.20	0.830324	ebit_id_gastos	1.03	0.973942
id_gast_period	1.20	0.833009	Média VIF = 1.26		

- (a) Rejeição do modelo *pooled* a favor do modelo efeitos fixos.
- (b) Rejeição do modelo *pooled* a favor do modelo efeitos aleatórios.
- (c) Opção pelo modelo de efeitos fixos (*p-value* < 0.05).
- (d) Existência de heterocedasticidade (*p-value* < 0.05).
- (e) Existência de autocorrelação (*p-value* < 0.05).



Apêndice 2 – Resultado da regressão dados em painel (efeitos fixos)

Fixed-effects (within) regression
Group variable: n

Number of obs = 318
Number of groups = 43

R-sq: within = 0.1980
between = 0.2338
overall = 0.2303

Obs per group: min = 4
avg = 7.4
max = 8

corr(u_i, Xb) = 0.2272

F(12, 42) = 15279.73
Prob > F = 0.0000

(Std. Err. adjusted for 43 clusters in n)

L_Cap_Bols_lt	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
id_cap_adic	.0687024	.0333074	2.06	0.045	.0014854	.1359194
id_cap2	-.0014229	.0006111	-2.33	0.025	-.002656	-.0001897
id_gast_period	.0140164	.006751	2.08	0.044	.0003923	.0276406
Id_gastos2	-.0000615	.0000263	-2.34	0.024	-.0001145	-.8.42e-06
ebi_t_id_gast_period_s	.0232819	.0034232	6.80	0.000	.0163735	.0301903
psi_20	.2905451	.2366288	1.23	0.226	-.1869911	.7680814
referenorelatriodagesto	.0596422	.2324839	0.26	0.799	-.4095294	.5288138
mark_book	.0286615	.0130928	2.19	0.034	.0022391	.0550839
BValue	.0710837	.0598273	1.19	0.241	-.0496527	.1918201
autonomi_a_financ	1.887722	.6546675	2.88	0.006	.5665499	3.208895
setor_transac	0	(omitted)				
cotao_fecho_ano D1.	.0481292	.0242808	1.98	0.054	-.0008715	.0971299
It_ID_Vn	-.6263485	.4135508	-1.51	0.137	-1.460928	.2082309
_cons	4.769134	.2016454	23.65	0.000	4.362197	5.176071
sigma_u	1.8407579					
sigma_e	.63720021					
rho	.89299425	(fraction of variance due to u_i)				

I

Estatuto da revista «Contabilidade e Gestão»**Artigo 1.º****Natureza e objecto**

A Contabilidade e Gestão é uma revista científica nas áreas da Contabilidade e afins, cujos objectivos, estrutura e funcionamento se encontram regulados no presente estatuto.

Artigo 2.º**Conteúdo**

Os artigos a publicar na revista terão de ser originais e serão sujeitos a pareceres de especialistas.

Artigo 3.º**Difusão**

A revista é distribuída gratuitamente às entidades definidas pela Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) e, mediante um preço por ela a fixar, aos que assinarem a sua distribuição.

Artigo 4.º**Destinatários**

A revista pretende constituir-se como uma referência e um meio de comunicação entre a comunidade científica, investigadores, docentes, estudantes, empresários e profissionais nas áreas da Contabilidade e afins.

Artigo 5.º**Propriedade**

A revista Contabilidade e Gestão é uma publicação propriedade da Ordem dos Contabilistas Certificados.

Artigo 6.º**Apoio científico**

A revista Contabilidade e Gestão tem o apoio científico da Associação de Docentes de Contabilidade do Ensino Superior (ADCES), mediante protocolo de colaboração entre aquela associação e a Ordem dos Contabilistas Certificados.

Artigo 7.º**Órgãos**

São órgãos da revista Contabilidade e Gestão:

- a) A Direcção;
- b) O Conselho Editorial.

Artigo 8.º**Direcção**

1. A Direcção é constituída por um Director e três Directores Adjuntos.
2. O Director é, por inerência, o Presidente da Direcção da OCC.
3. O Director é coadjuvado pelos Directores Adjuntos, sendo destes por inerência, o Presidente do Conselho Técnico da Ordem dos Contabilistas Certificados, o Presidente da Direcção da Associação dos Docentes de Contabilidade do Ensino Superior (ADCES) e o terceiro nomeado pelo Director.
4. Compete à Direcção:
 - a) Aprovar o Regulamento Interno;
 - b) Nomear, renovar e destituir os membros do Conselho editorial e

dos especialistas (*referees*);

- c) Propor à Direcção da Ordem dos Contabilistas Certificados as entidades a quem se distribuirá gratuitamente a revista e o seu preço de assinatura;
- d) Aprovar a linha de orientação estratégica da revista;
- e) Manter em sigilo os autores dos artigos recebidos até decisão de publicação do Conselho Editorial, bem como daqueles que, por decisão do Conselho, não sejam publicados;
- f) Tomar deliberação em quaisquer assuntos que não estejam previstos neste estatuto e no regulamento.

5. A Direcção funciona colegialmente, tendo o director voto de qualidade.

Artigo 9.º

Conselho Editorial

1. O Conselho Editorial é composto por três Conselheiros.
2. Os Conselheiros são nomeados pela direcção, ouvida a ADCES, pelo período de um ano renovável.
3. Compete ao Conselho Editorial:
 - a) Sob proposta da Direcção, promover e executar a linha de orientação da revista;
 - b) Propor à Direcção as regras de publicação na revista;
 - c) Propor à Direcção a nomeação ou destituição dos especialistas (*referees*);
 - d) Analisar o teor dos artigos para publicação e pré seleccionar os especialistas (*referees*) para emissão de parecer;
 - e) Ouvir a Direcção quanto à indicação dos especialistas (*referees*);
 - f) Devolver à Direcção todos os artigos que não se enquadrem nas áreas científicas da revista definidas no artigo 1º;
 - g) Devolver à Direcção os artigos após parecer final dos especialistas (*referees*);

- h) Definir o conteúdo da Revista e promover a publicação dos artigos, de forma a salvaguardar a sua coerência e objectivos

Artigo 10.º

Especialistas

- 1 – Os especialistas (referees) são professores doutorados ou especialistas com currículo científico relevante nas áreas científicas da revista;
- 2 – Os especialistas têm autonomia científica para avaliarem os artigos que lhes são entregues pelo Conselho Editorial.

Artigo 11.º

Remuneração dos Órgãos

Os Órgãos da Revista Contabilidade e Gestão e os especialistas que com ela colaboram na análise dos artigos, serão remunerados, nos termos e condições a definir pela Direcção da Ordem dos Contabilistas Certificados.

Artigo 12.º

Autonomia

A revista Contabilidade e Gestão tem autonomia editorial face à OCC e à ADCES e será dotada de Orçamento próprio a suportar pela Ordem dos Contabilistas Certificados e por receitas próprias.

Artigo 13.º

Incompatibilidades

- 1 – São incompatíveis as funções de membro de Direcção, Conselho Editorial e especialista (*referees*).
- 2 – Os membros da Direcção da revista e do Conselho Editorial não podem apresentar artigos para publicação.

Artigo 14.º

Interpretação

A resolução de quaisquer dúvidas e interpretações suscitadas com o pre-



sente estatuto são da competência da Direcção da revista.

Artigo 15.º

Publicidade

O presente Estatuto será publicado nos meios de comunicação da Ordem dos Contabilistas Certificados e da ADCES e será disponibilizado permanentemente nos *sites* da internet daquelas entidades.

Lisboa, 27 de Abril de 2004

O Bastonário da OCC

II

Notas aos Autores
«Contabilidade e Gestão»***Portuguese Journal of Accounting and Management*****Notas para os autores**

«Contabilidade e Gestão» é a revista científica da OCC, com o apoio institucional da ADCES, sendo publicada semestralmente com o objectivo de proporcionar discussão profunda e análise crítica de desenvolvimentos que afectam os profissionais e académicos que trabalham na área da Contabilidade e Gestão. Publica artigos escritos por académicos e investigadores mas também por destacados profissionais. A revista tem interesse na publicação de artigos baseados em trabalhos de investigação e outros assuntos relevantes para profissionais, académicos, estudantes e organismos profissionais ligados à Contabilidade e áreas afins, que serão publicados em português, espanhol ou inglês.

Submissão de artigos

Os artigos devem ser submetidos ao Director da Revista, para Avenida Barbosa du Bocage, 45, 1049-013 Lisboa, em quatro cópias, quando em suporte de papel, ou em suporte informático para o e-mail:

revistacontabilidade@occ.pt

Informações adicionais podem ser obtidas através do telefone +351 217 999 719 ou pelo fax +351 217 958 343.

Não há taxa de submissão nem qualquer custo por página publicada.

Se após uma primeira análise o artigo parecer aceitável e de acordo com os objectivos da Contabilidade e Gestão, será enviado pelo Conselho Editorial para dois *referees* com o objectivo de obter os comentários de (*double-blind review*).

Todos os artigos serão objecto de revisão anónima por, pelo menos, dois especialistas (*referees*).

O Conselho Editorial chegará a uma decisão sobre a publicação depois de ter em conta os relatórios dos *referees*. Os autores obterão os comentários dos *referees* e a decisão sobre a publicação ou não, dentro do mais curto espaço de tempo possível.

Os artigos só serão considerados pela Contabilidade e Gestão se não tiverem sido publicados ou não estiverem submetidos em mais nenhuma revista. Se quadros, ilustrações ou qualquer outro material sujeito a *copyright* for usado, deverá ser pedida autorização pelo(s) autor(es) e incluída no momento da submissão. Deverá aparecer uma declaração clara no texto, se qualquer material tiver sido publicado anteriormente. Qualquer agradecimento deverá ser incluído junto do material usado.

Os autores que submetam artigos com o objectivo de publicação, terão de assegurar que o trabalho não infringe qualquer *copyright* existente e concordam indemnizar a revista contra os danos que tal facto lhe provoque.

Após a aceitação do artigo pela Contabilidade e Gestão, a transferência de *copyright* será feita do(s) autor(es) para a revista, através de formulário adequado.

Critérios de Avaliação

Os principais critérios usados na avaliação dos artigos submetidos à Contabilidade e Gestão são: relevância, novidade, utilidade, clareza, concisão, ligações à literatura existente, substância, rigor e validade dos resultados.

Preparação do Manuscrito

Formato e estilo

Os manuscritos devem ser em português, espanhol ou inglês e devem usar espaço-duplo com uma margem de 2,5 cm em cada parte da página, dimensão A4.

A primeira página (página do título) deverá conter o título do artigo, nomes dos autores e instituições a que pertencem. Deverá também conter a morada, n.º de telefone, n.º de fax e e-mail do autor para quem serão enviadas as decisões, provas e offprints. Para apoiar a objectividade da avaliação o(s) autor(es), deve(em) ao longo do texto evitar qualquer referência a si próprio(os) que possibilite a sua identificação pelos *referees*.

Resumo

A segunda página deverá incluir o título do artigo e um resumo (até 200 palavras). O resumo deve ser uma representação precisa dos conteúdos do artigo. Não deverá haver nenhuma indicação sobre a identidade ou afiliações dos autores.



Deverão ser fornecidas até seis palavras-chave que claramente descrevam o conteúdo do artigo.

Referências

As citações no texto deverão seguir o estilo de Harvard (i.e. apelido(s) do(s) autor(es) seguido pelo ano de publicação e páginas quando relevantes, tudo entre parêntesis). Quando uma fonte tiver mais de dois autores deverá ser citado o primeiro seguido de *et al.*

Para múltiplas citações do mesmo ano usar a, b, *and* c imediatamente a seguir ao ano de publicação. O(s) número(s) da(s) páginas a usar em transcrições, deve(m) ser colocado(s) depois da data separado por dois pontos (Ordalheide, (1993:87).

A secção das referências deverá apenas conter as referências citadas no texto. Deverão ser ordenadas por ordem alfabética do apelido do primeiro autor (e depois cronologicamente). Cada referência deverá conter detalhes bibliográficos completos.

Livro

Um autor: Gray, R.H. and Helliar, C. (eds) (1992) *The British Accounting Research Register*. London: Academic Press 5th ed.

Múltiplos autores: Brums, W.J. and Kaplan, R.S (eds) (1987) *Accounting and Management: Field Study Perspectives*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Artigos

Em Revista: Novin, A.M., Pearson, M.A. and Senge, S.V. (1990) Improving the curriculum for aspiring management accountants; the practitioner's point of view. *Journal of Accounting Education* 6(2) Fall, pp.207-24.

Em Livro: Walsh, A.J. (1988) The making of the chartered accountant. In D. Rowe (ed.) *The Irish Chartered Accountant*, pp.155-73. Dublin: Gill and Macmillan.

Relatório

Fitchew, G.E. (1990) "Summing up", in Comission of the European Communities, *The Future of Harmonization of Accounting Standards Within the European Communities*. Brussels.

Figuras e tabelas

Deverá ser dado um título claro e de suficiente dimensão (para ser reduzido caso necessário) a todas as figuras e tabelas.

As tabelas deverão ter um título numerado consecutivamente e de forma independente das figuras e referenciadas no texto.

Agradecimentos

Deverão aparecer no fim do artigo antes das referências.

Notas de rodapé

Devem ser reduzidas ao mínimo indispensável e aparecer no fim do artigo.

Provas e offprints

O autor designado receberá as provas em formato PDF que deverão ser corrigidas e devolvidas no prazo de seis dias. Alterações nas provas que não estavam no manuscrito original são difíceis e caras e, por isso desencorajadas.

Será enviada uma cópia da revista aos autores após a publicação. Os autores receberão também o artigo por e-mail em formato PDF e poderão imprimir até 50 cópias, sem custo, para disseminarem o artigo entre colegas.

III

Versão em inglês das notas aos autores**«Contabilidade e Gestão»*****Portuguese Journal of Accounting and Management*****Instructions for authors**

The Portuguese Journal of Accounting and Management is the Portuguese Chartered Accountants Association (OCC) refereed journal, with the institutional support of the Portuguese Association of Higher Education Accounting Teachers (ADCES). It is published two times a year with the objective of providing in-depth discussion and critical analysis of developments, which affect academics and professionals working in all areas of accounting and business. It publishes articles by academics and researchers as well as by leading practitioners. The journal is interested to publishing research-based papers and other information on key aspects of accounting and management of relevance to practitioners, academics, students and accounting professional bodies. Papers can be written in Portuguese, Spanish or English.

Submission of Papers

Manuscripts should be submitted (four hard copies) to the Director, Avenida Barbosa du Bocage, 45, 1049-013 Lisboa. Authors can also submit the article by email in MS Word format using the following email address: **revistacontabilidade@occ.pt**

Additional information can be obtained by phone or fax:

Phone number: +351 217 999 719

Fax number: +351 217 958 343

There is no submission fee and no page charges

If after a first analysis the paper appears to be generally suitable and in line with the aims of the Journal, the Editor will pass it on to at least two referees to comment on the paper via a double-blind review. All articles will be double blind refereed.

The Editor will reach a decision after taking into account the reports from referees. Authors will be provided with referees' reports and publishing decisions within as short a period as possible.

Submission of a paper to the Portuguese Journal of Accounting and Management will be taken to imply that it presents original, unpublished work not under consideration to publication elsewhere. If previously published tables, illustrations or copyright material are to be included then the copyright holder's written permission should be obtained, and included with the submission. A clear statement should appear in the text if any material has been published elsewhere in a preliminary form. Any acknowledgments should be included in the material captions.

Authors submitting articles with a view to publication warrant that the work is not an infringement of any existing copyright and agree to indemnify the publisher against any breach of such warranty.

Upon acceptance of a paper by the Portuguese Journal of Accounting and Management the author(s) will be asked to transfer copyright, via a supplied form, to the publisher.

Evaluative Criteria

The main criteria by which submissions to the Portuguese Journal of Accounting and Management will be assessed are: relevance, novelty, usefulness, clarity, conciseness, linkages to existing literature, substance, rigour and validity of results.

Manuscript Preparation

Format and style

Manuscripts should be in Portuguese, Spanish or English and be typed in double spacing with a margin of 2.5 cm at each edge of each page on one side only of the paper, preferably of A4 size.

The cover page (title page) should contain the title of the manuscript, authors' names, positions and institutional affiliations. The address, telephone number, faxes number, and e-mail code (if available) of the author to whom decisions, proofs and offprints should be sent should also be given.

To assist objectivity, the author should avoid any reference to himself or herself over the article, which would enable identification by referees.

Abstract

The second page should include the paper's title and an abstract (up to 200 words). The abstract should be an accurate representation of the paper's contents. There should be no indication of the identity of the author(s) or the author's (or authors') affiliations.

Up to six keywords or descriptors that clearly describe the subject matter of the paper should be provided.

References

Citations in the text should follow the Harvard system (i.e. name(s) of author(s) followed by the year of publication and page numbers where relevant, all in parenthesis). Where a source has more than two authors quote the first author's name and *et al.* If an author has two references published in the same year, add lower case letters after the date to distinguish them. Page numbers are indicated by inserting the relevant numbers after the date, separated by a colon (Ordeltcheide, (1993:87).

The reference section should only contain references quoted in the text. These should be arranged in alphabetical order by surname of the first author (then chronologically). Each reference should contain full bibliographic details.

Book

One author: Gray, R.H. and Helliard, C. (eds) (1992) *The British Accounting Research Register*. London: Academic Press 5th ed.

Multiple authors: Bruns, W.J. and Kaplan, R.S (eds) (1987) *Accounting and Management: Field Study Perspectives*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Article

In Journal: Novin, A.M., Pearson, M.A. and Senge, S.V. (1990) Improving the curriculum for aspiring management accountants; the practitioner's point of view. *Journal of Accounting Education* 6(2) Fall, pp.207-24.

In Book: Walsh, A.J. (1988) The making of the chartered accountant. In D. Rowe (ed.) *The Irish Chartered Accountant*, pp.155-73. Dublin: Gill and Macmillan.

Report

Fitchew, G.E. (1990) "Summing up", in Commission of the European Communities, *The Future of Harmonization of Accounting Standards Within the European Communities*. Brussels.

Figures and tables

All figures and tables should be given titles, numbered consecutively in Arabic numerals, and referred to within the text. Labelling should be clear and of sufficient size to be legible after any necessary reduction.

Tables should be titled, numbered consecutively and independently of any figures, and referred to within the text.

Acknowledgements

Should appear at the end of the paper before the list of references.

Footnotes

Should be kept to a minimum and appear at the end of the paper on a separate page.

Proofs and offprints

The designated author will receive proofs in PDF format, which should be corrected and returned within six days. Amendments at the page-proof stage are difficult and expensive and any alteration to the original text is strongly discouraged.

A copy of the journal will be sent by post to all corresponding authors after publication. Corresponding authors will receive the article by email as a complete PDF and are allowed to print up to 50 copies, free of charge, and to deliver between colleagues.



Ficha Técnica da Revista | Journal Technical Note

Contabilidade & Gestão
Portuguese Journal of Accounting and Management

Propriedade | Ownership
Ordem dos Contabilistas Certificados

Parceria Científica | Scientific Partnership
Associação dos Docentes de Contabilidade do Ensino Superior

DIREÇÃO | DIRECTION
Director | Director
António Domingues de Azevedo

Diretores Adjuntos | Vice Directors
António Pires Caiado
Avelino Azevedo Antão
Guilhermina Freitas

Conselho Editorial | Executive Direction

Presidente | Editor Lúcia Lima Rodrigues

Assessora de Direção | Direction Adviser
Maria João Franca

Coordenador da Edição | Edition Coordinator
Roberto Ferreira

Capa e Paginação | Cover and Graphic Edition
DCI - Departamento de Comunicação e Imagem da OCC

Impressão | Print: ACD Print

Tiragem: 300

Depósito Legal: 230013/05
ISSN: 1646-2750

<http://www.occ.pt/contabilidadeegestao>

Indexada à Fundação para a Ciência e a Tecnologia e à Latindex

Contactos | Contacts

Ordem dos Contabilistas Certificados

Departamento de Comunicação e Imagem

Av. Barbosa du Bocage, 45

1049-013 Lisboa

Tel. +351 217 999 719/718

Fax: +351 217 958 343

revistacontabilidade@occ.pt

<http://www.occ.pt/contabilidadeegestao>





ORDEM
DOS CONTABILISTAS
CERTIFICADOS