



**ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)**  
**INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA**

**Práticas de Income Smoothing nas Lavandarias Self-Service**

**Suzilene Simone Santos Soares**

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*  
Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

**Orientação:**

**Prof. Doutor Jorge Manuel Afonso Alves**

Esta dissertação inclui as críticas e sugestões feitas pelo júri.

**Bragança, novembro, 2020**



***ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)***  
***INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA***

**Práticas de Income Smoothing nas Lavandarias Self-Service**

**Suzilene Simone Santos Soares**

**Orientação:**

**Prof. Doutor Jorge Manuel Afonso Alves**

**Bragança, novembro, 2020**



## Resumo

A manipulação de resultados é a modificação de valores que são refletidos nas contas e nas demonstrações financeiras de uma empresa, ou seja, é a alteração dos resultados com a finalidade de mostrar uma melhor imagem da situação económica e financeira da entidade. O presente estudo procura analisar, para uma amostra de empresas portuguesas, se as lavandarias self-service atuam sob subfaturação, quando comparadas com empresas de outros setores de atividade. O interesse no desenvolvimento do estudo decorre do Relatório de Atividades Desenvolvidas de Combate à Fraude e Evasão Fiscal e Aduaneira de 2018, divulgado pela Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) a 8 de julho de 2019. A AT considera o setor das lavandarias como um setor crítico, ou seja, está a pagar poucos impostos, nomeadamente, Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) e Imposto sobre Rendimentos das Pessoas Coletivas (IRC). Como as lavandarias self-service não estão obrigadas a emitir faturas, essas empresas tendem a registar vendas inferiores ao real para assim evitarem o pagamento de IVA e IRC. Das diferentes formas para identificar a manipulação dos resultados existentes na literatura, utiliza-se a medida de alisamento de resultados como *proxy* da qualidade da informação financeira e da existência de eventual subfaturação e manipulação das vendas das empresas com um Código de Atividade Económica (CAE) onde se incluem as lavandarias self-service com empresas de outros CAE. Após a análise dos resultados obtidos foi possível verificar a constatação que a AT apurou sobre as lavandarias self-service. Confirma-se, como era esperado, que os modelos empíricos utilizados na literatura podem ser validados e utilizados pela AT e por outros utilizadores da informação financeira para aferirem da qualidade desta e identificarem outras situações de risco de omissão de rendimentos.

**Palavras - Chave:** Manipulação de Resultados, Alisamento de Resultados, Contabilidade Criativa, Accruals, Impostos

## Abstract

The earnings management is the modification of values that are reflected in the accounts and financial statements of a company, that is, it is the alteration of results with the purpose of showing a better image of the entity's economic and financial situation. The present study seeks to analyze, for a sample of Portuguese companies, whether self-service laundries operate under-invoicing, when compared with companies from other sectors of activity. The interest in the development of the study stems from the Report of Activities Developed to Combat Fraud and Tax and Customs Evasion of 2018, released by the Tax and Customs Authority (AT) on July 8, 2019. AT considers the laundry sector as a sector critical, that is, it is paying few taxes, namely Value Added Tax (VAT) and Corporate Income Tax (IRC). As self-service laundries are not obliged to issue invoices, these companies tend to record sales below the real, in order to avoid paying VAT and IRC. Of the different ways to identify the manipulation of results in the literature, the measurement of results smoothing is used as a *proxy* for the quality of financial information and the existence of possible under-invoicing and manipulation of company sales with an Economic Activity Code (CAE) including self-service laundries with companies from other PPAs. After analyzing the results obtained, it was possible to verify the finding that AT found on self-service laundries. It is confirmed, as expected, that the empirical models used in the literature can be validated and used by TA and other users of financial information to assess its quality and identify other situations of risk of omission of income.

**Keywords:** Earnings management, Income Smoothing, Creative Accounting, Accruals, Taxes

## Resumen

La manipulación de resultados es la modificación de valores que se reflejan en las cuentas y estados financieros de una empresa, es decir, es la alteración de resultados con el fin de mostrar una mejor imagen de la situación económico-financiera de la entidad. Este estudio busca analizar, para una muestra de empresas portuguesas, si las lavanderías de autoservicio operan con subfacturación, en comparación con empresas de otros sectores de actividad. El interés en el desarrollo del estudio surge del Informe de Actividades Desarrolladas para Combatir el Fraude y la Evasión Fiscal y Aduanera de 2018, publicado por la Autoridad Fiscal y Aduanera (AT) el 8 de julio de 2019. AT considera al sector de lavandería como un sector crítico, es decir, está pagando pocos impuestos, a saber, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto sobre Sociedades (IRC). Como las lavanderías de autoservicio no están obligadas a emitir facturas, estas empresas tienden a registrar ventas por debajo del nivel real para evitar pagar el IVA y el IRC. De las diferentes formas de identificar la manipulación de resultados en la literatura, se utiliza la medición de suavizado de resultados como *proxy* de la calidad de la información financiera y la existencia de posible subfacturación y manipulación de las ventas de la empresa con un Código de Actividad Económica (CAE) incluidas lavanderías de autoservicio con empresas de otros CCE. Tras analizar los resultados obtenidos, se pudo constatar el hallazgo que AT encontró en las lavanderías de autoservicio. Se confirma, como se esperaba, que los modelos empíricos utilizados en la literatura pueden ser validados y utilizados por la AT y otros usuarios de la información financiera para evaluar su calidad e identificar otras situaciones de riesgo de omisión de ingresos.

**Palabras-clave:** Manipulación de resultados, Suavizado de resultados, Contabilidad creativa, Acumulaciones, Impuestos



Para: Nanda Santos  
(Minha mãe)

## **Agradecimentos**

Começo por agradecer a mulher mais importante da minha vida, minha rainha, a minha mãe que sempre fez de tudo, o possível e o impossível para me ajudar a realizar os meus sonhos.

Agradeço ao meu orientador, professor Doutor Jorge Alves, pela paciência e disponibilidade, pela força e motivação, e pelas suas orientações e apoio.

Agradeço também a minha família, em especial a minha irmã, que esteve sempre do meu lado durante esses anos.

Agradeço ainda, ao meu companheiro, amigo, pai da minha princesa, que cuidou e educou a nossa filha durante todos esses anos que estive fora a estudar.

Agradeço aos meus amigos, pela amizade e compreensão.

Quero agradecer a todos que contribuíram para que fosse possível a realização dessa dissertação.

A todos, um enorme obrigada.

## Abreviaturas e/ou Acrónimos

AD – *Accruals* Discricionários

AND – *Accruals* não Discricionários

AL – Alojamento Local

AT – Autoridade Tributária e Aduaneira

CAE – Código de Atividade Económica

CMV – Custo das Mercadorias Vendidas

CV – Comércio Veículos

DIM – Dimensão

DF – Demonstrações Financeiras

EBIT – Resultado Operacional

EBITA – Resultados antes de depreciações, gastos financiamento e impostos

ENR – Economia não-Registada

FAR – Farmácias

IRC – Imposto sobre o Rendimento das pessoas Coletivas

IS – *Income Smoothing*

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

LAV – Lavandarias

PAT – Teoria Positiva da Contabilidade

PEC – Pagamento Especial por Conta

PME – Pequenas e Médias Empresas

SABI – Sistema e Análise de Balanços Ibéricos

SPSS – *Statistical Package for Social Sciences*

TA – Ativo Total

VN – Volume de Negócios

VND – Vendas

# Índice

Lista de Tabelas .....	ix
Lista de Gráficos.....	x
Introdução.....	1
1. Revisão de Literatura .....	2
1.1. Conceito Manipulação de Resultados.....	2
1.2. Incentivos à Manipulação de Resultados.....	7
1.2.1. Incentivo Contratuais-Financiamento Bancário .....	8
1.2.2. Incentivo Fiscal-Redução do Imposto .....	9
1.2.3. Incentivo do Mercado de Capitais e da Remuneração .....	12
1.3. Métodos de Detecção de Manipulação de Resultados .....	14
1.3.1. Modelo de Healy (1985) .....	16
1.3.2. Modelo de Jones (1991).....	17
1.3.3. Modelo de Dechow, Sloan e Seeney (1995).....	18
1.3.4. Modelo de Defond e Park (2001) .....	19
1.3.5. Modelo de Dechow e Dichev (2002) .....	20
1.3.6. Modelo de Roychowdhury (2006) .....	21
1.3.7. Income Smoothing .....	23
2. Metodologia de Investigação.....	25
2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação.....	25
2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados .....	26
2.3. População vs. Amostra .....	26
2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados.....	28
2.5. Estimação do Modelo de Análise e Descrição das Variáveis .....	29
3. Apresentação e Análise dos Resultados .....	31
3.1. Caracterização da Amostra.....	31
3.2. Resultados Empíricos .....	33
3.2.1. Correlação de Pearson .....	33
3.2.2. Regressão Logística.....	35
3.2.3. Teste de Robustez .....	38
Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras .....	41

Referências ..... 43

## Lista de Tabelas

Tabela 1: Construção da amostra .....	27
Tabela 2: Análise estatística descritiva da amostra .....	32
Tabela 3: Análise comparativa das médias e medianas .....	33
Tabela 4: Coeficientes de correlação de <i>Pearson</i> .....	34
Tabela 5: Resultados da estimação do modelo .....	36
Tabela 6: Teste Robustez .....	39

## **Lista de Gráficos**

Gráfico 1: Forma jurídica das empresas CAE 96010 .....	27
--	----

## Introdução

A manipulação de resultados tem sido uma das questões de grande importância no mercado de capitais atualmente. É uma questão que vem preocupando os pesquisadores desde há muito tempo e, atualmente, existem várias pesquisas neste campo ou sobre este tema. A maior parte dos trabalhos acerca do tema concentra-se em analisar os fatores que conduzem a esse comportamento ou a constatar a existência ou não deste fenómeno nos diferentes setores de atividade. Entender o que compõe e por que razão ocorre a manipulação dos resultados é fundamental para os utilizadores da informação financeira.

Esta dissertação identifica alguns aspetos da manipulação de resultados, definindo o que constitui e identificando os motivos pelos quais as empresas tendem a manipular os resultados. A base principal desta dissertação é verificar a possível existência de manipulação de resultados nas lavandarias self-service em comparação com outros setores de atividade. Assim, realizou-se uma análise do efeito da manipulação de resultados no mercado português, com foco principalmente nas lavandarias self-service.

A manipulação de resultados nem sempre significa alterar os valores para cima, pois esta é definida como a alteração da informação das Demonstrações Financeiras (DF) a fim de obter um ganho ou uma perda dos lucros tendo em conta o interesse do gerente ou o objetivo da empresa (Healy & Wahlen, 1999). Nem sempre se pode declarar a manipulação de resultados como ilegal, visto que, nem sempre vai contra as normas contabilísticas e de relato financeiro, o que a torna um instrumento muito perigoso. Em alguns casos, utilizam-se as normas contabilísticas e de relato financeiro para apresentar resultados que melhor se adaptam aos objetivos das empresas e/ou dos gestores. E os utilizadores das DF podem acabar enganados ao tomar decisões baseados nos números manipulados.

Para a realização da presente investigação, foram utilizadas informações com base em dados reais de diversas empresas portuguesas, recolhidas através da base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI), disponíveis para o período de 2014 a 2018.

Com o motivo e os objetivos expostos, organizou-se o trabalho em seções temáticas. A seguir à introdução, na segunda seção, apresenta-se uma pequena descrição da manipulação dos resultados bem como os seus fatores e os modelos mais utilizados na sua identificação. Na seção seguinte apresenta-se a hipótese de investigação, a recolha e o tratamento dos dados. Na quarta seção, apresentam-se os resultados da análise empírica realizada. E por último, sintetizam-se as principais conclusões extraídas da investigação.

## **1. Revisão de Literatura**

Nesta secção apresenta-se uma breve revisão da literatura sobre os principais aspetos relacionados com o objetivo de estudo, nomeadamente sobre o conceito de manipulação dos resultados, motivos para a manipulação dos resultados e os métodos de deteção da manipulação dos resultados.

### **1.1. Conceito Manipulação de Resultados**

A Contabilidade é um instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa (Marion, 2009). Portanto, os resultados são uma das formas substanciais e indispensáveis na avaliação do desempenho de uma determinada empresa (§§ 12 a 21 Estrutura Concetual). Sendo o tecido empresarial em Portugal essencialmente constituído por Pequenas e Medias empresas (PME) (INE, 2010; Carreira, Alexandre & Pardal, 2018; Ministério da Economia, 2018), as quais geralmente são geridas pelos seus proprietários (Moreira, 2006). Nestes casos, a maioria das empresas opta por apresentar resultados de modo a não revelar a real situação das empresas, mas sim resultados que sejam de certa forma mais vantajosos para o próprio interesse da mesma (Alves, 2014), nomeadamente com vista à minimização do pagamento de impostos ao Estado e à obtenção de melhores condições de financiamento (Moreira, 2006). Para isso, os gestores tendem a recorrer à manipulação de resultados.

Deste modo, começa por se apresentar algumas das diferentes definições que na literatura se podem encontrar sobre manipulação dos resultados ou na expressão inglesa "*Earnings management*". Assim, manipulação de resultados é uma intervenção intencional no processo de relatório financeiro externo,

com a intenção de obter algum ganho privado (Schipper, 1989). Já segundo Healy e Wahlen (1999), a manipulação dos resultados é a oportunidade de os gerentes escolherem métodos e estimativas de relatório que não refletem adequadamente a economia subjacente das suas empresas, ou seja, refere-se à manipulação de resultados quando os gerentes alteram as Demonstrações Financeiras (DF) para enganar algumas partes interessadas sobre o desempenho económico subjacente da empresa ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contabilísticos reportados. A manipulação de resultados sucede quando os gerentes alteram as DF e estruturam as transações alterando as mesmas de modo a enganar as partes interessadas no desempenho da empresa ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contabilísticos relatados (Healy & Wahlen, 1999).

Na maioria das vezes, a manipulação de resultados é considerada como um conceito entre períodos pelo fato dos ganhos serem motivados de um período para o outro. O conceito comum e mais prático na definição de manipulação de resultados é o de modificar ou alterar os resultados. Portanto, entende-se por manipulação de resultados, a manipulação ativa dos resultados contabilísticos retratando ou apresentando uma impressão fraudulenta ou equivocada do desempenho da empresa (Mulford & Comiskey, 2002). Moreira (2013), por sua vez, descreve que a manipulação de resultados é toda a atuação dos gestores que tem como objetivo alterar a informação financeira de modo a esconder o verdadeiro desempenho económico da empresa ou alterar os resultados contratuais que dependem dessa mesma informação.

A manipulação de resultados também pode ser considerada como uma decisão estratégica simples para suavizar os resultados ou a gestão de divulgação dos mesmos (Kaur, 2017). Do mesmo modo para Degeorge, Patel e Zeckhauser (1999), a manipulação de resultados é um exercício estratégico de discrição da gestão para influenciar o valor dos resultados reportados ao público externo. Isso é realizado principalmente pela sincronização dos eventos económicos relatados ou reais para mudar os rendimentos entre os períodos.

As normas da Contabilidade são muito flexíveis o que permite acompanhar as inovações nos negócios. Porém, existem gestores que aproveitam essa flexibilidade de forma abusiva como a manipulação de resultados (Mulford & Comiskey, 2002). Logo, é natural esperar que os gerentes optem por políticas contabilísticas que os ajudam a alcançar os seus próprios objetivos visto que existe um conjunto enorme de políticas contabilísticas (Scott, 2003).

Face ao anteriormente exposto, também se pode estar perante a manipulação de resultados quando os gestores/prorietários aproveitam a liberdade que possuem na seleção/escolha das políticas contabilísticas para favorecer os próprios interesses ou para maximizar o valor da empresa no mercado (Mulford & Comiskey, 2002). De acordo com Davidson, Stickney e Weil (1987) a manipulação de

resultados é um processo na qual se tomam medidas deliberadas dentro das restrições dos princípios da Contabilidade geralmente aceitas para gerar um nível desejado de ganhos relatados.

Por um lado, outros autores, como Beneish (2001) acreditam que a manipulação de resultados pode ser considerada como um desvio do comportamento racional do investimento. Por outro lado, Mckee (2005), define a manipulação de resultados como uma tomada de decisão razoável e legal sobre a informação cujo principal objetivo é alcançar resultados financeiros estáveis e previsíveis. Já Levitt (1998, p.3) visa que a manipulação de resultados “é uma área cinza onde a Contabilidade está sendo pervertida, onde gerentes estão cortando cantos e onde os relatórios financeiros refletem os desejos da gerência ao invés do desempenho financeiro da empresa.” Carreira (2017) visa a manipulação de resultados como um conjunto de situações em que os gestores interferem nas DF de uma empresa, com o objetivo de as modificar, influenciando o cumprimento de obrigações que resultam dos relatórios contabilísticos.

Ronen e Yaari (2008), por sua vez definem manipulação de resultados como um comportamento oportunista, uma estratégia de resultados contabilísticos resultantes da discricionariedade dos órgãos de gestão relativamente a opções contabilísticas e fluxos de caixa operacionais. A manipulação de resultados distorce ou omite montantes relevantes ou divulgações adequadas com o objetivo de enganar os usuários das DF. O mesmo pode ser designado de irregularidade contabilística ou DF fraudulentos. Mas, para afirmar a existência de uma fraude, geralmente, tem de haver a utilização de declarações falsas em seu prejuízo. Pois, apesar de consideradas atividades abusivas não prova que sejam fraudulentas (Mulford & Comiskey, 2002).

A administração/gestão tem um papel fundamental na determinação das normas ou padrões contabilísticos. Os gerentes desempenham uma função importante no que diz respeito às DF tanto ao nível estatutário como regulatório. E sendo que, as pessoas agem de acordo com o próprio interesse, a administração/gestão faz tudo o que estiver ao seu alcance sobre os padrões contabilísticos/normas contabilísticas para atingir os seus próprios objetivos pessoais (Watts & Zimmerman, 1978).

Uma questão que se coloca é como se podem manipular os resultados? A escolha dos gerentes na manipulação de resultados cria uma ilusão acerca do desempenho financeiro da empresa totalmente incompatível com a realidade onde a gestão abusiva de resultados é um ato frequente nas empresas em que se envolve o uso indevido das normas contabilísticas no reconhecimento das vendas, na subestimação dos passivos (subavaliação das despesas), na capitalização de custos e na baixa de ativos (Mulford & Comiskey, 2002). A perspetiva informacional sobre a manipulação de resultados pressupõe que os gerentes tenham informações privadas que podem ser utilizadas quando escolherem os elementos de um conjunto viável de regras de relatório, sob um determinado conjunto de contratos

que determinam a remuneração e outras regras de compartilhamento entre as partes interessadas (Schipper, 1989).

Um dos produtos mais importantes da Contabilidade para os diversos utilizadores da informação financeira é o resultado (lucro/prejuízo) dado que, na maioria das vezes é com base nesse número que se avalia o desempenho das entidades. Porém, às vezes ocorrem alguns ajustes contabilísticos de natureza discricionária, sem qualquer ligação com a realidade do negócio em que o gerente manipula os resultados na direção em que se deseje (Martinez, 2008). Mulford e Comiskey (2002) e Rosner (2003), definem manipulação de resultados como técnicas utilizadas pelos executivos a fim de obter a declaração do resultado desejado distorcendo a verdade sobre o desempenho financeiro da empresa. Scott (2003), por sua vez, visa a manipulação de resultados como a escolha, pelos gerentes, de políticas ou regulamentos contabilísticos, tanto para amortização como para provisões discricionárias, que afetam os ganhos de modo a atingir um determinado objetivo de lucro reportado.

Tendo em conta a literatura, as DF fraudulentas ou fraude são subconjuntos da manipulação de resultados (Rosner, 2003). Segundo Mulford e Comiskey (2002), as condições que levam à prática da manipulação de resultados são diferenciadas das circunstâncias que conduzem os gerentes a elaborar DF fraudulentas. Sendo que, a diferença existente entre eles encontra-se na natureza das técnicas utilizadas ou na intensidade com que são utilizadas tendo em atenção que se, a gestão de resultados não violar os princípios contabilísticos geralmente aceites, o mesmo não pode ser considerado fraude (Rosner, 2003). A fraude infringe a lei e os regulamentos, enquanto que a manipulação de resultados implica discricionariedade praticada pelos gestores, tendo em conta algumas motivações, para alterarem o sentido desejado dos resultados (Borrvalho, 2007).

A ACFE (2006) descreve o relato financeiro fraudulento como a falsificação das DF de modo a tornar a situação económico-financeira da empresa mais ou menos rentável. A fraude contabilística é formada por práticas que violam os pressupostos contabilísticos e demonstram claramente a intenção de enganar, tais como: registo de vendas fictícias, antecipação da data de realização das vendas e alteração do registo de inventário e registo de ativos fictícios (Jesus, Silva, Duarte, & Sarmiento, 2012). Pode-se classificar a fraude de duas formas. Primeiro, a empresa utiliza práticas contabilísticas totalmente em desarmonia com as regras da Contabilidade aceites, mas difícil de se detetar tendo em conta a questão da interpretação das bases da Contabilidade. E segundo, as principais fraudes surgem das operações inexistentes ou fictícias que foram registradas na Contabilidade (Jones, 2011).

A criatividade e a fraude contabilística caminham lado a lado. Portanto, às vezes, as empresas iniciam a Contabilidade criativa, mas acabam por cometer fraude (Jones, 2011). Gonçalves (2005, p.36) afirma ser difícil constatar «com nitidez onde começa a manipulação fraudulenta e acaba o aproveitamento engenhoso das lacunas da lei e da interpretação habilidosa das normas e princípios contabilísticos, pois

existe uma ampla zona intermédia em que não é possível traçar com clareza a fronteira entre ambos os comportamentos».

Para Howard (1996), a Contabilidade criativa, que pode conduzir à manipulação dos resultados, é o uso de técnicas contabilísticas permitidas para apresentar uma imagem lisonjeada de uma empresa, é um exemplo de ocultar a verdade. Na perspetiva de Jones (2011, p.5), a Contabilidade criativa é “usar a flexibilidade da Contabilidade dentro da estrutura regulatória para gerenciar a medição e a apresentação das contas, de modo que elas privilegiem os interesses dos preparadores e não dos usuários”. Conforme Cunha (2013), as práticas de Contabilidade criativa variam tanto no grau como na legalidade em que se pode intervir no processo da informação financeira. Às vezes são adotadas para criar relatos financeiros fraudulentos em que, as práticas de manipulação de resultados são estratégias utilizadas pelos gestores ou por qualquer outro responsável pelo relato financeiro a fim de empolarem ou atenuarem os resultados contabilísticos.

Por exemplo, a fraude sobre o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) afeta muito a receita fiscal dos Estados e prejudica a atividade económica no mercado interno, criando fluxos injustificados de bens e possibilitando que alguns bens sejam colocados no mercado a preços inadequados (Palma, 2009). Isso faz lembrar muito o conceito da economia não registada ou paralela que consoante Afonso (2013), inclui a economia subdeclarada (oculta ou subterrânea), a economia ilegal, a economia informal, o autoconsumo e a economia subcoberta por deficiências da estatística, facilitando a fuga de impostos pela não contabilização dos registos.

A Economia Não-Registada (ENR) ou economia subterrânea é o mesmo que oculta ou subdeclarada por não contabilizar todas as suas atividades. É vista como uma economia ilegal, informal e associada a deficiência da Contabilidade nacional pois, a ENR traduz-se numa distorção de concorrência entre as empresas, na diminuição das receitas fiscais e provoca ainda incertezas na estabilização da economia. Uma das maiores causas da ENR diz respeito aos impostos e por isso é considerado como um dos principais fatores impulsionadores de ENR (Afonso, 2013).

A Contabilidade criativa tem sido cada vez mais associada aos casos relacionados com a manipulação contabilística e fraudulenta. Uma vez que, as flexibilidades existentes na regulamentação permitirem aos gestores a tomada de decisões através da utilização de práticas de Contabilidade criativa dentro ou fora dos limites legais (Ramalho, 2015). A Contabilidade criativa é vista como a manipulação dos valores refletidos nas contas e nas DF de uma empresa, manuseando os resultados com a finalidade de apresentar uma melhor situação económico-financeira da entidade (Silva & Cunha, 2004). Do ponto de vista de Jesus et al. (2012, p.9), “a Contabilidade criativa é um fenómeno de grande alcance e complexidade, pois manipular a informação ainda que sem ser de maneira fraudulenta, procura muitas vezes apresentar (alterando) a imagem da empresa de um modo favorável para os interesses da mesma ou melhor par o interesse dos seus agentes (gestores)”.

A manipulação dos resultados é genericamente enquadrada no âmbito da Teoria da Agência e da Teoria Positiva da Contabilidade (PAT). A noção base da Teoria da Agência é a de que o acionista ou proprietário estabelece um contrato que assegure ações apropriadas por parte do gestor, ou seja, assegurar a conduta e o esforço do gestor garantindo a prossecução e maximização dos interesses do proprietário, ultrapassando todos os obstáculos da assimetria de informação e desenvolver oportunidades de alinhamento de interesses (Araujo, 2005). Assim, a separação entre a propriedade e o controlo é a origem da Teoria da Agência, que em si associa a assimetria de informação que cria muitas das relações existentes entre acionistas e gestores (Contreira, 2016).

Baseando-se na Teoria da Agência e no facto de que todos os intervenientes na relação de agência agem em benefício próprio tentando maximizar a sua riqueza, Watts e Zimmerman (1978) desenvolveram a PAT. Esta teoria baseia-se na predição e na explicação dos fenómenos contabilísticos sendo que possui condições de prever fenómenos não observados e fornecer razões para a prática observada, dando suporte às decisões dos gestores (Buchweitz, Pereira, Cruz, & Barbosa, 2018). Assim, a PAT baseia-se principalmente na suposição de que os gestores são guiados pelos seus interesses pessoais procurando sempre maximizar o seu próprio bem-estar (Queiroz & Almeida, 2017). Watts e Zimmerman (1986) defendem que a PAT procura explicar e prever a prática contabilística, ou seja, tem como objetivo fornecer explicações e previsões para a prática da Contabilidade com base nas políticas contabilísticas adotadas pelos gestores, tentando entender o porquê e presumir quais os métodos uma empresa vai utilizar (Silva, Silva, Sousa, Borges, & Araujo, 2015).

A PAT surgiu perante alguns fatores que envolveram uma modificação do objetivo de estudo em Contabilidade como a estrutura social, económica e institucional que influenciam tanto a informação como as práticas contabilísticas. Posto isto, pode-se considerar como premissa dessa abordagem, que os gestores agem de forma oportunista deixando ficar de lado as noções de lealdade, moralidade e outros valores de género (Lopes & Ludícibus, 2012).

## **1.2. Incentivos à Manipulação de Resultados**

Os incentivos para os gestores e as empresas recorrerem à manipulação de resultados são vários. Porém, existem algumas medidas, as quais de acordo com Mayoral (2002) podem limitar a liberdade que os gestores têm em relação às decisões contabilísticas das empresas. É de extrema relevância perceber o porquê de os gestores ou as empresas tenderem a modificar os resultados. Segundo Marques, Rodrigues e Craig (2011) são muitos os motivos que os levam a manipularem os resultados como: manter os resultados estáveis de forma que aparentem um constante crescimento do lucro das empresas e conseqüentemente permaneçam com o preço das ações em alta, adiando a chegada da informação contabilística das empresas ao mercado financeiro.

No âmbito da PAT, Watts e Zimmermann (1986) desenvolveram as hipóteses testáveis e que apresentam os motivos que influenciam as escolhas contabilísticas dos gestores:

- Hipótese dos planos de incentivo (*bonus plan hypothesis*): Os gerentes são motivados a alterar as DF para maximizar os resultados caso o seu bónus dependa do nível de rendimento reportado;
- Hipótese do grau de endividamento (*debt/equity hypothesis*): As empresas que possuem maiores graus de endividamento estão mais inclinadas a utilizar métodos que aumentam os resultados;
- Hipótese do tamanho ou custos políticos (*size hypothesis*): Quanto maior for a empresa, mais sujeita estão em utilizar técnicas para reduzir os resultados.

Estas hipóteses são apontadas como os pilares da PAT e apresentam motivos que influenciam as escolhas contabilísticas dos gestores. Tais influências intervêm na qualidade da informação financeira das entidades tendo em conta a discricionariedade das normas contabilísticas (Queiroz & Almeida, 2017).

Também de e acordo com a evidência empírica e os princípios da Teoria da Agência, existem alguns incentivos que fazem com que os gestores adotem práticas de Contabilidade criativa (Cunha, 2013). Com a separação da propriedade da empresa das ações dos gestores surgem conflitos de interesse que resultam nos custos de agência, como o endividamento, os contratos de remuneração, a informação positiva e os custos políticos que acabam por influenciar nas escolhas contabilísticas.

De seguida faz-se a referência a um conjunto de incentivos potenciadores de manipulação dos resultados expostos acima de forma pormenorizada.

### **1.2.1. Incentivo Contratuais-Financiamento Bancário**

Grande parte dos casos de manipulação de resultados envolve enganar, frequentemente, os banqueiros ou analistas externos com falsas declarações financeiras que ocultam fatos relevantes através da criação de falsos documentos e da omissão de arquivos importantes. Nos estudos empíricos da manipulação de resultados, considera-se que os gerentes atendam a uma determinada meta contabilística especificada de forma implícita ou explícita num contrato e que manipulam os resultados em resposta às especificações desse contrato (Schipper, 1989). As entidades com altos níveis de endividamento estão mais perto de não cumprir algumas cláusulas contratuais estipuladas derivadas dos contratos de financiamento. Segundo Moreira (2006), as empresas com altas dívidas tendem a reportar menos perdas e mais lucros. Assim, os gerentes têm grandes incentivos para manipular os resultados (Borrinho, 2007).

As empresas são motivadas a adotarem ações que aumentam os ganhos reportados, pois a probabilidade de obterem financiamento bancário está ligada aos números da empresa. A maior parte das empresas que possuem dívidas recorrem sempre ao empréstimo bancário, e para obter os fundos necessários a um menor custo devem apresentar resultados positivos sendo que as decisões dos bancos sobre possível contrato de empréstimo assentam nas informações financeiras das empresas. Portanto, a necessidade do financiamento bancário faz com que as empresas tendem a adotar ações contabilísticas que aumentam o resultado provocando um impacto positivo nos lucros apresentados de modo a obter baixas taxas de juro (Moreira, 2006).

As empresas às vezes optam por maximizar o lucro líquido reportado quando se veem próximas de violar os acordos dos contratos de dívidas (Scott, 2003). À vista disto, a prática de manipulação de resultados pode ser induzida por incentivos contratuais, sendo que existem algumas cláusulas específicas de cumprimento e definidos rácios financeiros em determinados contratos, como contratos de financiamento bancário, emissões obrigacionistas ou contratos de crédito comercial. Em que, no caso do seu incumprimento pode haver certas penalidades ou até mesmo o cancelamento dos financiamentos (Cunha, 2013).

Consoante Moreira (2013), caso o desempenho da empresa seja mau a ponto de incorrer as penalidades associadas aos contratos, os gestores optam por manipular os resultados da empresa no sentido ascendente a fim de evitarem a ultrapassagem dos rácios contabilísticos. Os contratos e as regras na elaboração dos relatórios são endógenos ao problema de manipulação de resultados. E a vantagem de considerar os contratos e os relatórios como fixo é que os conjuntos fixos implicam rigidez ou atritos que, por sua vez, implicam um incentivo para a manipulação de resultados (Schipper, 1989).

Os contratos de dívida são um tema importante quando se trata da Contabilidade financeira, pois os credores costumam usar os números contabilísticos para regular as atividades das empresas, exigindo que certos objetivos de desempenho sejam atingidos ou impondo limites às atividades de investimento e financiamento permitidas. O pressuposto é que os contratos de dívidas fornecem incentivos para os gerentes aumentarem os ganhos, quer para reduzir as restrições contabilísticas nos contratos ou para evitar os custos das violações dos mesmos (Beneish, 2001).

### **1.2.2. Incentivo Fiscal-Redução do Imposto**

Como referido por Moreira (2006) o sistema contabilístico e o sistema fiscal estão, frequentemente, alinhados e por isso as empresas, por Lei, são obrigadas a dispor de um sistema contabilístico e a elaborar as DF para estimar o imposto sobre o rendimento. Logo, o alinhamento entre a Contabilidade e o imposto afeta muito o comportamento em relação à manipulação dos resultados. As empresas Portuguesas (entre outros) possuem dois grandes incentivos para a manipulação de resultados, onde

o principal é a redução dos impostos a pagar. Porém, a ligação existente entre o sistema contabilístico e o sistema tributário oferece-lhes a oportunidade de adotar práticas que os ajudam a alcançar a diminuição das receitas e conseqüentemente a redução dos impostos.

Entretanto, Moreira (2013) destingue os incentivos à manipulação de resultados em dois grupos distintos: incentivos que têm subjacente a expectativa de obtenção de um benefício pessoal ou para a empresa (incentivos positivos); ou a expectativa de evitar uma penalização ou sacrifício (incentivos negativos). Em que, existem dois tipos de incentivos primordiais para as empresas portuguesas recorrerem à manipulação de resultados (Moreira, 2006): a redução do valor a pagar por impostos e a obtenção de financiamento bancário com melhores condições.

Os gerentes têm maiores incentivos para fazerem escolhas contabilísticas com redução de rendimentos se acreditarem que os reguladores não se ajustam completamente a essas escolhas (Jones, 1991). E por isso, as empresas são motivadas a selecionar procedimentos de redução do rendimento (Healy, 1985). Conforme Carreira (2017), as empresas tendem a apresentar resultados inferiores aos reais a fim de diminuir a sua carga tributária sendo que o apuramento do imposto sobre o rendimento resulta dos resultados líquidos. Ou seja, as empresas são motivadas a minimizar o valor dos impostos a pagar, adotando ações que ajudam a reduzir os ganhos reportados. As entidades concentram-se muito na minimização do valor dos impostos a pagar, dado que este é um dos seus grandes objetivos a alcançar. Apesar desse ser um dos maiores objetivos das empresas, não se pode dizer que o objetivo final das mesmas seja apresentar resultados negativos e não pagar nenhum imposto (Moreira, 2006).

Segundo Moreira (2006), há alguns anos atrás, foi estipulado um valor mínimo de imposto a pagar, Pagamento Especial por Conta (PEC), ao Estado independentemente dos ganhos pela Autoridade Tributária (AT). A AT é um serviço da administração direta do Estado dotado de autonomia administrativa que tem por missão administrar os impostos, direitos aduaneiros e demais tributos que lhe sejam atribuídos, bem como exercer o controlo da fronteira externa da União Europeia e do território aduaneiro nacional, para fins fiscais, económicos e de proteção da sociedade, de acordo com as políticas definidas pelo Governo e o Direito da União Europeia (República Portuguesa, 2018). Ao mesmo tempo, as empresas que apresentam resultados negativos correm o risco de sofrer uma auditoria. É por essas razões que as empresas tendem a reduzir os ganhos de modo a pagar menos impostos em vez de apresentar resultados negativos e não pagar nenhum imposto. O PEC e o medo que as empresas têm em ver a sua Contabilidade auditada limita as empresas de relatar resultados negativos (Moreira, 2006).

O PEC é dedutível do imposto (efetivo) com base no lucro tributável, mas não é reembolsado caso o imposto seja menor que o PEC. É um regime que implica a mesma taxa tributária até um determinado nível de lucro relatado (Moreira, 2006). Essa é uma das medidas legislativas que teve um grande

impacto na fiscalidade das empresas. Na década de noventa foi decretado uma lei (Decreto-lei nº 44/98 de 3 de Março) que estabelecia, para os sujeitos passivos que exerçam atividades de natureza comercial, industrial e agrícola, a obrigação do PEC independentemente do nível dos resultados apurados pelas empresas.

Os gerentes são incentivados a selecionar políticas contabilísticas que relatam o menor ganho possível levando em consideração as ponderações fiscais, políticas e regulatórias em vez de apresentar maiores ganhos (Watts & Zimmerman, 1978). Para Scott (2003), a minimização dos resultados acontece durante períodos de alta lucratividade ou quando a empresa busca a legislação para se proteger da concorrência estrangeira.

No que concerne às depreciações do ativo das empresas, estas afetam as DF e são utilizadas em contratos, divulgações ao mercado de capitais, tomada e controlo de decisões internas e cálculos tributários. Portanto, as mudanças na política de depreciação estão associadas a mudança nos impostos, o desempenho financeiro da empresa e mudanças na oportunidade de investimento. Assim, os gerentes têm incentivos para mudar as políticas de depreciação para compensar o fraco desempenho da empresa. Além disso, as empresas alteram as políticas contabilísticas caso afetarem a depreciação tributária (Keating & Zimmerman, 2000).

As empresas com altas taxas de impostos marginais têm maiores incentivos para reduzir os impostos pois eram mais propensas a adotar políticas decrescentes de rendimentos para reduzir os impostos (Keating & Zimmerman, 2000). Dito isto, entende-se que o planeamento tributário desempenha um papel essencial nas decisões relacionadas a manipulação dos resultados e pode ser encontrado vinculado à atividade de manipulação de trabalho e transações enquanto o contribuinte tenta minimizar a tributação sob as instruções da Lei (Almashaqbeh, Abdul-Jabbar, & Shaari, 2018). Pois, segundo Hoffman (1961), o planeamento tributário é definido como a capacidade do contribuinte estruturar as transações financeiras de maneira que reduza as despesas tributárias. A tributação é sem dúvida fundamental para o Governo e às empresas também dado que, ambas as partes têm uma atenção simétrica relacionada ao imposto. O governo considera o imposto como a sua principal fonte de rendimentos enquanto que para as empresas o imposto é uma forma de redução do lucro líquido (Almashaqbeh et al., 2018).

Porém, a literatura documenta que os gestores recorrem à manipulação de resultados apenas se os motivos forem fortes e proveitosos o suficiente para eles próprios e para a empresa. Pois, caso a manipulação seja descoberta, poderá trazer muitos problemas graves para a empresa como a deterioração da imagem pública. E, conseqüentemente, a perda da confiança dos clientes, fornecedores e investidores, sendo que a empresa fica com uma reputação abalada (Oliveira, 2008).

### 1.2.3. Incentivo do Mercado de Capitais e da Remuneração

Conforme Moreira e Pope (2007), os incentivos à manipulação de resultados estão relacionados com os benefícios que as empresas podem obter. Sendo que, uma empresa para enfrentar um incentivo à manipulação de resultados, depende do sinal do seu retorno de mercado e de como ela se aproxima da meta de ganhos. A informação divulgada pelas empresas é um instrumento importante para os investidores e os analistas do mercado. Expondo os responsáveis pela apresentação das DF, ou melhor, os gestores a terem motivações para manipular os resultados com o intuito de influenciar as expectativas dos *stakeholders* relativamente ao desempenho da empresa (Fernandes, 2012). Esses incentivos podem variar desde o evitar quedas nos valores das ações da empresa até à maximização da remuneração (Mulford & Comiskey, 2002). Borralho (2007) observou que as empresas com fraco desempenho financeiro ou abaixo das expectativas têm motivações para manipular os resultados de forma positiva a fim de, mostrar uma melhor situação financeira da empresa no mercado de ações.

A administração pode interferir nos padrões da Contabilidade da empresa para aumentar a riqueza da entidade ou para aumentar a remuneração própria. Ou seja, de acordo Healy e Wahlen (1999) existem dois incentivos que motivam a manipulação de resultados: Incentivo do mercado de capitais e incentivo da remuneração. O primeiro por meio de aumento do valor das ações da empresa e o segundo por meio de aumento dos bônus ou prêmios. Uma das formas de manipular os resultados a fim de atingir esses objetivos é adulterando/alterando os planos de remuneração dos órgãos administrativos e através do imposto.

Schipper (1989) mostra que existem dois incentivos externos ou de investimento para a manipulação de resultados quando os acionistas desejam impressionar possíveis novos acionistas com o desempenho passado da entidade e quando criam a impressão de menor resultado.

Pode-se visualizar a manipulação de resultados sob a perspectiva dos relatórios financeiros e de contratação em que, os gerentes utilizam a manipulação de resultados para evitar perdas de relatórios ou atender às previsões de ganhos dos analistas. E assim, esperem evitar danos à reputação e forte reação negativa ao preço das ações (Scott, 2003). Os gestores agem de forma oportunista com o objetivo de dispor ações no mercado a um preço superior em relação ao que de facto valeria, apresentando uma situação financeira positiva de modo a influenciar os investidores (Carreira, 2017).

Para Mulford e Comiskey (2002) são imensas as expectativas e desejos que afetam o comportamento dos gerentes levando-os a manipular os resultados das empresas como um bônus ou prêmio salarial. Segundo Healy (1985), os gestores atuavam sobre os resultados por via das variações do fundo de maneo (resultados operacionais) a fim de manipular as gratificações que iriam receber, quer no presente quer no futuro. Os esquemas de bônus criam incentivos para que os gerentes selecionem

procedimentos e provisões contabilísticas para maximizar o valor de seus prêmios de bônus. Esses esquemas parecem ser um meio eficaz de influenciar as decisões de procedimentos de gestão e contabilísticos. Nesse caso, existe uma forte associação entre os *accruals* e os incentivos para a geração de relatórios dos gerentes sob seus contratos de bônus. Portanto, é mais provável que os gerentes escolham *accruals* decrescentes de resultados quando os limites superior ou inferior do plano de bônus são vinculativos e *accruals* que aumentam os resultados quando esses limites não são vinculativos (Healy, 1985).

O gerente observa os fluxos de caixa tanto das operações como das provisões não discricionárias no final de todos os anos e seleciona as provisões e os procedimentos da Contabilidade discricionária para maximizar a sua utilidade esperada através do prêmio de bônus afetando não só o prêmio de bônus como o fluxo de caixa da empresa (Healy, 1985). A gestão de resultados faz com que haja DF falsas que afetam a alocação dos recursos e faz com que o relatório financeiro seja utilizado para comunicar falsas informações tanto para os investidores em ações como para os investidores em dívidas (Healy & Wahlen, 1999). Ou seja, a administração utiliza a manipulação de resultados para relatar ganhos crescentes e suaves ao longo do tempo fazendo com que este seja o veículo para a comunicação de informação aos investidores, dada a eficiência do mercado de valores (Scott, 2003).

Martinez (2008), por sua vez, destaca três principais tipos de incentivos que levam à prática da manipulação de resultados: evitar o relato de perdas ou prejuízos, equilibrar o desempenho recente da empresa e piorar o resultado corrente de modo a melhorar os resultados futuros. Consoante Kaur (2017), a manipulação de resultados pode ter dois propósitos. O primeiro, é quando os gerentes, para facilitar o processo para o investidor, tendem a reportar apenas um rendimento/resultado permanente removendo as flutuações temporárias na receita. E o segundo, é projetar a saúde financeira da entidade de forma favorável devido aos incentivos que as empresas enfrentam no mercado de capitais, os acordos contratuais com as partes interessadas e o ecossistema regulatório.

Influenciar as percepções do mercado de ações e aumentar a remuneração da administração são alguns dos motivos que levam à manipulação de resultados (Healy & Wahlen, 1999). Aos planos de remuneração baseada nos resultados, normalmente encontram-se associadas taxas de incentivos face aos objetivos definidos, em que o objetivo é ampliar a remuneração dos gerentes (Borralho, 2007). Um incentivo à manipulação de resultados é o aumento do valor das ações das empresas, pois na tentativa de ajudar a valorizar as ações, os gerentes tendem a manipular os lucros/os resultados de modo a influenciar o preço das ações a curto prazo, principalmente se se tratar de períodos que envolvam ofertas de ações (Healy & Wahlen, 1999).

A manutenção ou o aumento dos preços de cotação é uma tendência das empresas cotadas em bolsa. Para conseguir potenciais investidores, as empresas reduzem os níveis de endividamento criando uma favorável tendência nos resultados de modo a aparentar que a empresa está exposta a um menor risco e assim aumentar

a atratividade de novos investidores (Duarte & Ribeiro, 2007). Através da manipulação de resultados, os gestores têm a possibilidade de exibir resultados que levam os acionistas da companhia a concordarem com a realização de fusões e aquisições e, conseqüentemente, aumentar a dimensão da empresa (Bispo, Maia, Barros, & Carvalho, 2016).

Louis (2002) evidenciou que as empresas tendem a superestimar os lucros em períodos que antecedem um anúncio de fusão e aquisição. E no caso de os investidores não perceberem o aumento, eles irão sobrevalorizar o preço das ações dessas empresas. Em sintonia, Teoh, Welch e Wong (1998) ao analisarem os níveis de manipulação de resultados antes do aumento de capital constataram que existe a tendência para as empresas manipularem os resultados, sobrevalorizando o valor das suas ações antes da data de ocorrência do aumento de capital.

Quanto maior for o valor das ações da empresa beneficiária, menor será o número das ações que esta terá de dar em troca para adquirir a sociedade fundida. Essa relação entre o valor e o número de ações fornece aos gestores diversos motivos para manipular os resultados, aumentando o lucro da empresa e conseqüentemente o valor das ações antes da fusão (Erickson & Wang, 1999). Entretanto, Perry e Williams (1994) referem-se que os gestores, em certos casos, são motivados a diminuir o resultado líquido da empresa quando são os próprios a adquirirem um determinado número de ações, de modo a comprar as ações por um valor inferior.

### **1.3. Métodos de Detecção de Manipulação de Resultados**

Na literatura são identificadas diversas formas para adulterar as DF de uma entidade, a manipulação dos resultados (manipulação discricionária e manipulação real), o alisamento dos resultados, a previsibilidade e o conservadorismo (Gutiérrez & Rodríguez, 2017). Ainda de acordo com os mesmos autores, a pesquisa relacionada com a qualidade dos resultados encontra-se essencialmente orientada para a manipulação discricionária e a manipulação das operações reais.

Da mesma forma, alguns autores (e.g. Cupertino, Martinez & Costa, 2014; Carreira, 2017), classificam os métodos mais utilizados nos estudos sobre manipulação de resultados como: manipulação por *accruals* e manipulação por operações reais. Ambos são diferentes pois, as decisões operacionais têm um grande impacto no fluxo de caixa das empresas enquanto que os *accruals* não guardam, necessariamente, essa relação. Além disso, e por um lado, são utilizadas em momentos distintos. Os gestores, tendo em conta o desdobramento das atividades relativas aos negócios ao longo do ciclo operacional, devem tomar decisões operacionais ao longo do exercício. Por outro lado, a manipulação dos *accruals* acontece principalmente, entre o encerramento do exercício social e a publicação das DF (Cupertino et al., 2014). Neste caso, os gestores avaliam os resultados das operações realizadas ao

longo do período oferecido para elaborar as DF e definem o nível de gerenciamento de resultados via *accruals* a ser utilizado.

Moreira (2013) descreve os *accruals* como um passo intermédio entre o momento em que a empresa gera vendas (ou incorre em custos) e o momento em que recebe essas vendas (ou paga os custos), permitindo que o resultado operacional reflita vendas não recebidas e custos não pagos. Teoh et al. (1998), por sua vez, referem-se aos *accruals* como ajustamentos contabilísticos nos fluxos de caixa realizados pelos gerentes no reconhecimento do momento e dos valores dos pagamentos e dos recebimentos. Já para Ronen e Yaari (2008), os *accruals* surgem quando há uma discrepância entre o momento dos fluxos de caixa e o momento do reconhecimento.

De acordo com Healy (1985), existem dois tipos de *accruals*, os discricionários e os não discricionários dependendo do contexto económico e setorial que se encontra inserida a entidade:

- Os *accruals* não discricionários - são ajustes contabilísticos nos fluxos de caixa da empresa, exigidos pelas organizações contabilísticas como a *Financial Accounting Standards Board* (FASB) e SEC.
- Os *accruals* discricionários - são ajustes nos fluxos de caixa selecionados pelo gerente a partir de um conjunto de padrões contabilísticos geralmente aceites.

Outros autores (e.g. Martinez, 2008; Ronen & Yaari, 2008; Carreira 2017), subdividem, igualmente, os *accruals* em *accruals* discricionários (AD) e *accruals* não discricionários (AND). Em que, por um lado, os AD são as intervenções intencionais dos gestores e artificiais tendo como único objetivo manipular os resultados contabilísticos de modo a produzirem os efeitos desejados sobre os resultados, ou seja, são as provisões que decorrem das transações realizadas ou tratamentos contabilísticos escolhidos para manipular os resultados. E por outro lado, os AND são os que estão relacionados com a atividade normal da empresa, que dependem da variação nos níveis de receitas e dos valores dos ativos tangíveis tendo em conta a realidade do negócio, ou seja, são as provisões que surgem das transações realizadas no período atual que são normais para a empresa, devido ao seu nível de desempenho e estratégia de negócio, convenções do setor, eventos macroeconómicos e outros fatores económicos.

Tanto a modificação dos métodos de depreciação, de valorização do inventário e da vida útil dos ativos fixos como a redução de imparidades são alguns exemplos de AD (Healy & Wahlen, 1999).

O valor da empresa pode reduzir-se mediante a manipulação de operações reais dado que as ações tomadas para aumentar os resultados no presente podem afetar negativamente o fluxo de caixa futuro. Apesar da manipulação das operações reais potenciar maiores custos a longo prazo nas empresas, acredita-se que, os gestores optam pela manipulação de *accruals* esperando suportar maiores custos no curto prazo (Carreira, 2017). Os métodos mais frequentemente utilizados nos estudos empíricos de prática de manipulação dos resultados são baseados nos *accruals* (Costa, 2018).

No decorrer dos anos, foram desenvolvidos vários modelos para ajudar a detetar se as entidades realizam ou não qualquer tipo de manipulação das suas contas com o objetivo de adulterar as suas DF e, por conseguinte, a sua posição financeira (Paulo, 2019). Logo, são imensos os tipos de modelos que existem na literatura para detetar a manipulação de resultados. Alguns deles são apresentados abaixo.

### 1.3.1. Modelo de Healy (1985)

O estudo de Healy (1985) difere da maioria dos outros estudos da manipulação de resultados, na medida em que ele prevê que a manipulação sistemática de ganhos ocorre em todos os períodos. As principais características do seu estudo são as expectativas sobre o comportamento do total de *accruals*, sendo este composto por componentes discricionários e não discricionários. Healy (1985) propôs o seguinte modelo como base para calcular os *accruals* não discricionários:

$$AND_t = \frac{\sum_t AT_t}{T} \quad [1]$$

Logo, os *accruals* discricionários são calculados pela diferença entre os *accruals* totais e os *accruals* não discricionários.

$$AD_t = AT_t - AND_t \quad [2]$$

Os *accruals* totais são calculados da seguinte forma:

$$TA_t = \frac{(\Delta AC_t - \Delta Disp_t) - (\Delta PC_t - \Delta Div_t) - Dep_t}{A_{t-1}} \quad [3]$$

Em que:

AND - *Accruals* não Discricionários

AT - *Accruals* Totais

AD - *Accruals* Discricionários

$\Delta AC$  - Variação anual do Ativo Corrente

$\Delta Disp$  - Variação anual das Disponibilidades

$\Delta PC$  - Variação anual do Passivo Corrente

$\Delta Div$  - Variação anual das dívidas de curto prazo

Dep - Valor anual das Depreciações e nas Amortizações

A - Ativo Total

t - Período

### 1.3.2. Modelo de Jones (1991)

Este é uma das metodologias mais utilizadas nas investigações empíricas relativamente à temática da manipulação dos resultados baseada em *accruals*.

De acordo com Paulo (2019), Jones (1991) tinha como objetivo averiguar se as empresas diminuíam os resultados apresentados nas suas DF para beneficiarem dos alívios fiscais de importação. Por essa razão, Jones (1991) utiliza um modelo de expectativas para acumulações totais de modo a controlar as mudanças nas circunstâncias económicas da empresa. Jones (1991) utiliza um modelo para relaxar a suposição de que os AND são constantes de período para período, procurando controlar as mudanças no ambiente empresarial.

$$\frac{AT_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_i \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{\Delta VND_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{AFT_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad [4]$$

Em que:

AT- *Accruals* Totais

A - Ativo Total

$\Delta VND$  - Variação nas Vendas

AFT - Ativo Fixo Tangível

t - Período

i - Empresas incluídas na análise

$\varepsilon$  - Erro de previsão

Nessa equação [4], tanto o ativo fixo tangível como a variação das vendas estão incluídos no modelo de expectativas para controlar as mudanças nos AND causados por mudanças nas condições. No modelo de Jones (1991), o *accruals* totais incluem as alterações no fundo de maneiio e as contas a receber, stock e contas a pagar, que dependem das alterações nas receitas.

Jones (1991) inclui as variações das vendas pelo facto de as mudanças nas contas de fundo de maneiio dependerem das variações das vendas. Em relação ao ativo fixo tangível, este é incluído porque controla o total de *accruals* que se encontram relacionados com os gastos de depreciação não discricionárias.

As variáveis são deflacionadas pelo ativo total do ano *t-1* de modo a diminuir a heterocedasticidade e assim permitir elaborar comparações entre as empresas uma vez que, é controlado o efeito de escala.

Para calcular os *accruals* não discricionários utiliza-se a seguinte equação:

$$\frac{AND_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_i \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{\Delta VND_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{AFT_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t} \quad [5]$$

Em que:

AND – *Accruals* não Discricionários

Segundo Costa (2018), a dissemelhança entre a provisão dos *accruals* totais e os AND é o erro da previsão. Como o erro da previsão é conhecido como *proxy* dos AD, sempre que o erro for diferente de zero encontra-se na presença de um indício de manipulação de resultados.

$$\varepsilon_{i,t} = \frac{AT_{i,t}}{A_{i,t-1}} - \left[ \alpha_i \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{\Delta VND_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{AFT_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) \right] \quad [6]$$

Uma das vantagens do modelo de Jones (1991) é o fato de não ser necessário conhecer a variável objeto de manipulação, pois os *accruals* absorvem o impacto sobre os resultados de todas as variáveis incluídas na sua definição (Oliveira, 2008). Todavia, apesar de ser um dos modelos mais utilizados para medir os AD, não se encontra imune a erros e críticas. Uma crítica ao modelo de Jones (1991) é que a autora assume as vendas como AND, sendo que as receitas podem ser objeto de manipulação. Outra limitação exposta, é o fato do modelo apresentar dificuldades em encontrar séries temporais bastante longas, para estimar o modelo por empresa (Alves, 2014).

Existem vários meios, como mencionado anteriormente, para conseguir manipular os resultados, como o uso de *accruals*, métodos contabilísticos e mudança na estrutura de capital. Os AD são utilizados como uma medida da manipulação de resultados pelos gerentes. O total de *accruals* é calculado como a variação do capital circulante não monetário antes do imposto a pagar menos o total de depreciação (Jones, 1991).

### 1.3.3. Modelo de Dechow, Sloan e Sweeney (1995)

Dechow, Sloan, e Sweeney (1995) consideram uma versão modificada do modelo de Jones (1991) na análise empírica para detetar a manipulação dos resultados por meio das contas de vendas. Ou seja, a modificação foi projetada para eliminar o erro de estimação dos AD relacionados com as vendas. Nesse caso, os autores fizeram algumas modificações ao modelo original, trazendo correções dos rendimentos pelas contas dos recebimentos.

O modelo apresentado por Dechow et al. (1995) é o seguinte:

$$AND_t = \beta_0 + \beta_1(\Delta VND - \Delta Clientes) + \beta_2(AFT_t) \quad [7]$$

Em que:

AND – *Accruals* não Discricionários

$\Delta VND$  – Variação nas Vendas

$\Delta Clientes$  – Variação na conta de Clientes (clientes  $t$  – clientes  $t-1$ )

AFT – Ativo Fixo Tangível

$t$  – Período

Este modelo, ao contrário do modelo original de Jones (1991), inclui as variações nas contas de clientes assumindo que estas resultam da discricionariedade dos gestores e ultrapassam um dos erros expostos no modelo original. O modelo de Dechow et al. (1995) pressupõe implicitamente que todas as alterações nas vendas a crédito no período do evento resultam da manipulação dos resultados. Os autores basearam-se no fato de ser mais fácil gerir ganhos exercendo discricção sobre o reconhecimento das receitas nas vendas a crédito do que nas vendas à vista.

#### 1.3.4. Modelo de Defond e Park (2001)

A *proxy* utilizada por Defond e Park (2001) mede a diferença entre o fundo de maneiio real e um *proxy* para as expectativas do mercado quanto ao nível do fundo de maneiio necessário para suportar o nível atual de vendas. Essa diferença é a parcela dos *accruals* do fundo de maneiio que dificilmente é sustentada. Portanto, espera-se que ela reverta os futuros ganhos.

O modelo apresentado por Defond e Park (2001) é o seguinte:

$$AWCA_t = WC_t - \left[ \left( \frac{WC_{t-1}}{VND_{t-1}} \right) \times VND_t \right] \quad [8]$$

Em que:

AWCA – *Accruals* Discricionários

WC – Fundo de Maneio (Diferença entre o ativo corrente e o passivo corrente)

VND – Vendas

$t$  – Período

### 1.3.5. Modelo de Dechow e Dichev (2002)

O modelo de Dechow e Dichev (2002) mede a qualidade dos *accruals* relacionando-os com os *cash flows*, na medida em que os *accruals* podem mudar ou ajustar o reconhecimento dos fluxos de caixa ao longo do tempo para que os números ajustados avaliem melhor o desempenho da empresa.

Os *accruals* são constantemente baseadas em suposições e estimativas. Assim, caso estejam erradas devem ser corrigidas em futuros *accruals*. Esses erros e suas respectivas correções reduzem os benefícios que os *accruals* trazem para as empresas e conseqüentemente, diminuindo a qualidade dos *accruals*. Ou seja, quanto mais erros existirem dentro dos *accruals*, menor será a sua qualidade.

Nesse caso, Dechow e Dichev (2002) desenvolveram um modelo que examina a origem e a reversão das provisões para o *cash flow*. Deste modo, para medir as práticas de qualidade dos *accruals*, os autores utilizaram o seguinte modelo:

$$\Delta WC_t = \beta_0 + \beta_1 * CFO_{t-1} + \beta_2 * CFO_t + \beta_3 * CFO_{t+1} + \varepsilon_t \quad [9]$$

Em que:

$\Delta WC$  - Variação dos *accruals*

CFO - *Cash Flow* Operacional

t - Período

$\varepsilon$  - Erro de previsão

Este modelo incorpora a intuição de que o momento das realizações e sacrifícios económicos das empresas, muitas vezes difere do momento dos fluxos de caixa relacionados e que o ajuste do problema de tempo do fluxo de caixa é beneficiado pelos *accruals* (Dechow & Dichev, 2002).

Dechow e Dichev (2002) demonstraram que a qualidade dos *accruals* encontra-se negativamente relacionada à magnitude absoluta dos *accruals*, à duração do ciclo operacional, à incidência de perdas e ao desvio padrão de vendas, fluxos de caixa, acréscimos e ganhos, e positivamente, relacionado ao tamanho da empresa. Os resultados, deste estudo, sugerem que estas características observáveis da empresa podem ser utilizadas como instrumento para a qualidade dos *accruals*.

Uma limitação deste modelo é o facto de os *accruals* correntes possuírem uma ligação com os *cash flows* atuais, passados e futuros.

### 1.3.6. Modelo de Roychowdhury (2006)

Segundo Roychowdhury (2006) a manipulação de resultados são ações de gestão que se desviam das práticas operacionais normais, a fim de atingir principalmente determinados ganhos. Ou seja, a manipulação das operações reais resulta dos desvios das práticas operacionais normais, movidos pelo grande desejo dos gestores de levar determinadas partes interessadas a acreditar em certos objetivos dos relatórios financeiros no decurso normal das operações. Essas práticas nem sempre ajudam a empresa a aumentar o seu respetivo valor no mercado, numa perspetiva a longo prazo, pois às vezes as práticas dos gestores num determinado período podem ter um efeito negativo nos *cash flows* futuros. O autor ainda apresenta alguns exemplos desta prática como a redução dos investimentos em investigação e desenvolvimento, publicidade, redução da margem bruta e o aumento das vendas através de descontos concedidos ou aumento do prazo de pagamento.

As entidades manipulam as atividades reais para evitar o relato de perdas anuais, oferecendo descontos nos preços para aumentar as suas vendas. Com isso, surge a superprodução e, conseqüentemente, a diminuição dos custos dos produtos vendidos e a redução dos gastos discricionários de modo a melhorar as margens relatadas.

Ao contrário dos outros autores, Roychowdhury (2006) acredita que a manipulação de resultados se baseia na manipulação das operações reais, uma vez que, afeta os fluxos de caixa e os *accruals*. Neste caso, a autora concentrou-se, principalmente, nas atividades de investimento como a redução nos gastos relacionados com a pesquisa e o desenvolvimento. Por isso, examinou as variáveis que capturam melhor o efeito das operações reais, ou seja, o fluxo de caixa operacional, os custos de produção e despesas discricionárias.

A autora optou por apresentar um modelo que permite detetar a manipulação de resultados através das entidades que preferem utilizar as atividades reais para a sua concretização. O modelo apresentado por Roychowdhury (2006) dos fluxos de caixa operacionais anormais é o seguinte:

$$\frac{CFO_t}{A_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{VND_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta VND_t}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad [10]$$

Em que:

CFO - Fluxo de Caixa Operacional

A - Ativo Total

VND - Vendas

$\Delta$ VND - Variação das Vendas (Diferença entre as vendas do ano e as vendas do ano anterior)

t - Período

São vários os fatores que afetam a variação da manipulação das operações reais, como as alterações do inventário, as oportunidades de crescimento e a presença de dívidas.

Para estimar o nível anormal do Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMV) face ao volume de vendas, Roychowdhury (2006) apresenta o seguinte modelo de regressão:

$$\frac{CMV_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left( \frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{V_t}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad [11]$$

Onde,

CMV - Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

A - Ativo Total

V - Vendas

t - Período

$\varepsilon$  - Resíduos do modelo

Os modelos de identificação de manipulação de resultados não estão isentos de críticas e limitações.

De acordo com Schipper (1989), compreender a manipulação de resultados tem implicações para uma das questões centrais enfrentadas pela prática dos contabilistas profissionais e académicos. Esta questão diz respeito à influência e importância dos *accruals* contabilísticos para chegar a uma medida resumida do desempenho da empresa dado que, existe uma expressão que mostra que os testes de manipulação de resultados podem produzir resultados potencialmente enganosos sob uma de duas condições: 1<sup>o</sup>-os AND são correlacionados com a variável usada para segmentar a amostra em grupos para os quais são previstos comportamentos diferentes de manipulação de resultados e, 2<sup>o</sup>-os AD (a parte do relatório em que se presume que a manipulação de resultados está presente caso os resultados sejam realmente manipulados) são mensurados com muito erro.

A primeira condição refere-se se quaisquer resultados observados são devidos à manipulação de resultados ou aos fatores económicos que criam uma correlação entre a variável de particionamento e os AND. A segunda condição diz respeito se a abordagem tem a capacidade de detetar a manipulação de resultados entre todas as outras influências presentes nos dados (Schipper, 1989).

A metodologia de deteção de manipulação de resultados fundamentada em *accruals*, entretanto apresenta algumas limitações, não ficando livre de críticas. Algumas desvantagens apontadas aos métodos de *accruals* específicos são (McNichols, 2000): (i) O fato de se centrar num determinado

*accrual* permitindo ao gestor a possibilidade de manipular as contas através de outros componentes, o que reduz a significância da tese, ou seja, caso o *accrual* específico não for de facto discricionário, o poder do teste de inferência estatística é reduzido. Além disso, se o intuito do investigador é a de identificar a magnitude da manipulação de resultados, com esta metodologia não é possível, uma vez que esta abordagem exige um modelo para cada *accruals* específico; (ii) Exige mais conhecimento institucional e dados mais detalhados; (iii) E, o número de empresas em que o *accruals* específico é manipulado é menor em relação ao número de empresas que manipulam vários *accruals* específicos simultaneamente.

Cunha (2013) acredita que esta metodologia apresenta algumas limitações como a possibilidade de contaminação dos resultados por manipulação de resultados em períodos anteriores, escolhas inadequadas de variáveis explicativas, e dificuldade de obtenção de dados em série temporal.

Outras críticas relacionadas aos modelos de *accruals* são que, os modelos não controlam adequadamente as mudanças causadas pelas condições económicas, não consideram as mudanças normais das atividades operacionais da empresa, não controlam a variação dos preços ao longo do tempo, as variáveis utilizadas para controlar o ambiente económico podem estar contaminadas pela manipulação de resultados, algumas variáveis conduzem à identificação de AD, mesmo que tal prática não ocorra, os resíduos podem ser serialmente correlacionados, devido à autorreversão dos *accruals* nos períodos subsequentes, os modelos não controlam diretamente os desempenhos extremos dos fluxos de caixa e dos resultados, os modelos não controlam o comportamento conservador do ambiente de Contabilidade analisado e, os modelos assumem que o comportamento dos *accruals* totais tem relação linear com o incentivo (Paulo, 2007).

Mesmo sendo os modelos mais utilizados na literatura, os modelos baseados em *accruals* agregados são criticados pela falha na distinção dos *accruals* provenientes das mudanças provocado pelo próprio ambiente económico e as causadas pela manipulação dos resultados (McNichols, 2000). Segundo Bartov e Mohanram (2004), os AD agregados são considerados ruins para detetar a manipulação de resultados, ou seja, não são apontadas como *proxies* adequadas para identificar a existência de manipulação de resultados nas DF.

### **1.3.7. Income Smoothing**

Dentro deste vasto tema, manipulação de resultados, encontra-se o *income smoothing* (IS) que, em particularmente, constitui uma das vertentes da manipulação de resultados. Este tem atraído muito a atenção por parte da literatura de Contabilidade e de finanças dedicada à manipulação de resultados. O IS visa diminuir as possíveis flutuações do lucro de modo a estabilizá-lo ao longo do tempo (Rivera-Castro & Martinez, 2008).

Para Scott (2009, p. 405) o IS “é uma das formas mais interessantes de manipulação de resultados”. Em que, segundo Khan e Bradbury (2014, p.78) o “IS permite a redução da volatilidade dos resultados”. O IS é visto como uma tentativa dos gestores, propositadamente, para amortecerem as flutuações dos resultados da empresa utilizando o seu poder discricionário (Tucker e Zarowin, 2006).

Existe IS quando os gestores procuram manipular a ideia de alguns *stakeholders* como acionistas e investidores, ou buscam influenciar benefícios contratuais que são dependentes dos resultados reportados (Iassaad e Khamoussi, 2013). De acordo com Mulford e Comiskey (2002), o IS tem o objetivo de eliminar a volatilidade dos resultados reportados pelos gestores para reduzir e armazenar resultados durante bons anos e utilizá-los em anos de fraco desempenho ou maus anos.

Bao e Bao (2004, p.1527) sustentam a ideia de que o IS tem sido a melhor forma e mais bem-sucedida para estudar a manipulação de resultados pelo facto de ter sido mais definido na literatura e porque a diferença entre as empresas *smoothers* e *non-smoothers* (suavizadoras e não-suavizadoras) tiveram êxitos em vários estudos.

Para Ronen e Yaari (2008), existem dois tipos de alisamento: o real e o artificial. Por um lado, o alisamento real envolve a realização de decisões acerca da produção e do investimento que reduzem a variabilidade dos resultados. Por outro lado, o alisamento artificial é obtido através de escolhas contabilísticas.

Por exemplo, Eckel (1981) utilizaram a metodologia para detetar o alisamento de resultados:  $(CV \Delta\% \text{ lucro} \leq CV \Delta\% \text{ vendas} - IS)$  [12]

$$IS = \frac{Cv\Delta L}{Cv\Delta S} < 1$$

Onde:

$\Delta L$  – Alteração anual do lucro

$\Delta S$  – Alteração anual das vendas

Na secção seguinte apresenta-se a metodologia de avaliação para responder ao objetivo do presente estudo.

## 2. Metodologia de Investigação

Nesta secção serão apresentadas e apuradas as hipóteses de investigação com base nas informações observadas na secção anterior bem como o principal objetivo de estudo. Será ainda apresentada a base de dados e efetuada uma caracterização da amostra. Por fim, será exibida a metodologia utilizada para testar a hipótese de investigação estabelecida no presente estudo. Esta secção encontra-se dividida em quatro subtópicos que auxiliam na explicação dos procedimentos utilizados ao longo da investigação, tendo em mente a identificação da manipulação dos resultados por partes das empresas.

### 2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação

O presente estudo tem como principal objetivo avaliar a existência de subfaturação nas lavandarias self-service e comparar com outros setores de atividade. Tendo em conta a revisão de literatura exposta na secção anterior, pretende-se responder à seguinte hipótese de investigação e assim dar resposta ao objetivo do estudo:

Hipótese de Investigação: As lavandarias self-service atuam sob subfaturação quando comparadas com empresas de outros setores de atividade

H<sub>0</sub>: Nenhum dos setores apresenta a existência de manipulação dos resultados

H<sub>1</sub>: O setor das empresas onde se enquadram as lavandarias self-service recorre a manipulação de resultados

Do enquadramento teórico elaborado deduz-se que a manipulação dos resultados ocorre quando os gerentes aproveitam as normas contabilísticas para selecionar métodos e estimativas de relatório que não refletem a realidade da económica e financeira das suas empresas, ou seja, é quando modificam a qualidade de informação financeira das suas empresas (Healy e Wahlen, 1999). Isso acontece muitas vezes para enganar os investidores em relação ao desempenho das empresas, para influenciar os resultados contratuais ou minimizarem o pagamento de imposto ao Estado.

A Lei obriga as empresas a possuir um sistema contabilístico e a gerar as DF de modo a estimar o imposto sobre o rendimento. Na maioria das vezes, as empresas recorrem a métodos que ajudam a diminuir o rendimento (Moreira, 2006). Por esse motivo, são muitos os autores que defendem o incentivo fiscal como um dos principais fatores da manipulação de resultados. As empresas tendem a optar por políticas contabilísticas que ajudam a apresentar resultados inferiores aos reais de modo a reduzir o valor dos impostos a pagar ao Estado (e.g., Watts & Zimmerman, 1978; Healy, 1985; Jones, 1991; Keating & Zimmerman, 2000; Moreira, 2006). Pois, ao apresentar resultados inferiores aos reais, estão a fazer com que a sua carga tributária seja reduzida (Carreira, 2017).

## **2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados**

Para prosseguir com os objetivos definidos anteriormente e tendo em vista que a pesquisa empírica implica a recolha e análise de dados económicos e financeiros das empresas, toda a informação primordial à investigação do presente trabalho foi extraída da base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI). O SABI é um instrumento tanto de pesquisa como de tratamento dos dados que possibilita fazer uma análise simplificada da informação geral e das contas anuais das empresas selecionadas e baseia-se nos balanços de empresas portuguesas e espanholas. Através do SABI pode-se analisar o comportamento das empresas dentro do setor e elaborar relatórios periódicos de modo a acompanhar a evolução financeira das empresas. Com esta ferramenta pode-se obter dados financeiros históricos de mais de 800.000 empresas portuguesas e mais de 2.600.000 empresas espanholas, concedendo assim uma ampla percentagem de amostras (Informa, 2020).

## **2.3. População vs. Amostra**

O trabalho tem como base de análise de empresas portuguesas, portanto, procurou-se obter as informações financeiras destas empresas num período de 2014 a 2018. Inicialmente, selecionou-se todas as sociedades que se encontravam disponíveis para o período eleito. Desta forma obteve-se um resultado de 949.305 observações. Baseado nestes dados, foi necessário eliminar os dados omissos de modo a ter variáveis consistentes. Após essa eliminação, obteve-se uma base de dados composta por 189.861 empresas a que correspondem a 496.467 observações.

Com uma amostra tão ampla, foi necessário efetuar uma divisão das observações tendo em conta o objetivo principal da investigação. Sendo a principal finalidade do estudo, assegurar se as lavandarias self-service recorrem à manipulação de resultados para subfaturar as suas contas, é essencial distinguir o setor das lavandarias dos outros setores de atividade.

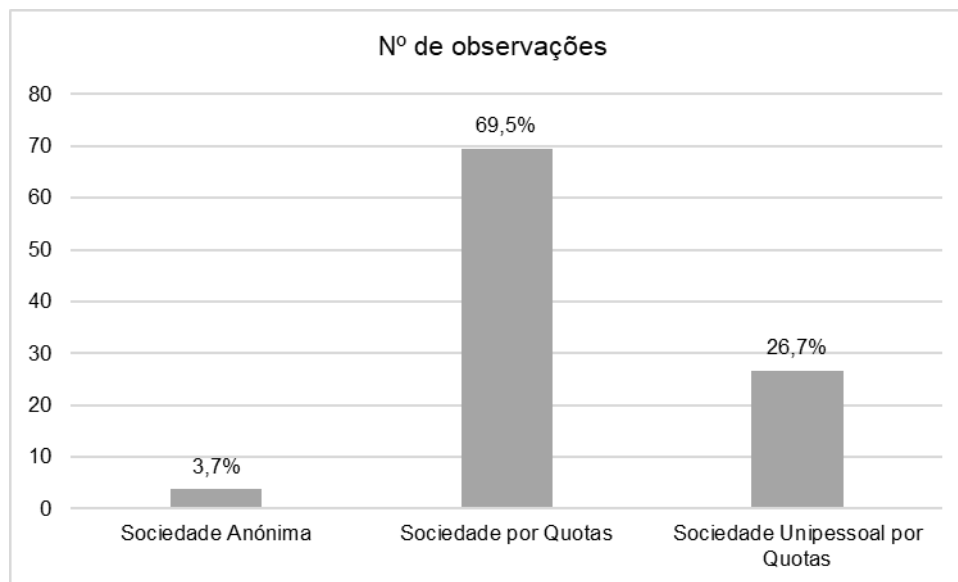
**Tabela 1: Construção da amostra**

<i>Descrição</i>	<i>N.º Obs.</i>
Base de dados SABI (2018). Total de observações (empresas-ano) de 189.861 sociedades portuguesas disponíveis para o período 2014-2018	949.305
Empresas-ano após o desfasamento de algumas variáveis e eliminação de dados omissos para as variáveis necessárias ao estudo	496.467
Empresas com CAE 96010	729
*Sociedade Anónima	27
*Sociedade por Quotas	507
*Sociedade Unipessoal por Quotas	195

Fonte: Elaboração Própria

Como se pode observar na Tabela 1, das sociedades selecionadas 729 observações correspondem ao setor das lavandarias, ou seja, das observações obtidas 729 dizem respeito ao CAE 96010. Nesse caso, as outras 495.738 observações restantes correspondem aos outros setores de atividade. Ainda na Tabela 1, pode-se observar que as sociedades correspondentes ao setor das lavandarias se encontram subdivididas em 3 grupos, levando em consideração a forma jurídica de cada uma.

**Gráfico 1: Forma jurídica das empresas CAE 96010**



Fonte: Elaboração Própria

No gráfico acima, verifica-se que das 729 observações com CAE 96010, 69,5% pertencem ao grupo das sociedades por quotas, 26,7% são sociedades unipessoal por quotas e as restantes 3,7% são sociedades anónimas.

## 2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados

A seguir a recolha dos dados e a construção da base de dados, iniciou-se o tratamento e a análise dos mesmos, para a qual recorreu-se ao *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) versão 24, software de análise e apresentação de resultados de dados. E assim, se realizou o tratamento estatístico e se construíram as variáveis que servem de base à explicação do modelo em análise.

Segundo Ferreira (2005, p. 3), “os dados são os ingredientes básicos da estatística enquanto disciplina definida como a coleção, organização, sumário, análise e interpretação dos dados”. No que diz respeito ao tratamento dos dados, recorreu-se aos procedimentos estatísticos como a estatística descritiva e a estatística inferencial. Pretende-se fazer uma análise descritiva da amostra que tem como objetivo organizar, resumir e representar os dados e uma análise inferencial que se preocupa com o raciocínio necessário para se obter conclusões gerais, a partir dos dados, de forma a confirmar a hipótese de investigação apresentada (Média, Mediana, Quartil 1(Q1) e Quartil 3(Q3)). Através do Q1 e do Q3, rapidamente, avalia-se a dispersão e a tendência central de um conjunto de dados, que são etapas de grande importância na compreensão dos dados selecionados.

Para elaborar a descrição dos dados recorreu-se à análise de frequências absolutas relativas e às medidas de tendência central ou localização central por serem estatísticas sumárias que ajudam a descrever um conjunto de dados. A média e a mediana são as medidas mais adequadas em função dos casos e dos conjuntos de dados específicos que se pretendam analisar. Para compreender da melhor forma, ou para explicar de forma mais clara e precisa a informação produzida, estas medições foram apresentadas em tabelas. Para a realização da análise inferencial, recorreu-se à utilização dos testes paramétricos e não paramétricos, com o objetivo de testar a hipótese de investigação. Após o cálculo das médias e das medianas, realizou-se a comparação dessas medições. Para comparar as médias utilizou-se um teste paramétrico, *t-Student* para amostras independentes de modo a testar se a média dos dois grupos é significativamente diferente. E para comparar as medianas aplicou-se um teste não paramétrico, *Kruskal-Wallis* de duas ou mais amostras independentes, de forma a testar se as amostras se originam da mesma distribuição (Marôco, 2011).

Para medir a força de relacionamento entre as variáveis utilizou-se o coeficiente de correlação de *Pearson* de modo a analisar o nível de associação entre as variáveis. Com o objetivo de verificar a existência e magnitude de relações de causalidade entre as diferentes variáveis, recorre-se aos modelos de regressão. Sendo a variável dependente nominal dicotómica (binária) será necessário

aplicar a regressão logística para estimar o impacto que mudanças as variáveis independentes possuem sobre a variável dependente (Triola, 2008).

Para confirmar ou não a hipótese levantada através do *p-value*, assume-se um nível de significância de 5% em toda a análise. O *p-value* é um índice da evidência indutiva contra a hipótese nula. Em que, quanto menor o *p-value*, mais forte é a evidência contra a hipótese nula, ou seja, que os resultados observados são diferentes daqueles que se esperaria encontrar caso a  $H_0$  fosse verdadeira (Marôco, 2011). Portanto, no final avaliou-se a significância dos parâmetros com o propósito de saber a validade dos mesmos, bem como a sua capacidade de medir a manipulação de resultados e de validar, ou não, a hipótese de investigação.

## 2.5. Estimação do Modelo de Análise e Descrição das Variáveis

No âmbito deste estudo, a variável dependente é a manipulação de resultados visto que, é a variável a ser investigada e testada. Dito isto, o foco desta dissertação é observar e medir o seu comportamento face ao setor das lavandarias self-service. Na maioria dos estudos mencionados na literatura, a *proxy* correspondente para esta ocorrência são os AD. Existem várias formas para calcular a manipulação dos resultados, sendo o modelo de Jones (1991) o mais utilizado. Porém, para este estudo optou-se pelo modelo IS, dado que outros modelos, sobretudo os relacionados com práticas reais de manipulação, não foram possíveis de utilizar pela falta de variáveis necessárias para estimar esses modelos (e.g., Roychowdhury, 2006). Pretende-se perceber em que medida o IS, juntamente com outras variáveis, pode ser classificada como um indicador de destaque no cálculo da manipulação de resultados. Uma vez que, o alisamento de resultados é caracterizado como uma estratégia de manipulação dos resultados com o objetivo de redistribuir gastos e rendimentos por diferentes exercícios económicos a fim de apresentar resultados que satisfazem as expectativas dos stakeholders (Nunes, 2014).

Através do software de análise estatística IBM SPSS Statistics 24, foi possível estimar os coeficientes do modelo. Tendo em conta, a classificação do modelo de IS argumentada na revisão de literatura, segue-se o modelo global que permitirá testar a hipótese de investigação:

$$IS = \alpha_0 + \alpha_1(LAV) + \alpha_2(CV) + \alpha_3(AL) + \alpha_4(FAR) + \alpha_5(DIM) + \varepsilon_i \quad [13]$$

Em que:

IS – *Proxy* das práticas *income smoothing* (manipulação de resultados) pela empresa<sub>i</sub> no ano<sub>t</sub>. Variável *dummy* que assume o valor 1 caso a variação nos Resultados Antes das Perdas por Imparidade em Ativos Depreciáveis da empresa<sub>i</sub> no ano<sub>t</sub>, deflacionadas pelo total de ativo de <sub>t-1</sub> ( $\Delta RAPIAD_{it}$ ), se situem

acima da mediana de valores não positivos ou nulos da variável  $\Delta RAPIAD_{it}$ , o valor 0 caso contrário. Esta variável é obtida com base no estudo desenvolvido por Hong, Paik e Smith (2018).

LAV – Variável *dummy* que assume o valor 1 se o CAE pertence a Lavandarias (96010 – Lavagem e limpeza a seco de têxteis e peles); o valor zero caso contrário.

CV – Variável *dummy* que assume o valor 1 se o CAE pertence a Comércio de Veículos (45110 – Comércio de veículos automóveis ligeiros); o valor zero caso contrário.

AL – Variável *dummy* que assume o valor 1 se o CAE pertence ao Alojamento Local (55204 – Outros locais de alojamento de curta duração); o valor zero caso contrário.

FAR – Variável *dummy* que assume o valor 1 se o CAE pertence às Farmácias (47730 – Comércio e retalho de produtos farmacêuticos); o valor zero caso contrário.

DIM – Dimensão da empresa aferida pelo logaritmo natural do ativo total.

A estimação dos coeficientes do modelo foi baseada unicamente no propósito deste estudo, determinar se existe ou não manipulação dos resultados nas lavandarias self-service e comparar com outros setores de atividades. Optou-se por escolher também o comércio de veículos e o alojamento local como variáveis independentes, pelo facto de a AT classificar ambos como setores de risco elevado no relatório de combate à fraude fiscal. As farmácias foram escolhidas como outra variável pelo motivo de ser um dos setores onde se espera que o recurso a práticas de manipulação dos resultados seja menos frequente. E a dimensão da empresa é uma variável de controlo, sendo que se espera que a manipulação dos resultados ocorra mais frequentemente nas empresas de menor dimensão, face às medidas de controlo que dispõem.

### **3. Apresentação e Análise dos Resultados**

Nas secções anteriores, abordou-se o conceito de manipulação de resultados, os seus motivos e incentivos, bem como as formas de a detetar. Abordou-se, semelhantemente, a definição da hipótese de investigação a testar, a amostra a utilizar e a metodologia.

Nesta secção são apresentados e analisados os resultados obtidos da presente investigação. Primeiramente, caracteriza-se a amostra com base numa análise descritiva dos dados tendo em consideração a natureza das variáveis em estudo. Por último, realizar-se-á a análise dos resultados obtidos e confirmar ou não a hipótese de investigação

#### **3.1. Caracterização da Amostra**

Como referido na secção anterior, a amostra em estudo corresponde a 496467 observações, das quais 729 correspondem ao CAE das empresas em análise e as outras 495738 correspondem a empresas cujo CAE é diferente de 96010. A amostra contempla sociedades anónimas, por quotas e unipessoal por quotas portuguesas disponibilizados na base de dados SABI e com dados para os anos de 2014 a 2018.

Antes de estimar os modelos e de apresentar os resultados obtidos, é extremamente necessário compreender o tipo de amostra que se vai analisar. Logo, deve-se conhecer as estatísticas descritivas das variáveis em estudo. A Tabela 2 encontra-se subdividida em dois painéis, em que o Painel A indica as estatísticas descritivas das empresas cujo CAE é 96010 (lavandarias) e o Painel B permite conhecer as estatísticas descritivas das outras empresas cujo CAE é diferente de 96010.

**Tabela 2: Análise estatística descritiva da amostra**

<b>Variáveis</b>	<b>Média</b>	<b>Medianas</b>	<b>Q1</b>	<b>Q3</b>
<b>Painel A: Análise do CAE 96010</b>				
<b>TA</b>	650792,39	174196,44	123882,77	346615,73
<b>VN</b>	583668,73	150692,72	71779,44	298310,42
<b>CMV</b>	79020,06	7709,73	581,30	29671,55
<b>EBITA</b>	109373,78	18649,67	4978,70	47692,32
<b>Painel B: Análise de outros setores</b>				
<b>TA</b>	3536459,13	343197,39	169252,80	921895,72
<b>VN</b>	1948435,52	267121,64	108532,50	724946,30
<b>CMV</b>	1040198,57	58700,52	0,00	268125,38
<b>EBITA</b>	247650,31	26476,98	0,00	76282,17

Fonte: Elaboração Própria

**Notas:**

- Definição das variáveis:
  - TA – Total Ativo; Conjunto de recursos tanto financeiro como económicos administrados pela empresa a fim de gerar mais recursos. É a soma de todos os ativos
  - VN – Volume de Negócios; Valor dos bens e serviços vendidos por uma empresa no âmbito da sua atividade habitual, durante um determinado período de tempo. É a soma das vendas de produtos, de mercadorias e as prestações de serviços.
  - CMV – Custo Mercadorias Vendidas; É a soma dos gastos para produzir e armazenar as mercadorias, até se realizar a venda.
  - EBITDA – Resultados antes de depreciações, gastos financiamento e impostos; Identifica quanto uma empresa gera financeiramente sem considerar os impostos e outros efeitos financeiros. EBITDA=EBIT (vendas-custos-despesas de operação) + despesas de depreciação e amortização
- O número de observações no painel A é de 729 e no painel B é de 495738.

Por um lado, na Tabela 2, é possível verificar que em termos médios no painel A as empresas do setor da lavandaria, têm um ativo total a rondar os 651 mil euros e um volume de negócios superior a 583 mil euros. O lucro operacional bruto médio das empresas em estudo é de, aproximadamente, 110 mil euros e o valor médio do CMV encontra-se próximo de 80 mil euros. Em relação a mediana, observa-se que o valor central do ativo total, do volume de negócios, do CMV e do lucro operacional é de 175 mil euros, 151 mil euros, 8 mil euros e 19 mil euros, respetivamente. Ou seja, 50% das observações são superiores ou iguais à mediana e 50% são inferiores ou iguais à mediana. Os percentis dividem a amostra ordenada por ordem crescente em múltiplos de ordem 100%. Nesse caso, observar-se que, 25% das empresas têm um ativo total menor ou igual a 124 mil euros e que 75% das observações possuem um ativo total menor ou igual a 347 mil euros.

Por outro lado, no painel B, constata-se que as empresas dos outros setores de atividade, dispõem de um ativo total médio de 3 milhões e 537 mil euros e um volume de negócios de aproximadamente 2

milhões de euros. O valor médio do CMV é de 1 milhão e 402 mil euros e o valor médio do lucro operacional é de 248 mil euros. Tendo em contas os dados apresentados, entende-se que a maior parte das empresas em estudo se trata de PME.

Para provar se uma média é ou não igual a um determinado valor com base nas estimativas obtidas de uma amostra e para comparar as distribuições de duas ou mais variáveis em duas ou mais amostras independentes utiliza-se os testes *t-Student* de uma amostra e do *Kruskal-Wallis*. (Marôco, 2011). Assim sendo, na tabela abaixo pode-se verificar os valores obtidos.

**Tabela 3: Análise comparativa das médias e medianas**

<i>Variáveis</i>	<i>Médias</i>			<i>Medianas</i>		
	<b>CAE 96010</b>	<b>Outros CAE</b>	<b>(P-value)</b>	<b>CAE 96010</b>	<b>Outros CAE</b>	<b>(P-value)</b>
<b>TA</b>	650792,39	3536459,13	(<0,001)	174196,44	343197,39	(<0,001)
<b>VN</b>	583668,73	1948435,52	(<0,001)	150692,72	267121,64	(<0,001)
<b>CMV</b>	79020,06	1040198,57	(<0,001)	7709,73	58700,52	(<0,001)
<b>EBITA</b>	109373,78	247650,31	(<0,001)	18649,67	26476,98	(<0,001)

Fonte: Elaboração Própria

Na Tabela 3, constata-se que o *p-value* tanto das médias como das medianas é menor que 5% ( $p\text{-value} < 0,001 < \alpha = 0,05$ ), concluindo-se que, com uma probabilidade de erro de 5%, as médias e as medianas são significativamente diferentes umas das outras. Ou seja, existe evidências estatísticas suficientes para afirmar que há diferenças entre as lavandarias e as restantes empresas.

## 3.2. Resultados Empíricos

### 3.2.1. Correlação de Pearson

Um conceito amplamente utilizado em estatística é o de correlação, que mede a aproximação entre duas variáveis, ou seja, mede a força e a direção da relação. Garson (2009) afirma que a correlação é uma medida de associação bivariada (força) do grau de relacionamento entre duas variáveis. Encontram-se dois conceitos chaves para o entender: a associação e a linearidade. Em termos estatísticos, duas variáveis estão associadas quando guardam semelhanças na distribuição dos seus valores. De uma forma mais apropriada, elas associam-se a partir da distribuição das frequências ou pelo compartilhamento de variância (Filho & Júnior, 2009).

Os coeficientes de correlação são revelados numa escala de -1 a 0 até +1, onde uma correlação de -1 corresponde a uma correlação negativa perfeita, uma correlação de 0 significa que não existe correlação e uma correlação de +1 indica uma correlação positiva perfeita.

Os coeficientes de correlação são métodos estatísticos para se medir as relações entre variáveis e o que elas representam. O coeficiente de correlação de *Pearson* ou  $r$  de *Pearson*, é um grau de relação entre duas variáveis quantitativas e exprime o grau de correlação através de valores situados entre -1 e 1 (Graça Martins, 2014).

Conforme Marôco (2011), a correlação entre as variáveis é considerada um dos problemas atribuídos aos modelos de regressão, que complica a utilização dos coeficientes com fins inferenciais e estatísticos. Quando as variáveis independentes estão fortemente correlacionadas ( $r > 0.75$ ), tal situação designa-se de multicolinearidade. Existem várias formas para determinar a multicolinearidade, sendo a análise da matriz de correlação bivariada a mais simples e intuitiva, logo a mais incontestável.

Sendo assim, optou-se por calcular a matriz de correlação entre as variáveis utilizadas na investigação com o objetivo de detetar eventuais correlações que possam prejudicar a capacidade do modelo em análise e quantificar a relação entre as variáveis.

Os valores conseguidos para os coeficientes de correlação de *Pearson* são exibidos na tabela seguinte:

**Tabela 4: Coeficientes de correlação de *Pearson***

	<i>IS</i>	<i>LAV</i>	<i>CV</i>	<i>AL</i>	<i>FAR</i>	<i>DIM</i>
<b><i>IS</i></b>	1	,006**	,004*	,004**	-,022**	-,145**
(P-Value)		(<0,001)	(0,013)	(0,002)	(<0,001)	(<0,001)
<b><i>LAV</i></b>	,006**	1	-,004**	-0,001	-,004**	-,018**
(P-Value)	(<0,001)		(0,002)	(0,437)	(0,002)	(<0,001)
<b><i>CV</i></b>	,004*	-,004**	1	-,003*	-,013**	,014**
(P-Value)	(0,013)	(0,002)		(0,022)	(<0,001)	(<0,001)
<b><i>AL</i></b>	,004**	-0,001	-,003*	1	-,003*	-,008**
(P-Value)	(0,002)	(0,437)	(0,022)		(0,022)	(<0,001)
<b><i>FAR</i></b>	-,022**	-,004**	-,013**	-,003*	1	,046**
(P-Value)	(<0,001)	(0,002)	(<0,001)	(0,022)		(<0,001)
<b><i>DIM</i></b>	-,145**	-,018**	,014**	-,008**	,046**	1
(P-Value)	(<0,001)	(<0,001)	(<0,001)	(<0,001)	(<0,001)	

\*\*A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

\*A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral).

Fonte: Elaboração Própria

Nota:

1. Definição das variáveis:

- *IS-Proxy* de *Income Smoothing*/Alisamento de resultados; *LAV*-Lavandarias; *CV*-Comércio de Veículos; *AL*-Alojamento Local; *FAR*-Farmácias; *DIM*- Dimensão da empresa aferida pelo logaritmo natural do ativo total

Na Tabela 4, apresenta-se a matriz de correlação de *Pearson* onde se pode examinar a correlação entre as variáveis independentes: IS, LAV, CV, AL, FAR e a DIM. É possível observar que a correlação mais forte com a variável dependente é a variável LAV. Seguindo-se por ordem decrescente, o comércio de veículos (CV), o alojamento local (AL), a dimensão (DIM) e as farmácias (FAR). Sendo as duas últimas correlações com valores negativos.

Como se pode observar, de um modo geral, as correlações são muito reduzidas, ou seja, as correlações entre as variáveis são fracas. Pois, é visível que os coeficientes de correlação apresentados são na generalidade inferiores a 0,75. De acordo com Marôco (2011), não existe nenhuma correlação forte entre as variáveis do modelo quando as correlações apresentarem valores inferiores a 0,75. Desse modo, não existe grandes problemas de multicolinearidade.

Destaca-se, como era esperada, a correlação entre IS e LAV que é positiva e estatisticamente significativa, para um nível de significância de 5% ( $p\text{-value} < 0.05$ ). A correlação entre IS e FAR é negativa e estatisticamente significativa (correlação fraca). Merece ainda referir o facto de a correlação ser positiva e estatisticamente significativa entre IS e CV e entre IS e AL, como também era de se esperar.

No ponto seguinte, apresentam-se os resultados estimados pelo modelo *logit*.

### **3.2.2. Regressão Logística**

O termo “regressão” define um amplo conjunto de técnicas estatísticas usadas para modelar relações entre variáveis e prever o valor de uma variável dependente ou de resposta com fundamento num conjunto de variáveis independentes ou preditoras. A relação entre duas ou mais variáveis pode ser de dependência funcional ou de mera associação (Maroco, 2011).

Segundo Rodrigues (2015), a regressão é um dos meios que permite definir as relações de causalidade entre um conjunto de variáveis independentes e uma variável dependente. Um dos modelos lineares mais utilizados é o modelo de regressão logística binária. De acordo com Paula e Diniz (2010, p.1) “é um modelo indicada quando a variável de interesse é dicotômica, ou seja, quando a variável resposta assume dois valores possíveis”. A regressão logística é um recurso que permite estimar a probabilidade associada à ocorrência de um determinado evento em face de um conjunto de variáveis explicatórias. Assim, procura estimar a probabilidade da variável dependente assumir um determinado valor em função de outras variáveis num intervalo de 0 a 1.

A análise bivariada procura detetar, entre a variável dependente e as variáveis independentes, a existência de uma associação linear, tanto quanto determinar se as variáveis são linearmente independentes (Rodrigues, 2015).

**Tabela 5: Resultados da estimação do modelo**

Variáveis		Sinal esperado	IS
<b>LAV</b>	<b>Coef.</b>	+	0,189
	<i>(P-Value)</i>		(0,016)
<b>CV</b>	<b>Coef.</b>	+	0,110
	<i>(P-Value)</i>		(<0,001)
<b>AL</b>	<b>Coef.</b>	+	0,243
	<i>(P-Value)</i>		(0,020)
<b>FAR</b>	<b>Coef.</b>	-	-0,336
	<i>(P-Value)</i>		(<0,001)
<b>DIM</b>	<b>Coef.</b>	?	-0,258
	<i>(P-Value)</i>		(<0,001)
<b>Constante</b>	<b>Coef.</b>	?	2,389
	<i>(P-Value)</i>		(<0,001)
<b>Qui-quadrado (Omnibus)</b>	<b>Coef.</b>		11285,455
	<i>(P-Value)</i>		(<0,001)
<b>Qui-quadrado (Hosmer e Lemeshow)</b>	<b>Coef.</b>		1406,904
	<i>(P-Value)</i>		(<0,001)
<b>-2LL</b>			575707,438
<b>Pseudo-<math>R^2</math></b>			2,30%
<b>% Global</b>			72,17%

Fonte: Elaboração Própria

Maroco (2011) determina que o coeficiente de determinação, pseudo- $R^2$ , é uma medida da dimensão do efeito das variáveis independentes sobre a variável dependente. O pseudo- $R^2$  permite avaliar o poder explicativo do modelo, em que quanto mais elevado melhor o ajuste do modelo. Na regressão logística é comum utilizar o termo pseudo- $R^2$ . O valor de pseudo- $R^2$  que se considera produzir um ajustamento apropriado é algo subjetivo. De acordo com Pestana e Gageiro (2005), os valores de  $R^2$  inferiores a 0,2 determinam uma qualidade de ajuste muito fraca, entre 0,2 e 0,4 a qualidade de ajuste é fraca, entre 0,4 e 0,7 a qualidade de ajuste é moderada e para  $R^2$  entre 0,7 e 0,9 a qualidade de ajuste é forte e acima de 0,9 é excelente.

Verifica-se, na Tabela 5, que a regressão logística binária apresenta um pseudo-  $R^2$  de 2,30%, pelo que se conclui um reduzido poder explicativo da regressão, ou seja, a manipulação de resultados pode ser explicada apenas 2,30% pelas variáveis independentes. O reduzido poder explicativo pode dever-se ao facto de se estarem a utilizar quase exclusivamente variáveis *dummy* explicativas.

O método de ajustamento utilizado na regressão logística é o método da máxima verossimilhança que estima os coeficientes de regressão que maximizam a probabilidade de encontrar as realizações da variável dependente (probabilidade de ocorrência). Ao atingir o ponto final da interação, é calculado o *LL* (loglikelihood) que serve para avaliar a qualidade do modelo e a significância dos coeficientes de regressão (Marôco, 2011). A partir do *Model Summary*, apresenta-se o *-2LL* que também pode ser usado para avaliar o ajustamento. Em que, quanto maior for pior é o ajustamento e se igual a 0, o ajustamento é perfeito. Nesse caso, o *p-value* correspondente ao *-2LL* é  $<0,001$ , ou seja, os valores revelam um modelo com uma qualidade não adequada.

Ainda na Tabela 5, apresenta o teste do rácio de verossimilhança, *Omnibus Tests of Model Coefficients*. Tendo em conta que,  $G^2(7)=11.285,455$  e *p-value*  $< 0.001$ , conclui-se que existe pelo menos uma variável independente no modelo com poder preditivo sobre a variável dependente. Mas isso não significa necessariamente que o ajustamento seja bom.

Apresenta-se também na Tabela 5 o teste do ajustamento de *Hosmer e Lemeshow*, os valores observados e os esperados utilizados no cálculo da estatística do teste. Sendo o *p-value*  $< 0.005$ , pode-se concluir que os valores estimados pelo modelo não são próximos dos valores observados, ou seja, o modelo não se ajusta aos dados. No entanto, esta situação tende a correr quando se utilizam amostras de grande dimensão como é o caso (IBM SPSS Regression 24).

De acordo com o teste de *Wald* todas as variáveis são significativas no modelo para os níveis habituais de significância. Observa-se, na Tabela 5, que os valores para cada um dos coeficientes do modelo são condicionados pelos valores dos outros coeficientes.

Nota-se ainda na Tabela 5, que o teste não é globalmente significativo pois a qualidade de ajuste é fraca apesar de a generalidade das variáveis apresentar coeficientes com o sinal igual ao esperado e estatisticamente significativos. Em outras palavras, todas as variáveis são estatisticamente significativas para um nível de significância de 5% (consultar o *p-value* das respetivas variáveis). Em linha com as expectativas formuladas na hipótese de investigação, verifica-se que a variável LAV apresenta um coeficiente positivo e estatisticamente significativo com um *p-value* de 0,016. O mesmo se verifica relativamente ao coeficiente das variáveis CV e AL com um *p-value* de  $<0,001$  e 0,020, respetivamente.

Constata-se que as variáveis explicativas ou independentes relacionam-se de forma diferente com a manipulação de resultados. Por um lado, as variáveis LAV, CV e AL relacionam-se positivamente, no

caso da LAV, para cada unidade de aumento nas lavandarias haverá um aumento de 18,9% de manipulação dos resultados. Em contrapartida, as restantes variáveis, FAR e DIM, relacionam-se negativamente, no caso da FAR, para cada unidade de aumento nas farmácias menor é a probabilidade de ocorrer a manipulação de resultados.

Deste modo, os resultados são conciscentes com a hipótese de investigação, uma vez que sugere que as empresas do setor das lavandarias self-service recorrem a manipulação de resultados e que esta prática pode estar associada, como referido no Relatório de Atividades Desenvolvidas de Combate à Fraude e Evasão Fiscal e Aduaneira de 2018 da AT, com a subfaturação que estas empresas praticam, minimizando deste modo o pagamento de impostos ao Estado. Perante o exposto, observa-se que as variáveis apresentam um comportamento em linha com o esperado e em vista disso conclui-se que a hipótese de investigação é possível de ser confirmada.

### **3.2.3. Teste de Robustez**

No sentido de testar a robustez e de contribuir com evidências complementares para aferir a solidez dos resultados anteriormente discutidos, realizaram-se alguns testes adicionais para efeitos de melhoria do ajustamento do modelo. Desta forma, começou-se por readaptar o modelo utilizado. Para tal, e utilizando a metodologia anterior, subtrai-se a dimensão das empresas referidas, ou seja, eliminou-se a variável *dummy* DIM do modelo original. Os resultados obtidos são os que se apresentam na Tabela 6.

**Tabela 6: Teste Robustez**

<b>Variaveis</b>		<b>Sinal esperado</b>	<b>IS</b>
<b>LAV</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )	+	0,342 (<0,001)
<b>CV</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )	+	0,065 (0,021)
<b>AL</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )	+	0,322 (0,002)
<b>FAR</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )	-	-0,497 (<0,001)
<b>Constante</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )	?	2,389 (<0,001)
<b>Qui-quadrado (Omnibus)</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )		296,159 (<0,001)
<b>Qui-quadrado (Hosmer e Lemeshow)</b>	<b>Coef.</b> ( <i>P-Value</i> )		0 .
<b>-2LL</b>			586696,734
<b>Pseudo- <math>R^2</math></b>			0,10%
<b>% Global</b>			72,19%

Fonte: Elaboração Própria

Pode-se verificar, na Tabela 6, que apesar da eliminação de uma das variáveis independentes, o teste continua a não ser globalmente significativo, ou seja, a qualidade de ajuste continua a ser fraca. Apesar do teste não ser constituído pelo mesmo número de variáveis, a generalidade das variáveis apresenta um comportamento idêntico ao verificado anteriormente. Os coeficientes das variáveis continuam a apresentar sinal exatamente igual ao discutido na Tabela 5.

Constata-se que as variáveis independentes, em relação à manipulação de resultados, se relacionam de forma idêntica. Os resultados do teste robustez evidenciam a existência de uma relação positiva e estatisticamente significativa para um nível de significância de 5% entre a manipulação dos resultados e o setor das lavandarias.

Verificando as restantes variáveis do modelo, este revela-se estatisticamente significativa na medida em que as variáveis LAV, CV, AL e FAR apresentam um *p-value* < 0,05. Sendo que, existe uma relação

positiva entre as variáveis LAV, CV e AL e a manipulação de resultados. E em contrapartida, uma relação negativa com a variável FAR.

Tanto o modelo original como o teste de robustez apresentam um reduzido poder explicativo da regressão, sendo este ainda menor ( $\text{pseudo-R}^2=0,10\%$ ). Em relação ao ajustamento do modelo, este mostra-se não se ajustar aos dados e apresenta ter uma qualidade não adequada.

Os resultados obtidos, quando consideradas apenas as variáveis IS, LAV, CV, AL e FAR, continuam a evidenciar a existência da mesma relação. Assim, a evidência obtida sugere que para o setor das lavandarias a dimensão das empresas aferidas não se encontra relacionada com a manipulação dos resultados.

Em resumo, a evidência empírica obtida nestes testes comprova e reforça as conclusões discutidas na subsecção anterior.

## Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras

Ao longo dos anos, muitos autores têm vindo a estudar aprofundadamente a temática da manipulação de resultados, principalmente, através da Contabilidade criativa e do alisamento de resultados. Sendo estas algumas formas de identificar à prática da manipulação de resultados. Pode-se implementar a manipulação de resultados de diversas formas nas empresas. Frequentemente, utilizam-se os *accruals*, que surgem quando há uma discrepância entre o momento dos fluxos de caixa e o momento do reconhecimento, ou seja, são a diferença entre rendimentos, pagamentos e recebimentos.

A Contabilidade é um sistema de informação que processa e comunica informações contabilísticas. Sendo essa informação uma das medidas fundamentais na avaliação do desempenho das empresas, muitas vezes estas recorrem à manipulação de resultados para que os resultados reportados evidenciem o que mais as favorece ou ao gestor, em vez da verdadeira situação financeira.

O presente estudo discute a existência e eventual manipulação dos resultados por subfaturação das lavandarias self-service em comparação com outros setores de atividade. Encontram-se diversas teorias que podem ser usadas para detetar os fatores que conduzem à prática de manipulação de resultados. Evidenciam-se a Teoria da Agência e a Teoria Positiva da Contabilidade referida na revisão de literatura desta dissertação a fim de compreender da melhor forma possível esta problemática.

As evidências empíricas da investigação desta dissertação resultantes de uma amostra de 189584 empresas portuguesas, tanto anónimas, por quotas como unipessoal por quotas, num intervalo de período de 2014 a 2018, resultando em 496467 observações. Merece mencionar também que 729 observações correspondem ao setor das lavandarias e que as restantes observações se referem aos outros setores de atividade. A existência da manipulação de resultados foi testada através de um modelo estatístico de regressão logística.

A principal conclusão que se obteve do estudo realizado é a de que é possível confirmar a existência da manipulação de resultados nas lavandarias como mencionado pela Autoridade Tributária no dia 8 de julho de 2019 no relatório de Atividades Desenvolvidas de Combate à Fraude e Evasão Fiscal e Aduaneira de 2018.

Diante do exposto, os resultados alcançados na presente dissertação levam a acreditar que é possível fazer a verificação da presença da manipulação de resultados nas empresas através dos modelos empíricos existentes na literatura sobre a manipulação dos resultados com base em informação obtida da Contabilidade das empresas.

Com base no trabalho realizado, verifica-se que o setor das lavandarias self-service, quando necessário, recorre às práticas da manipulação de resultados para alterar a qualidade da informação financeira das

empresas tendo em conta os seus objetivos. Dito isso, verifica-se que as lavandarias self-service aplicam e adulteram os seus resultados com a finalidade de reduzir a sua carga tributaria e assim pagar menos impostos do que deviriam ao Estado. Pode ainda concluir-se, com base no relatório da AT, que o setor de comércio de veículos bem como o setor do alojamento local também praticam a manipulação de resultados em parte supostamente por subfaturação. Além disso, constata-se que alguns setores, por serem mais solicitados pelos contribuintes a emitirem fatura, não se identificam práticas de manipulação, como acontece com o setor das farmácias.

Apesar de importante, o estudo não se encontra isento de limitações. Uma delas reside no facto de não ter sido possível utilizar a metodologia inicialmente pretendida, ou seja, os modelos propostos por Roychowdhury (2006) sobre a prática real de manipulação, devido à falta de dados como sejam os fluxos de caixa operacionais, que é uma variável importante no modelo. Outra limitação é o fato do modelo utilizado na investigação apresentar uma qualidade de ajuste menor do que o esperado. Estas limitações constituem também uma nova oportunidade de investigação.

Assim sendo, considera-se que investigações futuras deveriam explorar outras variáveis que podem influenciar tanto positivamente como negativamente os gestores a recorrer a práticas de manipulação de resultados, bem como novas variáveis capazes de identificar a existência da manipulação de resultados nas empresas.

## Referências

- ACFE. (2006). Report to the nation on occupational fraud & abuse. *Association of certified fraud examiners*.
- Afonso, O. (2013). A economia não-registada em Portugal. *Observatório de economia e gestão de fraude*, 1-35.
- Almashaqbeh, A., Abdul-Jabbar, H., & Shaari, H. (2018). Real earnings management and tax considerations: a conceptual analysis. *International Journal of Business Management and Commerce*, 3(2), 25-35.
- Alves, L. (2014). *Análise da manipulação de resultados antes e após a adoção do sistema de normalização contabilística*. Instituto Politécnico de Viana do Castelo, Portugal.
- Araujo, F. (2005). *Introdução à economia* (3 ed.). (E. Almedina, Ed.) Coimbra.
- Bao, B., & Bao, D. (2004). Income smoothing, earnings quality and firm valuation. *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(9-10), 1525-1557.
- Barlov, E., & Mohanram, P. (2004). International journal of business management and commerce. *The accounting Review*, 79(4), 889-920.
- Beneish, M. (2001). Earnings management: A perspective. *Managerial finance*, 27, 3-17. doi:10.1108/03074350110767411
- Bispo, O., Maia, S., Barros, L., & Carvalho, F. (2016). Fusões, aquisições e earnings management: revisão sistemática da produção científica em língua inglesa. *Seminários em Administração*.
- Borrvalho, J. (2007). *A associação entre a manipulação dos resultados contabilísticos e a opinião dos auditores*. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.
- Buchweitz, M. J., Pereira, T. A., Cruz, A. P., & Barbosa, M. A. (2018). Além de Watts e Zimmerman: a precursão da teoria positiva da contabilidade nos estudos de dumarchey e a influência dos autores na literatura contábil permanente no brasil. *III Congresso de Contabilidade da UFRGS*.
- Carreira, D. L. (2017). *Manipulação de resultados e falência de empresas*. Instituto Politécnico de Leiria.

- Carreira, F., Alexandre, P., & Pardal, P. (2018). O desempenho empresarial numa ótica de caixa: estudo comparativo entre as PME excelência e as médias empresas portuguesas. *XVIII Encuentro Internacional AECA*.
- Contreira, M. (2016). *Os desafios da teoria da agência no seio das sociedades comerciais*. Instituto Universitário de Lisboa.
- Costa, A. S. (2018). *O Impacto do governo das sociedades na performance das sociedades cotadas de Portugal e Espanha*. Instituto Politécnico de Leiria.
- Cunha, M. (2013). Métodos empíricos para detetar práticas de manipulação de resultados. *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*, 63, pp. 15-23.
- Cupertino, C. M., Martinez, A. L., & Costa Jr, N. C. (2017). Gerenciamento de resultados por decisões operacionais e a percepção dos investidores. *EnANPAD* 38.
- Davidson, J., Stickney, C., & Weill, R. (1976). Accounting: the banguage of business. *The accounting review*, 51(4), 940-942. doi:10.1086/209601
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The accounting review*, 70(2), pp. 193-225.
- Dechow, P., & Dichev, I. (2002). The quality earnings of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77, 35-59.
- Defond, M., & Park, C. (2001). The Reversal of Abnormal Accruals and the Market Valuation of Earnings Surprises. *The Accounting Association*, 76(3), 375-404. doi:10.2308/accr.2001.76.3.375
- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The journal of business*, 72, 1-33.
- Duarte, M., & Ribeiro, M. (2007). Contabilidade criativa: algumas abordagens. *Toc-Contabilidade*, 93, 29-35.
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis Revisited. *ABACUS*, 17, 28-40.
- Erickson, M., & Wang, S. (1999). Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers. *Journal of Accounting and Economics*, 27, 149-176. doi:10.1016/S0165-4101(99)00008-7
- Fernandes, S. V. (2012). *A contabilidade criativa e os fatores capazes de prevenir a manipulação contabilística: análise econométrica às empresas portuguesas*. Universidade Lusíada.

- Ferreira, P. (10 de 10 de 2005). *Estatística descritiva e inferencial*. Obtido de <https://core.ac.uk/download/pdf/144014695.pdf>
- Filho, D., & Júnior, J. (2009). Desvendando os mistérios do coeficiente de Pearson. *Revista Política Hoje*, 18.
- Garson, D. (2009). *Statnotes: topics in multivariate analysis*. Obtido em 10 de 10 de 2020, de <https://faculty.chass.ncsu.edu/garson/PA765/statnote.htm>
- Gonçalves, A. (2005). Contabilidade criativa ou engenharia contabilística. *Revista da câmara dos Técnicos Oficiais de Conta*.
- Graça Martins, M. (2014). Coeficiente de correlação amostral. *Revista de Ciência Elementar*, 2(2).
- Gutiérrez, A., & Rodríguez, M. (2017). A review on the multidimensional analysis of earnings quality. *Accounting Review*. doi:10.6018/rcsar.22.1.354301
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7, 85-107. doi:10.1016/0165-4101(85)90029-1
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383. doi:10.2139/ssrn.156445
- Hoffman, W. H. (1961). The theory of tax planning. *The Accounting Review*, 36(2), 274-281.
- Hong, P., Paik, D., & Smith, J. (2018). A study of long-lived asset impairment under U.S. GAAP and IFRS within the U.S. institutional environment. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 31, 74-89.
- Howard, M. (1996). Downsizing to destruction. *Management accounting: magazine for chartered management accountants*.
- IBM SPSS Regression 24. (2020). IBM SPSS Regression 24. Obtido de <http://www.ibm.com>
- INE - Instituto Nacional de Estatística. (2010). *Empresas em Portugal-2008*.
- Informa. (2020). Obtido em 12 de 10 de 2020, de Informa Business by data: <https://www.informadb.pt/media/tkudbt2d/brochura-sabi.pdf>
- Jesus, T., Silva, J., Duarte, M., & Sarmiento, M. (2012). Contabilidade criativa e ética. *XV Encontro AECA*.
- Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. doi:10.2307/2491047

- Jones, M. (2011). *Creative accounting, fraud and international scandals*. (Willey, Ed.) England.
- Kaur, N. (2017). Earnings management: A perspective on methodology. *Journal of management research*, 17, 183-193.
- Keating, A., & Zimmerman, J. (2000). Depreciation-policy changes: tax, earnings management, and investment opportunity incentives. *Journal of Accounting and Economics*(28), 359-389.
- Khan, S., & Bradbury, M. (2014). Volatility and risk relevance of comprehensive income. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 35, 76-85.
- Lassaad, B., & Khamoussi, H. (2013). Environmental and social policy and earning persistence. *Business Strategy and the Environment*, 22, 159-172.
- Levitt, A. (1998). The numbers game. *CPA Journal*, 68. doi:10.1017/CBO9781107415324.004
- Lopes, A., & Iudícibus, S. (2012). *Teoria avançada da contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Louis, H. (2002). Earnings management and the market performance of acquiring firms. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.336180
- Marion, J. (2009). *Contabilidade básica* (10º ed.). São Paulo: ATLAS S.A. Obtido de <https://georgenunes.files.wordpress.com/2018/11/contabilidade-bc3a1sica-josc3a9-carlos-marion.pdf>
- Marôco, J. (2011). *Análise estatística com o SPSS statistics* (5 ed.).
- Marques, M., Rodrigues, L., & Craig, R. (2011). Earnings management induced by tax planning : the case of Portuguese private firms. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 20(2), 83-96. doi:10.1016/j.intaccaudtax.2011.06.003
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17. doi:10.1590/s1519-70772008000100002
- Mckee, T. (2005). *Earnings management: an executive perspective*. Thomson.
- McNichols, M. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19, 313-345.
- Ministério da Economia. (2018). Obtido em 16 de 03 de 2020, de <https://www.gee.gov.pt/pt/documentos/estudos-e-seminarios/competitividade/8700-ficha-de-inovacao-i-d-e-emprededorismo-2018/file>

- Moreira, J. (2006). Are financing needs a constraint to earnings management? Evidence from private portuguese firms.
- Moreira, J. (2013). Pode um investidor medianamente diligente detectar a manipulação dos resultados das empresas? *Working papers - OBEGEF*.
- Moreira, J., & Pope, P. (2007). Earnings management to avoid losses: a Cost of Debt Explanation. *Research Center on Industrial, Labour and Managerial Economics*, 1-45.
- Mulford, C., & Comiskey, E. (2002). *The financial numbers game: detecting creative accounting practices*. (Wiley, Ed.) New York.
- Nunes, R. (2014). As implicações das práticas de alisamento de resultados na qualidade. *Revisores E Auditores*, 64, 32–40.
- Oliveira, M. (2008). *Manipulação dos resultados por empresas em dificuldades financeiras: estudo para um caso português*. Universidade do Porto.
- Palma, C. (2009). IVA – A nova directiva e o regulamento para o combate à fraude nas transacções intracomunitárias. *Revista TOC 107*, 38-42.
- Paula, M., & Diniz, C. (2010). *Regressão logística binária com resposta*. Obtido em 10 de 10 de 2020, de [http://www2.ime.unicamp.br/sinape/sites/default/files/03\\_Trabalho\\_Familia%20exponencial.pdf](http://www2.ime.unicamp.br/sinape/sites/default/files/03_Trabalho_Familia%20exponencial.pdf)
- Paulo, C. (2019). *Manipulação de resultados no setor público: a relação entre a transparência e a manipulação de resultados nos municípios portugueses*. Instituto Politécnico de Leiria.
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de deteção de gerenciamento de resultados*. Universidade de São Paulo.
- Pestana, M., & Gageiro, J. (2005). *Descobrimo a regressão com a complementaridade do SPSS*. Lisboa: Silabo.
- Queiroz, J., & Almeida, J. (2017). Effects of the positive accounting theory hypotheses on financial reporting quality. *Revista Universo Contábil*, 13, pp. 50-69. doi:10.4270/ruc.2017318
- Ramalho, T. C. (2015). *Contabilidade criativa - A percepção dos técnicos oficiais de contas*. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- República Portuguesa. (2018). *Relatório De Atividades Desenvolvidas De “Combate À Fraude E Evasão Fiscais E Aduaneiras”*. gabinete do secretário de Estado dos assuntos fiscais. Obtido em 10 de

02 de 2020, de <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=e2d8ee56-2f74-426e-9ef3-1ba2a20dfc82>

- Rivera-Castro, M., & Martinez, A. (2008). Income Smoothing como critério para montagem de carteiras. *XXXII Encontro da ANPAD*.
- Rodrigues, E. (2015). *A auditoria financeira e a manipulação de resultados em contexto de SNC: o caso português*. Instituto Politécnico de Viana do Castelo.
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). *Earnings management - emergency insights in theory, practice, and research*.
- Rosner, R. L. (2003). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary accounting research*, 361-408. doi:10.1506/8EVN-9KRB-3AE4-EE81
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42, 335-370. doi:10.1016/j.jacceco.2006.01.002
- Schipper, K. (1989). Commentry on earnings management. *Accounting horizons*, 3, 91-103. doi:10.1016/0361-3682(86)90013-9
- Scott, W. (2003). *Financial accounting theory* (3 ed.).
- Scott, W. (2009). *Financial accounting theory* (5 ed.). Toronto: Pearson Education Canada.
- Silva, F., & Cunha, M. (2004). Contexto das informações aos palavras-chave. *Dissertação*. Universidade Católica de Brasília.
- Silva, M., Silva, J., Sousa, Borges, & Araujo. (2015). An approach of the positive accounting theory applied to the public sector. *Revista de Administração e Contabilidade*, 7, 99-116.
- Teoh, S., Welch, I., & Wong, T. (1998). Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings. *The Journal of Finance*, 53(6), 1935-1974. doi:10.1021/ed078p444
- Triola, M. (2008). *Introdução à estatística* (10 ed.). Rio de Janeiro:LTC.
- Tucker, J., & Zarowin, P. (2006). Does income smoothing improve informativeness? *The Accounting Review*, 81, 254-270.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards towards a positive theory of the determination of accounting. *The accounting review*, 53, 112-134.

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