



**Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber e Características
Empresariais: uma análise para o caso Português**

por

Roberto Paulo Ribeiro Rua

Dissertação de Mestrado em Contabilidade

Orientada por:

Professor Doutor José António Cardoso Moreira

2012

Nota Biográfica

Roberto Paulo Ribeiro Rua nasceu no Porto a 16 de Janeiro de 1981.

Em Setembro de 2006, obteve a Licenciatura em Gestão na Faculdade de Economia da Universidade do Porto, com a classificação final de 14 valores. No ano lectivo de 2010/2011, iniciou a parte escolar do Mestrado em Contabilidade na mesma instituição, que concluiu com a classificação final de 16 valores.

Atualmente desempenha as funções de *Controller* na Direção de Planeamento e Controlo da EDP Gestão da Produção, S.A. empresa do Grupo EDP.

Agradecimentos

Cumpre-me expressar a minha gratidão a todos aqueles que de alguma forma, direta ou indireta, contribuíram para a realização deste trabalho. Nomeadamente:

- Ao Prof. Doutor José António Moreira, pela sua generosidade na partilha de conhecimento, disponibilidade e dedicação com que orientou a presente dissertação;
- À Sílvia, pelo seu sorriso, paciência e apoio incondicional;
- À minha Mãe, por estar sempre presente;
- Aos meus Padrinhos, por me acompanharem desde pequeno;
- Aos meus amigos e restante família, pelo vosso apoio.

A todos vós, o meu sincero Obrigado!

Resumo

O presente estudo testa, para o caso português das empresas não cotadas, a existência de uma relação entre o nível de perdas por imparidade em dívidas a receber (PIDR) reconhecido pelas empresas e as suas características empresariais – dimensão, resultados, endividamento e sector da atividade. Prevê-se que o nível de PIDR reconhecido resulte, não apenas da aplicação dos PCGA às situações de risco ou incobrabilidade de crédito, mas também das referidas características.

O contexto empresarial português é caracterizado por empresas de pequena e média dimensão, maioritariamente geridas pelos próprios proprietários, por um forte alinhamento entre a contabilidade e a fiscalidade, assim como por uma elevada dependência do financiamento bancário. Neste contexto, as demonstrações financeiras tendem a ser usadas pelos agentes económicos essencialmente para garantir a concretização de dois objetivos: a minimização do imposto a pagar e a obtenção do indispensável financiamento bancário.

Assim, é expectável que os agentes usem a discricionariedade permitida no reconhecimento das PIDR para “gerirem” os resultados no sentido pretendido, devendo os resultados e o endividamento da empresa, ser determinantes do nível de PIDR reconhecido. Adicionalmente, também a dimensão e o sector de atividade onde a empresa se insere deverão, por razões de natureza operacional, representar variáveis explicativas da relação em análise.

A evidência empírica obtida corrobora a expectativa inicial demonstrando a existência de uma relação entre o nível de PIDR e as características empresariais consideradas. Os resultados obtidos demonstram ainda que o nível de resultados tem um forte poder explicativo da relação, sugerindo que as empresas usam de forma discricionária as PIDR para minimizar o pagamento de imposto.

Palavras Chave: Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber, Imparidades, Conservantismo, Tributação, Manipulação de Resultados.

Abstract

This study tests for the small private Portuguese firms, the existence of a relationship between the level of bad debt expenses (BDE) recognized by firms and their corporate features – size, income, debt and industry. The recognition of BDE is expected to be induced not just from the GAAP application to credit risk or receivables uncollectability situations, but also from those features.

The Portuguese business environment is characterized by small and medium firms, mainly managed by their owners, by a close alignment between the accounting and tax systems, as well as by a high dependency on bank financing. In this context, the financial statements tend to be primarily used by economic agents to ensure the achievement of two objectives: minimize the tax payment and obtain the needed bank financing.

Thus, it is expected that agents use the discretion allowed in BDE recognition to "manage" the results in the desired direction, and that the firm results and debt should be determinants of the BDE recognized level. Additionally, also the size and industry of the firm should, for reasons of operational nature, represent explanatory variables in the relationship under analysis.

The empirical evidence obtained confirms the initial expectations demonstrating the existence of a relationship between the BDE recognized level and the considered corporate features. The obtained results also show that the level of results of a firm has a strong explanatory power on the relationship, suggesting that managers use BDE in a discretionary way to minimize tax payment.

Keywords: Bad Debt Expenses, Impairment, Conditional Conservatism, Income Tax; Earnings Management.

Índice

Nota Biográfica.....	i
Agradecimentos	ii
Resumo	iii
Abstract.....	iv
Índice	v
Índice de Tabelas	vii
Lista de Siglas.....	viii
1 - Introdução.....	1
2 - Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber	6
3 - Conservantismo Contabilístico	9
3.1 – Definição.....	9
3.2 – Determinantes Económicos	11
4 - Contexto Empresarial e Económico Português.....	15
4.1 - Contexto Empresarial Português	15
4.2 - Contexto Económico Português	17
5 – Desenvolvimento da Hipótese e Metodologia de Investigação.....	20
5.1- Desenvolvimento da Hipótese de Investigação	20
5.2 - Metodologia de Investigação e Seleção da Amostra.....	23
5.2.1 – Modelo de Análise	23
5.2.2 – Seleção da Amostra e Estatísticas Descritivas.....	25
6 – Resultados Empíricos	31

6.1 – Relação entre as PIDR e as Características Empresariais.....	31
6.2 – Linearidade da Relação entre as PIDR e os Resultados	35
6.3 – Características Empresariais e Probabilidade de Reconhecimento de PIDR - Modelo <i>Logit</i>	38
6.4 – Testes de Robustez.....	41
7 - Conclusões	44
Referências Bibliográficas.....	48
ANEXOS	52

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Taxa de crescimento do Produto Interno Bruto.....	18
Tabela 2 - Seleção da Amostra.....	26
Tabela 3 – Estatísticas descritivas da Amostra.....	28
Tabela 4 – Estatísticas da regressão do modelo 5.1	31
Tabela 5 – Coeficientes das variáveis identificadoras dos Sectores no modelo 5.1.....	34
Tabela 6 – Estatísticas da regressão do modelo 6.1	36
Tabela 7 – Estatísticas da regressão do modelo 6.2	39
Tabela 8 – Regressão do modelo 5.1 por Ano.....	41

Lista de Siglas

BN – Boas Notícias

CAE – Classificação de Atividades Económicas

CIRC – Código de Imposto sobre Pessoas Colectivas

ENR – Economia Não Registada

I&D – Investigação e Desenvolvimento

MN – Más Notícias

OLS – *Ordinary Least Squares*

PCGA – Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites

PEC – Pagamento Especial por Conta

PIB – Produto Interno Bruto

PIE – Perdas por Imparidade em Existências

PIDR – Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber

PME – Pequena e Média Empresa

POC – Plano Oficial de Contas

SA – Sociedade Anónima

SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

SNF – Sociedade Não Financeira

IAPMEI – Instituto de Apoio à Pequena e Média Empresas e à Inovação

1 - Introdução

O presente estudo tem como objetivo obter evidência empírica da existência de uma relação entre o nível de Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber (PIDR) reconhecido nas demonstrações financeiras das empresas nacionais não cotadas e as suas características empresariais. A intuição subjacente ao presente estudo é a de que o reconhecimento de PIDR resulta, não apenas do reflexo do risco de incobrabilidade de uma empresa nas suas demonstrações financeiras, de acordo com os Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites (PCGA), mas também das suas próprias características empresariais.

A literatura identifica a existência de uma relação negativa entre o reconhecimento de perdas por imparidade e os ciclos económicos (Spear e Taylor, 2011). Desta forma, e tendo presente a situação económica de Portugal, caracterizada ao longo da última década por um crescimento anémico e mais recentemente pela escassez de liquidez, será espectável que as demonstrações financeiras das empresas portuguesas tenham verificado, ao longo deste período, um aumento das PIDR reconhecidas, resultante do contexto económico adverso descrito e consequente aumento do risco de crédito.

No entanto, o reconhecimento de perdas por imparidade não está apenas associado às evoluções do ciclo económico. A literatura evidencia a existência de uma relação positiva entre o reconhecimento de perdas por imparidade por parte das empresas e fatores como a dimensão e o nível de resultados das mesmas. As empresas de maior dimensão, por exemplo, têm uma maior probabilidade de reconhecerem perdas por imparidade do que as restantes, devido à base de ativos de grande dimensão que compõe os seus balanços (Elliott e Shaw, 1988; Jarva, 2007). Assim, é expectável que a dimensão das empresas seja uma das características empresariais determinantes do nível de PIDR reconhecido.

Uma segunda característica empresarial explicativa da relação em análise é o nível de resultados apresentado pelas empresas. A investigação apresenta evidências de práticas de *earnings management* no reconhecimento de PIDR, de forma a garantir que o nível de

resultados apresentado pelas empresas atinja os objetivos definidos pela gestão ou esteja de acordo com as expectativas dos analistas (McNichols e Wilson, 1988; Jackson e Liu, 2010). A utilização do reconhecimento de PIDR em práticas de *earnings management* é possibilitada pelo elevado nível de discricionariedade permitido à gestão, na definição dos montantes a reconhecer.

A associação das PIDR a práticas de *earnings management* é ainda corroborada pela forte relação das primeiras ao princípio do conservantismo contabilístico (Jarva, 2007). Este princípio pode ser definido como a tendência, de exigir um nível superior de verificação no reconhecimento das boas notícias (BN) relativamente ao reconhecimento das más notícias (MN) nos resultados (Basu, 1997) e, à semelhança do que acontece com as PIDR, a literatura apresenta evidências da sua associação ao fenómeno de *earnings management* (e.g. Moreira, 2006a). O conservantismo tem como principais determinantes económicos, indutores da sua presença nas demonstrações financeiras, a contratualização, o risco de litígio, a regulação contabilística e a tributação (Watts, 2003; Ball e Shivakumar, 2005; Basu, 2005). Entre estes, a tributação tem uma forte influência sobre as escolhas contabilísticas, nomeadamente em países com uma forte ligação entre a contabilidade e a fiscalidade (Eilifsen et al, 1999; Baralexis, 2004), sendo o conservantismo contabilístico usado pelos gestores como forma de diminuir o valor atual dos pagamentos de imposto e consequentemente aumentar o valor da empresa (Lara et al., 2009).

As evidências disponíveis na literatura são, na sua maioria, referentes a empresas norte-americanas com incentivos distintos dos das empresas nacionais, reflexo de características e contextos empresariais também distintos. Num contexto empresarial como o português, caracterizado por empresas de pequena e média dimensão onde a propriedade e a gestão se confundem, assim como pela referida proximidade entre a contabilidade e a fiscalidade, um dos principais incentivos dos agentes económicos consiste na adoção de soluções contabilísticas que reduzam os resultados e consequentemente o montante de imposto a pagar (Baralexis, 2004; Moreira, 2008). Deste modo, e de forma consistente com as evidências apresentadas pela literatura, o nível e variação dos resultados apresentados por uma empresa

tenderão a ser características explicativas do nível de PIDR reconhecido pelas empresas nacionais não cotadas.

Outro aspeto particular do contexto empresarial nacional é a elevada dependência, por parte das empresas, do financiamento bancário. Esta dependência, conjuntamente com o referido alinhamento de interesses existente entre a propriedade e a gestão, resulta num segundo incentivo, o das empresas com elevadas necessidades de financiamento bancário adotarem escolhas contabilísticas com impacto positivo nos resultados de modo a sinalizar a sua qualidade ao sector bancário, assegurando desta forma o indispensável financiamento (Moreira, 2008). Por outro lado, a contratualização, nomeadamente ao nível dos contratos de dívida, é identificada como um dos determinantes da presença do conservantismo nas demonstrações financeiras. As empresas com demonstrações financeiras conservadoras tendem a ser compensadas com um custo de financiamento mais reduzido, devido à valorização por parte dos credores da segurança adicional que este princípio induz nos contratos de dívida (e.g. Ahmed et al., 2002). Assim, é expectável que as necessidades de financiamento bancário sejam outro dos fatores determinantes da relação em análise.

Por fim, também o sector de atividade onde determinada empresa se enquadra tenderá a ser uma característica explicativa do nível de PIDR reconhecido. A relevância do sector justifica-se, por um lado, pela existência de um determinado padrão sectorial, nomeadamente nas políticas de crédito ou nos termos de venda praticados, fatores relevantes no processo de reconhecimento de PIDR e, por outro lado, pela forte dependência de alguns sectores dos ciclos económicos.

Face ao exposto, espera-se que a dimensão, o nível e variação de resultados, o endividamento e o sector de atividade, sejam características empresariais que expliquem, para o caso português das empresas não cotadas, o nível de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras.

A metodologia de investigação adotada consistiu na utilização de modelos econométricos, assim como no uso de uma amostra de controlo para efeitos de comparação, constituída por

empresas que não reconheceram PIDR nas suas demonstrações financeiras, através dos quais se procurou aferir sobre a existência de uma relação as características empresariais consideradas relevantes e o nível de PIDR reconhecido.

A evidência empírica obtida corrobora a expectativa inicial, sugerindo que as características empresariais consideradas são determinantes do nível de PIDR reconhecido. Os resultados obtidos resumem-se da seguinte forma: (1) a dimensão está negativamente associada ao nível de PIDR reconhecido; (2) o nível e variação dos resultados, assim como o endividamento, estão positivamente relacionados com o nível de PIDR; e (3) o sector de atividade condiciona os montantes de PIDR reconhecidos. Das características consideradas, o nível de resultados é a que apresenta maior influência no nível de PIDR reconhecido, sugerindo que as empresas, face à presença do incentivo fiscal, usam de forma discricionária as PIDR em estratégias de minimização e alisamento dos resultados.

A motivação para o desenvolvimento do presente estudo prende-se com o aprofundamento do conhecimento sobre a temática das PIDR no contexto nacional, nomeadamente em relação aos fatores que induzem o seu reconhecimento. Adicionalmente, não é do conhecimento do autor, à data de elaboração deste estudo, da existência de qualquer investigação sobre esta temática para o contexto nacional, pelo que, a motivação para o presente estudo também se prende, com o objetivo de dar um contributo para o preenchimento desta lacuna na literatura nacional. As conclusões deste estudo deverão ser relevantes não só para a comunidade académica que desenvolve investigação na área da contabilidade financeira, mas também para as entidades emissoras de normativos contabilísticos, assim como para todos os potenciais utilizadores das demonstrações financeiras, nomeadamente para a Autoridade Tributária.

O presente estudo está estruturado do seguinte modo. No capítulo 2 e 3, definem-se os principais conceitos e apresenta-se a literatura relevante referente à temática das PIDR e do conservantismo contabilístico, respetivamente. No capítulo 4, apresenta-se o contexto empresarial e económico português, assim como os principais incentivos que resultam do mesmo. No capítulo 5 é formulada a hipótese de investigação e apresentada a metodologia e a

amostra de trabalho. Por fim, no capítulo 6 discutem-se os resultados empíricos, sendo as principais conclusões apresentadas no capítulo 7.

2 - Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber

A relevância das perdas por imparidade para os diversos utilizadores da informação financeira pode ser justificada pelos potenciais impactos do reconhecimento deste tipo de perdas nas demonstrações financeiras das entidades, quer em termos de alterações da posição financeira, quer em termos de alterações no desempenho (Albuquerque et al., 2011).

Uma perda por imparidade ocorre quando o valor contabilístico de um ativo é superior ao seu valor recuperável, sendo este último definido como o maior entre, o justo valor do ativo líquido dos custos associados à sua venda e o seu valor de uso. Na sua essência, o reconhecimento de perdas por imparidade consiste na redução do valor recuperável de um ativo, ajustando o seu valor à sua real capacidade de retorno económico, tendo subjacente a aplicação do princípio contabilístico da prudência também denominado como princípio do conservantismo (Cunha et. al., 2010). As referidas perdas podem ocorrer tanto ao nível de um ativo individual como ao nível de um conjunto de ativos (Rodrigues, 2009).

No caso concreto das dívidas a receber, uma perda por imparidade deverá ser reconhecida quando há uma evidência objetiva de que, por exemplo, há uma dificuldade significativa do devedor em efetuar o pagamento, verifica-se uma situação de incumprimento no pagamento do juro ou capital no prazo definido contratualmente, ou ainda, quando há a probabilidade do devedor entrar em falência. Numa situação em que uma das situações referidas se verifique, deverá ser reconhecida uma perda por imparidade, reduzindo ou anulando na totalidade, o valor do ativo referente à dívida a receber, de modo a refletir nas demonstrações financeiras da empresa o risco de incobrabilidade existente.

No entanto, não obstante a verificação de uma evidência objetiva que indicie a existência de uma situação de imparidade, a aplicação dos PCGA implica a realização de juízos de valor e de medições subjetivas que muitas vezes são baseadas em informação privada (Burgstahler, 2006). Como tal, o reconhecimento de PIDR tem implícito um significativo nível de discricionariedade, uma vez que implica a elaboração, por parte da gestão, de uma estimativa

do montante a reconhecer (Jackson et al., 2010). Desta forma, as PIDR, à semelhança dos restantes *accruals*¹, incluem uma componente discricionária que corresponde às intervenções intencionais dos gestores no sentido de produzirem os efeitos desejados sobre os resultados (Moreira, 2006b).

A literatura internacional demonstra evidência da utilização da referida discricionariedade no reconhecimento de PIDR, por parte das empresas, em práticas de *earnings management* de modo a atingirem os objetivos definidos pela gestão ou as expectativas dos analistas. Quando os resultados antes do reconhecimento de PIDR se apresentam extremamente baixos, os gestores têm incentivos a diminuir ainda mais os resultados através do reconhecimento de PIDR adicionais de modo a, perante a impossibilidade de atingirem os objetivos definidos para o período corrente, aumentarem a probabilidade de atingirem os seus objetivos no período seguinte (McNichols e Wilson, 1988), uma atuação denominada na literatura como “*big bath*” (e.g. Zucca e Campbell, 1988). De forma análoga, quando os resultados antes do reconhecimento de PIDR se apresentam bastante acima dos objetivos definidos para um determinado período, os gestores têm incentivos a diferir parte dos resultados para os períodos seguintes através do reconhecimento de PIDR em excesso (McNichols e Wilson, 1988). Desta forma, as empresas reconhecem PIDR nos períodos em que os resultados são elevados, criando assim “reservas ocultas” no balanço, que posteriormente são utilizadas através da reversão das PIDR criadas previamente, com o objetivo de melhorar os resultados quando estes se proveem inferiores aos esperados pelos analistas (Jackson et al., 2010).

Também Baralexis (2004), num estudo efetuado sobre a Grécia, país com um contexto empresarial semelhante ao português, caracterizado por empresas de reduzida dimensão, pela existência de uma forte associação da fiscalidade à contabilidade e em geral, por uma gestão pouco qualificada, concluiu que o reconhecimento de PIDR, dada a flexibilidade permitida no seu reconhecimento, é uma das práticas contabilísticas mais frequentemente usada, por parte das empresas, em práticas de *earnings management*.

¹ O termo *accruals* corresponde à “variação do fundo de maneiio”, incluindo as amortizações do período.

Também no enquadramento nacional, a presença de um determinado nível de discricionariedade no reconhecimento de PIDR era observável na generalidade das Pequenas e Médias Empresas (PME's), que durante a vigência do Plano Oficial de Contas (POC), utilizavam o denominado critério fiscal, previsto nos artigos 35.º e 36.º do Código de Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC)², em detrimento do denominado critério de económico conforme previsto pelos PCGA. Guimarães (2011) identifica como principais justificações para a adoção do critério fiscal os seguintes argumentos: (i) a objetividade dos artigos 34.º e 35.º do CIRC; (ii) a ausência de regras contabilísticas no POC para a determinação do ajustamento; (iii) a salvaguarda de eventuais correções pelas finanças; e (iv) a razoabilidade dos critérios fiscais e sua aproximação à realidade económica.

Uma segunda evidência demonstrada pela literatura internacional é a da existência de uma relação entre a dimensão das empresas e o reconhecimento de perdas por imparidade. As empresas de grande dimensão, que apresentam um nível de volume de negócios e de ativos superior à média do sector, têm uma maior probabilidade de reconhecerem perdas por imparidade em consequência da existência de uma base de ativos de maior dimensão (Elliott e Shaw, 1988; Jarva, 2007).

Para além das evidências aqui expostas, outro aspeto relevante para o presente estudo é a relação existente entre as PIDR e o conservantismo contabilístico. Para uma melhor compreensão da referida relação, no capítulo seguinte apresenta-se o conceito de conservantismo contabilístico, as suas dimensões, assim como os seus determinantes económicos.

² O artigo 35.º do CIRC define quais as perdas por imparidade fiscalmente aceites, onde os créditos de cobrança duvidosa se incluem. Por sua vez, o artigo 36.º do CIRC esclarece as situações que se afiguram como créditos de cobrança duvidosa assim como a percentagem fiscalmente aceite dos créditos em função da mora verificada.

3 - Conservantismo Contabilístico

O conservantismo contabilístico está presente no atual normativo nacional – SNC - através do princípio da prudência, considerado como um dos atributos necessários para garantir a presença da característica qualitativa de fiabilidade nas demonstrações financeiras. Segundo o *Concepts Statement n.º2* emitido pelo *Financial Accounting Standards Board* (2008), o conservantismo pode ser entendido como uma reação prudente à incerteza e é usado para garantir que a incerteza e os riscos inerentes a um determinado negócio são adequadamente refletidos nas demonstrações financeiras.

3.1 – Definição

São várias as definições propostas pela literatura para o conceito de conservantismo contabilístico. No entanto, uma das definições mais referenciada pela literatura, é a de Basu (1997), que define o conservantismo contabilístico como a tendência, por parte dos contabilistas, de exigir um nível superior de verificação no reconhecimento das boas notícias (BN) relativamente ao reconhecimento das más notícias (MN) nos resultados. A sua presença nas demonstrações financeiras implica, por exemplo, reconhecer as expetativas de perdas no imediato, mas aguardar que as expetativas de ganhos se concretizem em ganhos efetivos para então efetuar o respetivo registo contabilístico.

O conservantismo contabilístico tem desta forma, como principal implicação, a eventual subavaliação do valor contabilístico dos ativos relativamente ao seu valor de mercado ou valor económico esperado, sendo esta diferença identificada na literatura como “*goodwill* não registado” (Beaver e Ryan, 2005) e pode ser perspetivado através de duas dimensões distintas. A primeira diz respeito ao conservantismo na sua forma condicional¹ e corresponde à

¹ Na literatura o conservantismo condicional é também identificado como conservantismo “*ex-post*” ou “dependente de notícias”.

definição apresentada de Basu (2007). A presença do conservantismo condicional nas demonstrações financeiras resulta em diferenças sistemáticas em termos de tempestividade e persistência, entre o reconhecimento de MN e de BN, na medida que as MN são reconhecidas no momento em que são conhecidas e geralmente não se verificam no período posterior, enquanto que as BN só são reconhecidas quando se realizam mas geralmente persistem nos períodos seguintes (Basu, 1997). Esta prática tem como principal consequência um impacto negativo sobre dos resultados das empresas (Moreira, 2006a), garantindo desta forma que os resultados apresentados nunca são superiores aos resultados efetivos.

As perdas por imparidade são reconhecidamente uma das componentes de *accruals* através das quais a presença do conservantismo nas demonstrações financeiras é mais evidente (Jarva, 2007), nomeadamente através da sua dimensão condicional. Veja-se o exemplo de uma empresa, que no seguimento de uma venda a crédito efetuada a um cliente, tem a expectativa de que esse cliente não irá pagar essa dívida, uma vez que a mesma se encontra em mora (MN). Nesta situação deverá ser reconhecida de imediato uma PIDR nas demonstrações financeiras da empresa. O mesmo tratamento contabilístico, já não é adotado quando a expectativa inicial se altera, e passa a ser de que o cliente vai efetivamente pagar a dívida em causa (BN). A reversão da PIDR inicialmente reconhecida deverá apenas ocorrer quando o cliente efetuar o pagamento da dívida ou chegar a acordo com a empresa para a definição de um novo plano de pagamentos.

A segunda dimensão do conservantismo refere-se à sua forma incondicional². Ao contrário do conservantismo condicional, que se reflete ao nível dos resultados, o conservantismo incondicional reflete-se ao nível do balanço, através da adoção de políticas contabilísticas que sistematicamente subavaliem o valor dos ativos, independentemente da existência de MN (Beaver e Ryan, 2005). Verifica-se, por exemplo, na impossibilidade de reconhecimento de intangíveis gerados internamente como ativo, como ocorre no caso da contabilização de I&D,

² Por sua vez, o conservantismo incondicional é também identificado como conservantismo “*ex-ante*” ou “independente de notícias”.

ou ainda, no uso de uma taxa de amortização superior à taxa de amortização económica prevista para o ativo.

A investigação demonstra evidências de que as empresas que aplicam o princípio do conservantismo tendem a ser mais propensas a práticas de *earnings management* do que as restantes (Moreira, 2006a) e que a existência de uma política conservadora no reconhecimento das PIDR aumenta a possibilidade de práticas de *earnings management* por parte da gestão, uma vez que, possibilita a criação de um nível superior de “reservas ocultas” no balanço (Jackson e Liu, 2010), como referido no capítulo anterior.

3.2 – Determinantes Económicos

A literatura internacional identifica quatro determinantes económicos como sendo os principais indutores da presença do conservantismo contabilístico nas demonstrações financeiras: a contratualização, o risco de litígio, a tributação e a regulação contabilística (Watts, 2003; Ball e Shivakumar, 2005; Basu, 2005). De forma a reduzir os custos associados aos referidos determinantes, as empresas tendem a reportar de forma conservadora (Qiang, 2007).

A contratualização é identificada como determinante económico do conservantismo devido aos problemas de agência que derivam da assimetria de informação existente entre os gestores e os restantes *stakeholders*, nomeadamente nos contratos de dívida e nos contratos de remuneração de gestores. O valor dos contratos de dívida é mais sensível a uma diminuição, do que a um aumento do valor da empresa (Basu, 1997). Uma vez que as perdas económicas diminuem o valor da dívida, os credores exigem garantias como forma de aumentar a probabilidade de retorno dos seus investimentos (Lara et al., 2009). O conservantismo contabilístico funciona assim como um mecanismo de garantia para os credores, que valorizam a sua presença nas demonstrações financeiras e recompensam as empresas com uma avaliação inferior do seu nível de risco de crédito, o que tendencialmente se traduz em custos

de financiamento mais reduzidos (Ahmed et al., 2002; Lara et al., 2011). O conservantismo tem também um papel relevante nos contratos de remuneração dos gestores. Os gestores têm um forte incentivo para ocultar informações que possam afetar os resultados e consequentemente a sua remuneração, frequentemente indexada ao desempenho da empresa (Basu, 1997). O referido incentivo e a assimetria de informação existente entre os gestores e os investidores justificam a necessidade da presença do conservantismo nas demonstrações financeiras protegendo desta forma o património dos investidores através da restrição de comportamentos oportunistas.

O risco de litígio aumenta quando os diferentes *stakeholders* têm a possibilidade de processar judicialmente os gestores ou auditores para tentar recuperar de eventuais perdas, atribuindo a responsabilidade por essas perdas à divulgação de demonstrações financeiras sem qualidade que não traduzem a realidade económica da empresa (Lara et al., 2009). Desta forma, a avaliação do risco de litígio, depende do ambiente legal em que uma empresa desenvolve a sua atividade e determina o esforço da mesma na redução dos custos de litígio esperados. Ball et al. (2000) recolheram evidência empírica que nos países *common-law*³, onde o risco de litígio é mais significativo, há uma maior presença do conservantismo relativamente aos países *code-law*, onde os investidores têm menos hipóteses de defender os seus interesses em tribunal.

As entidades reguladoras que definem as normas contabilísticas têm incentivos em garantir a presença do conservantismo nas demonstrações financeiras. Estes incentivos devem-se ao facto de as perdas, que surgem como consequência de ativos e resultados sobreavaliados, serem mais observáveis e contestáveis em termos políticos do que os ganhos que surgem devido à subavaliação de ativos e resultados (Watts, 2003). À semelhança do risco de litígio, também a regulação contabilística é mais relevante enquanto determinante do conservantismo nos países *common-law*.

³ Os países *common-law* são caracterizados pela fraca ou não existente ligação entre a contabilidade e a fiscalidade, por mercados financeiros desenvolvidos onde os investidores são os principais financiadores da atividade económica. De modo inverso, os países *code-law* são caracterizados por uma ligação estreita entre a contabilidade e a fiscalidade, por mercados financeiros pouco desenvolvidos onde o sector bancário tem a função de principal financiador da atividade económica. Estados Unidos, o Reino Unido e a Holanda são exemplos de países *common-law* e Portugal, Espanha e França são exemplos de países *code-law*.

Por fim, também a tributação é um determinante económico do conservantismo contabilístico. O conservantismo é usado pelos gestores, para transferir os ganhos de períodos com taxas marginais de imposto mais elevadas para períodos com taxas marginais de imposto esperadas mais reduzidas, como forma de diminuir o valor atual dos pagamentos de imposto e consequentemente a aumentar o valor da empresa (Lara et al., 2009). Desta forma, num cenário onde as empresas enfrentam grandes pressões fiscais, é mais (menos) oneroso reconhecer ganhos económicos (perdas económicas) pelo que os incentivos da gestão para reportar resultados de forma agressiva são reduzidos. A tributação é, por conseguinte, um indutor do conservantismo na sua dimensão condicional, uma vez que, por exemplo, a existência de uma potencial situação de incobrabilidade de uma dívida a receber (MN) origina o reconhecimento de uma PIDR.

O risco de litígio e a regulação contabilística, enquanto determinantes económicos do conservantismo apresentam-se como mais relevantes nos denominados países *common-law* devido a fatores como (i) a existência de uma maior necessidade de informação exata e tempestiva resultante de uma elevada dispersão acionista, e (ii) a um elevado risco de litígio reflexo de uma legislação tipicamente favorável aos direitos dos acionistas que pressiona gestores, reguladores e auditores a garantir a qualidade das demonstrações financeiras divulgadas (Ball et al., 2000; Lara et al., 2004). Por estas razões, não se espera que estes fatores sejam muito relevantes para o contexto português, caracterizado por um ambiente *code-law* (Ferreira et al., 2007).

Como referido anteriormente, a relevância da contratualização enquanto determinante económico do conservantismo contabilístico advém essencialmente da existência de contratos de remuneração dos gestores e de contratos de dívida. Se os primeiros não parecem ser relevantes num contexto empresarial como o português, o mesmo já não acontece em relação aos contratos de dívida. Dado que nos países *code-law*, os principais financiadores da atividade económica são as instituições financeiras (Ferreira et al., 2007) e que estas valorizam políticas contabilísticas conservadoras, a contratualização poderá desempenhar um papel

relevante a justificar a presença do conservantismo, e conseqüentemente das PIDR, nas demonstrações financeiras das empresas nacionais.

A tributação, apresenta-se como um determinante económico muito relevante no contexto português. A forte influência da tributação sobre as escolhas contabilísticas e o contexto empresarial nacional dão origem a um incentivo de minimização do imposto a pagar (Eilifsen et al., 1999; Baralexis, 2004; Moreira, 2008). De modo a compreender melhor os incentivos dos agentes económicos nacionais, no capítulo seguinte, discute-se o contexto empresarial e económico português.

4 - Contexto Empresarial e Económico Português

Para uma melhor compreensão do comportamento dos agentes económicos, importa conhecer o contexto empresarial e económico onde estes desenvolvem a sua atividade. Só desta forma é possível identificar os principais incentivos dos agentes económicos e prever de que forma é que estes condicionam o seu comportamento. No presente capítulo apresenta-se uma caracterização do contexto empresarial e económico nacional.

4.1 - Contexto Empresarial Português

O tecido empresarial português é, à semelhança do que acontece na Europa, caracterizado pela predominância de PME's que são a base da economia nacional. Segundo um estudo divulgado pelo IAPMEI (2011), em 2009, as PME's representaram 99,7% do total de Sociedades Não Financeiras (SNF's), cerca de 59% do volume de negócios das mesmas, assim como 72% do emprego criado pelas SNF's. De acordo com o referido estudo, no período analisado, o volume de negócios médio das PME's foi de aproximadamente 538 mil euros e, em média, cada empresa empregava apenas 6 colaboradores, o que é demonstrativo da reduzida dimensão das mesmas.

A reduzida dimensão das empresas é assim uma das características estruturantes do contexto empresarial português e tem como principal consequência, uma segunda característica dominante: a existência de estrutura societária maioritariamente familiar onde usualmente a propriedade e a gestão se confundem. Segundo Moreira (2010) esta situação implica que os interesses dos gestores e proprietários são comuns aos da empresa no que respeita à preparação e divulgação da informação financeira. Este alinhamento de interesses juntamente com a existência de uma ligação muito forte entre a contabilidade e a fiscalidade em Portugal, onde o apuramento do imposto a pagar pelas sociedades tem por base o resultado contabilístico das mesmas, tem, segundo Moreira, duas consequências: a primeira é que as

empresas tendem a elaborar as demonstrações financeiras em função dos critérios fiscais em detrimento dos critérios económicos, evitando desta forma a necessidade de eventuais correções das demonstrações financeiras para efeitos de reporte fiscal; a segunda é que os gestores e proprietários das empresas têm um incentivo fiscal que consiste na minimização do imposto a pagar através do uso da flexibilidade permitida pelas normas contabilísticas. No entanto, o referido incentivo, verifica-se apenas até um determinado nível de resultados, abaixo do qual, os benefícios associados à minimização do imposto são bastante reduzidos. Devido a existência do mecanismo de Pagamento Especial por Conta (PEC), as empresas apenas têm incentivo para minimizar o imposto a pagar até ao valor do mesmo. Adicionalmente a probabilidade das empresas serem alvo de uma inspeção fiscal aumenta para as empresas que apresentam resultados negativos e como tal, as mesmas evitam apresentar resultados desta natureza (Moreira, 2008). Esta “aversão” aos resultados negativos aumenta ainda em épocas de restrição de acesso ao crédito bancário, como a que se está a viver recentemente.

Em resultado de práticas, como as de efetuar escolhas contabilísticas ilícitas para garantir a minimização do imposto a pagar, a economia nacional também é caracterizada pelo elevado peso da economia não registada¹ (ENR) no Produto Interno Bruto (PIB) oficial. Num estudo recente, Gonçalves (2010) concluiu que o peso da ENR no PIB português evoluiu desde os 9,3% em 1970 para os 24,2% verificados em 2009, sendo o crescimento verificado explicado, em parte, por uma maior intervenção do Estado na economia nacional através de um nível superior de impostos diretos e contribuições para a Segurança Social. Em suma, o aumento do nível de evasão fiscal está associado a um aumento da carga fiscal.

Relativamente à estrutura financeira das empresas, e de acordo com o estudo do IAPMEI, em 2008, os capitais alheios representavam 72% do financiamento das PME's, o que é demonstrativo do elevado grau de dependência destas empresas face aos seus credores, nomeadamente face ao sector bancário. Um segundo estudo, desta vez divulgado pelo Banco

¹ O conceito de ENR inclui a economia ilegal, não declarada, informal, produção para uso próprio (autoconsumo) e subcoberta por deficiências da estatística.

de Portugal (2011), referente ao período 2006-2009, corrobora esta ilação: o nível de autonomia financeira² das SNF's em Portugal situou-se, no período de estudo, ligeiramente acima dos 30%³, valor bastante inferior ao valor médio de 49% verificado na Europa. O estudo também conclui que 25% das SNF's nacionais apresentaram no período analisado, um rácio de autonomia financeira próximo de zero ou nulo, ou seja, um quarto das SNF's em Portugal estava, no período analisado, numa situação financeira extremamente frágil.

A elevada dependência da generalidade das empresas face ao sector bancário é em parte justificada pela reduzida expressão do mercado de capitais, apenas acessível a grupos económicos de grande dimensão, sendo o *Portuguese Stock Index* em 2011 constituído por apenas 55 grupos cotados. Os dados apresentados levam-nos então à terceira característica dominante no contexto empresarial português: o sector bancário é praticamente a única fonte de financiamento das empresas (Moreira, 2010). Esta dependência, conjuntamente com o referido alinhamento de interesses existente entre a propriedade e a gestão, resulta num segundo incentivo, o de qualidade informativa, que se traduz na adoção, por parte das empresas com elevadas necessidades de financiamento bancário, de escolhas contabilísticas com um impacto positivo nas demonstrações financeiras com o objetivo de sinalizar a sua qualidade ao sector bancário, garantindo desta forma o indispensável financiamento (Moreira, 2008). Escolhas contabilísticas que, por exemplo, reduzam as PIDR, para não afetar significativamente o resultado do período.

4.2 - Contexto Económico Português

O contexto económico nacional da passada década foi caracterizado por um nível de crescimento médio da atividade económica bastante reduzido, de apenas, aproximadamente

² O rácio de autonomia financeira mede a relação entre os capitais próprios de uma empresa e o seu ativo líquido.

³ Em termos de estrutura de endividamento, a dívida financeira e os créditos comerciais representavam, respetivamente, 60% e 18% do total dos passivos.

0,9%, muito abaixo do crescimento médio de 3% verificado ao longo das décadas de 80 e 90, marcadas pela adesão de Portugal à União Europeia.

Tabela 1 - Taxa de crescimento do Produto Interno Bruto

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Taxa de Crescimento do PIB	3,9%	2,0%	0,7%	-0,9%	1,6%	0,8%	1,4%	2,4%	0,0%	-2,5%	1,4%

Fonte: Banco Mundial

A economia nacional tem ainda vindo a refletir, desde o segundo semestre de 2007, a situação económica mundial, caracterizada pela crise financeira. O início da crise imobiliária nos Estados Unidos originou a denominada “crise do *sub-prime*”, levando algumas instituições financeiras das economias desenvolvidas, com uma exposição significativa a este mercado, a enfrentar grandes dificuldades financeiras, o que por sua vez conduziu a uma contração generalizada do crédito assim como a um aumento do seu custo. O agudizar da “crise do *sub-prime*” conduziu a uma crise económica mundial que exigiu uma maior intervenção por parte dos Estados, quer no sistema financeiro, quer na economia e que, conjuntamente com a redução de receitas fiscais e o aumento das despesas sociais verificadas, levou a um aumento generalizado da dívida pública que por sua vez originou a denominada “crise da dívida soberana”.

Como consequência do contexto internacional mais recente, a economia nacional tem sido nos últimos anos caracterizada por, para além de um fraco crescimento económico, pela escassez de liquidez e após um período de expansão de crédito verificado até 2009, o volume de crédito concedido às empresas pelo sector bancário, principal financiador da economia nacional, entrou em contração. A contração do crédito deveu-se à difícil situação financeira do sector bancário, mas também a um aumento do rácio de incumprimento das empresas no crédito concedido por instituições financeiras, que segundo um estudo do Banco de Portugal (2012), evoluiu de um nível de 2,4% em 2002, para um nível de 6,1% em 2011. A contribuir para este aumento do incumprimento estiveram, em 2011, 24,4% das SNF’s que tiveram pelo menos um

crédito em situação de incumprimento com o sector bancário. Os sectores mais penalizados pela contração de crédito, foram a Construção e a Indústria, sectores que se apresentam também como os principais responsáveis pela evolução negativa do rácio de incumprimento, com um rácio em 2011 de, respetivamente, 11,1% e 6,3%.

O contexto económico descrito é demonstrativo das dificuldades enfrentadas pelas empresas nacionais ao longo dos últimos anos, em resultado da contaminação da situação internacional à já fragilizada economia Portuguesa. Face a este contexto adverso, é expectável que o mesmo tenha resultado num aumento do nível de incobrabilidade e de risco associado aos créditos comerciais e conseqüentemente, num aumento das PIDR, quer em termos de magnitude, quer em termos da frequência.

Apresentado o contexto empresarial nacional e os principais incentivos que derivam do mesmo, assim como o contexto económico mais recente onde os agentes económicos desenvolvem a sua atividade, no capítulo seguinte formula-se e discute-se a hipótese de investigação.

5 – Desenvolvimento da Hipótese e Metodologia de Investigação

Apresentadas as evidências descritas na literatura sobre as PIDR e o conservantismo contabilístico assim como os incentivos, resultantes do contexto empresarial português, suscetíveis de condicionar as escolhas contabilísticas por parte dos agentes económicos, desenvolve-se agora a hipótese de investigação e apresenta-se a metodologia de análise.

5.1- Desenvolvimento da Hipótese de Investigação

Recorde-se que o objetivo do presente estudo se consubstancia em recolher evidência, para uma amostra de empresas nacionais não cotadas, da existência de uma relação entre o nível de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras das empresas e as suas características empresariais. A (escassa) evidência apresentada pela literatura sobre a temática das PIDR (e.g. McNichols e Wilson, 1988), a literatura sobre o conservantismo contabilístico (e.g. Watts, 2003), bem como sobre o contexto empresarial português (e.g. Moreira, 2008), permitem intuir sobre as quais as características empresariais que se esperam que tenham poder explicativo da relação em estudo.

Espera-se que uma dessas características empresariais seja a dimensão. Como referido, a investigação evidencia a existência de uma relação positiva entre a dimensão das empresas e o reconhecimento de perdas por imparidade (Elliott e Shaw, 1988; Jarva, 2007). Esta relação dever-se-á, em parte, à existência de uma base de ativos de maior dimensão mas também ao facto de, tendencialmente, as empresas de maior dimensão apresentarem demonstrações financeiras com maior qualidade, pelo menos comparativamente às restantes empresas, em virtude de possuírem modelos de governação corporativa, sistemas de controlo interno e de reporte financeiro mais desenvolvidos.

Outra característica empresarial que se intui ser um determinante do nível de PIDR reconhecido, é o nível dos resultados antes do reconhecimento das PIDR. As evidências

apresentadas sobre as PIDR e o conservantismo contabilístico têm por base, em geral, uma amostra constituída por empresas norte-americanas, cotadas em bolsa e com gestão profissional. Estas empresas desenvolvem a sua atividade num ambiente *common-law* caracterizado por uma elevada independência existente entre a contabilidade e a fiscalidade, assim como pela existência de mercados de capitais dinâmicos, que funcionam como a principal fonte de financiamento das empresas (Moreira, 2008). Por conseguinte, elas apresentam características muito diferentes das empresas nacionais não cotadas, objeto de estudo do presente trabalho, que desenvolvem a sua atividade num contexto empresarial distinto, o que naturalmente se reflete em incentivos à constituição de PIDR também distintos. Não obstante, será expectável que as empresas consideradas no presente estudo usem, da mesma forma, a discricionariedade presente no reconhecimento das PIDR em função dos seus incentivos. Ora, como foi oportunamente referido, um dos incentivos ao reporte de resultados modestos por parte das empresas nacionais não cotadas é o fiscal. Será de esperar que as empresas que apresentem resultados antes do reconhecimento de PIDR (de agora em diante designados por resultados pré-PIDR) positivos façam uso da referida discricionariedade e reconheçam um nível de PIDR que garanta a minimização do imposto a pagar.

Ainda dentro da mesma lógica, espera-se que uma variação positiva, face ao período homólogo, dos resultados pré-PIDR, seja “compensada” com num nível superior de PIDR de modo a limitar o acréscimo de imposto a pagar e que, de forma análoga, uma variação negativa resulte num decréscimo do nível de PIDR reconhecido de modo a evitar reduções significativas dos resultados, reduzindo desta forma a probabilidade da empresa ser objeto de inspeção por parte da Autoridade Tributária. Assim, espera-se que as empresas com resultados pré-PIDR mais elevados ou que apresentem variações positivas do mesmo, reconheçam um nível superior de PIDR com o objetivo de minimizar o pagamento de imposto.

Um segundo incentivo das empresas nacionais com elevadas necessidades de financiamento, é o denominado incentivo de qualidade informativa e consiste no uso da flexibilidade permitida pelas normas contabilísticas para aumentar os resultados – ou, pelo menos, não os reduzir – com o objetivo de sinalizar a sua qualidade ao sector bancário e assegurar a manutenção da

indispensável relação de financiamento. Este incentivo, ao nível do impacto nos resultados, é de natureza contrária ao fiscal, na medida em que o primeiro favorece o aumento daqueles, enquanto o segundo se reflete na sua diminuição. No entanto, sendo para as empresas em questão o financiamento bancário uma questão de sobrevivência, o incentivo de qualidade informativa deverá, para estas empresas, ser mais relevante do que incentivo fiscal (Moreira, 2008). Perante este incentivo, será de esperar que as empresas com elevadas necessidades de financiamento evitem, ou reduzam, o reconhecimento de PIDR, de modo a não penalizar os resultados apresentados.

Por outro lado, como oportunamente referido, os contratos de dívida são identificados pela literatura como indutores do conservantismo contabilístico nas demonstrações financeiras (e.g. Watts, 2003), sendo este princípio valorizado pelos credores pela segurança adicional que induz nos contratos de dívida (e.g. Ahmed et al., 2002; Lara et al., 2011). Esta evidência sugere, ao contrário da discutida acima, que as empresas com elevadas necessidades de financiamento tenderão a sinalizar a sua qualidade com um nível superior de PIDR. Em suma, é expectável que as necessidades de financiamento sejam também um determinante do nível de PIDR. No presente estudo, adota-se o nível de endividamento como *proxy* das necessidades de financiamento das empresas assumindo como pressuposto que, quanto maior for o nível de endividamento de uma empresa, maior serão as suas necessidades futuras de financiamento. Assim, o nível de endividamento das empresas deverá também ser outra característica empresarial relevante para a relação em análise.

Por fim, também se espera que o sector de atividade seja uma característica relevante na determinação do nível de PIDR reconhecido. A relevância do sector de atividade é justificada por duas razões. Por um lado, há um determinado padrão nas características das empresas pertencentes a um mesmo sector, resultantes das especificidades da própria atividade como, por exemplo, das políticas de crédito ou termos de venda praticados, e que naturalmente terá influência sobre o nível de PIDR reconhecido. Por outro, havendo uma relação entre o reconhecimento de perdas por imparidade e os ciclos económicos (Spear e Taylor, 2011), é

expectável que alguns sectores, mais dependentes dos ciclos económicos, reconheçam contabilisticamente PIDR em nível superior em contextos económicos mais adversos.

A expectativa face à relação existente entre as características empresariais discutidas e o nível de PIDR reconhecido pelas empresas nacionais não cotadas é sintetizada na hipótese seguinte:

H1: A dimensão, o nível e variação dos resultados, o endividamento e o sector de atividade são características empresariais explicativas do nível de Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber (PIDR) reconhecido pelas empresas nacionais não cotadas.

Uma vez definida a hipótese de investigação (H1), no capítulo seguinte apresenta-se a metodologia de investigação e a amostra selecionada que servirá para testar a hipótese apresentada.

5.2 - Metodologia de Investigação e Seleção da Amostra

5.2.1 – Modelo de Análise

Na presente secção define-se o modelo que permitirá testar a hipótese de investigação formulada (H1). Relembre-se que se pretende testar, para uma amostra de empresas nacionais não cotadas, a existência de uma relação entre o nível de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras e as suas características empresariais. Espera-se que características empresariais como a dimensão, o nível e variação de resultados, o endividamento e o sector de atividade, sejam fatores determinantes do nível de PIDR reconhecido. O modelo de análise (5.1), a estimar por *Ordinary Least Squares (OLS)* é o seguinte:

$$\begin{aligned}
PIDR_{it} = & \alpha_1 + \alpha_2 DIM_{it} + \alpha_3 RAPIDR_{it} + \alpha_4 \Delta RAPIDR_{it} + \alpha_5 ENDIV_{it} + \sum_{n=1}^{17} \alpha_l SECT_n \\
& + \sum_{t=2005}^{2010} \alpha_j ANO_t + \varepsilon_{it}
\end{aligned}
\tag{5.1}$$

em que:

$PIDR_{it}$ = Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber reconhecidas pela empresa i, no ano t, deflacionadas pelo ativo do ano anterior;

DIM_{it} = Ativo da empresa i, no ano t, deflacionado pelo ativo do ano anterior. Tal como Elliot e Shaw (1988) e Jarva (2007), usa-se esta variável como *proxy* da dimensão das empresas e, de forma consistente com a evidência apresentada pela literatura, espera-se que quanto maior for a dimensão da empresa maior seja o nível de PIDR reconhecido, ou seja, que o coeficiente associado a esta variável (α_2) seja positivo;

$RAPIDR_{it}$ = Resultado líquido antes do reconhecimento de PIDR da empresa i, no ano t, deflacionado pelo ativo do ano anterior. Dado que se perspectiva que as empresas em estudo façam uso da discricionariedade implícita no reconhecimento de PIDR, de modo a garantir a minimização imposto a pagar, espera-se que o coeficiente desta variável (α_3) seja positivo;

$\Delta RAPIDR_{it}$ = Variação, face ao período homólogo, do resultado líquido antes do reconhecimento de PIDR da empresa i, no ano t, deflacionado pelo ativo do ano anterior. Esta variável apresenta-se como complementar à variável $RAPIDR_{it}$ e espera-se que uma variação dos resultados pré-PIDR seja acompanhada por um aumento no nível de PIDR reconhecido de modo a garantir o alisamento do resultado apresentado pela empresa, limitando desta forma o consequente acréscimo de imposto a pagar. À semelhança da variável $RAPIDR_{it}$, espera-se que o coeficiente desta variável (α_4) seja positivo;

$ENDIV_{it}$ = Endividamento da empresa i, no ano t, representado pela dívida financeira deflacionada pelo ativo do ano anterior. Face à existência de evidências na literatura que

indiciam comportamentos de natureza contrária no reconhecimento de PIDR por parte das empresas com elevadas necessidades de financiamento, não se formulam quaisquer expectativas quanto ao sinal esperado para esta variável;

$\sum SECT_n$ = Conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertence ao sector n, o valor 0 caso contrário¹. Não se formulam quaisquer expectativas quanto ao sinal esperado para esta variável;

$\sum ANO_t$ = Conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertence ao ano t, o valor 0 caso contrário. Também não se formulam quaisquer expectativas quanto ao sinal esperado para esta variável;

ε_{it} = Erro de estimação para a empresa i, no ano t, que obedece às hipóteses clássicas dos modelos estimados por *OLS*.

O modelo contém, portanto, para além das variáveis explicativas – VN_{it} , $RAPIDR_{it}$, $\Delta RAPIDR_{it}$, $ENDIV_{it}$ e $\sum SECT_n$ – um conjunto de variáveis *dummy* ($\sum ANO_t$), para controlar eventuais efeitos conjunturais associados ao ano de análise e ao ciclo económico. Como referido, todas as variáveis explicativas foram deflacionadas pelo ativo do ano anterior de forma a mitigar eventuais problemas relacionados com a heteroscedasticidade.

5.2.2 – Seleção da Amostra e Estatísticas Descritivas

A amostra é constituída pelas sociedades portuguesas não cotadas disponíveis na base de dados SABI² (versão 2012), para o período 2005-2010. Dada a especificidade da rubrica de PIDR, a definição temporal da amostra foi condicionada pela informação disponível. Até ao

¹ A classificação por sector foi feita de acordo com a Classificação de Atividades Económicas – Revisão 3 (CAE Rev. 3) tendo as empresas sido agrupadas em função das Secções definidas na CAE. O Anexo I apresenta o número observações consideradas por sector.

² SABI - Sistema de Análise de Balanços Ibéricos. Base de dados de informação económico-financeira de empresas Portuguesas e Espanholas.

exercício de 2004, a divulgação das PIDR na demonstração de resultados era efetuada conjuntamente com as Perdas por Imparidade em Existências (PIE) e as Provisões na rubrica “Provisões do Exercício”, o que inviabilizou a obtenção da informação necessária até ao referido exercício. Em 2005, com a publicação do Decreto-Lei n.º35/2005, foram introduzidas algumas alterações ao POC e a divulgação das PIDR na demonstração de resultados passou a ser efetuada de forma conjunta com as PIE, sendo que, apenas em 2010, com a entrada em vigor do SNC, a divulgação das PIDR na demonstração de resultados passou a ser efetuada de forma autónoma. Assim, devido a esta limitação e de modo a garantir a consistência dos dados utilizados, considerou-se como *proxy* das PIDR, para todo o período da amostra, o somatório das PIDR com as PIE. Dado o número reduzido de empresas que reconheceram PIE em 2010³, considera-se que a potencial limitação daqui resultante para o estudo não tenha um impacto significativo nas conclusões gerais do mesmo.

A amostra recolhida da base de dados SABI foi posteriormente objeto de sucessivos ajustamentos. A Tabela 2 sintetiza o processo de definição da amostra.

Tabela 2 - Seleção da Amostra

Descrição	Nº Obs.
Base de dados SABI (2012). Total de observações (empresas-ano) de 428.725 sociedades disponíveis para o período 2005-2010	1.845.669
Empresas-ano após eliminação das empresas cotadas, do sector público empresarial e do sector financeiro	1.817.805
Empresas-ano após eliminação das que não reconheceram PIDR	64.723
Empresas-ano após eliminação das que possuíam dados em falta e desfasamento em um período da variável Ativo	62.764
Empresas-ano após eliminação das observações com uma variação do Ativo, face ao ano anterior, de -50% ou de +100%.	60.112
Empresas-ano após eliminação das observações <i>outliers</i> (1% superior + 1% inferior, por ano) da variável PIDR.	58.908

³ A título ilustrativo, em 2010, apenas 10,7% das empresas que reconheceram PIDR reconheceram também PIE.

Como a tabela ilustra, a amostra de trabalho não considera as empresas cotadas, as pertencentes ao sector público empresarial e as do sector financeiro, dado que tenderão a ter incentivos para a divulgação de resultados distintos das restantes. As primeiras, porque nestas empresas o denominado incentivo fiscal não terá a mesma relevância, ou não será um dos incentivos que mais condiciona o seu comportamento, como acontece com as empresas não cotadas. As segundas, porque, por um lado, o incentivo de qualidade informativa apresentado não faz sentido nestas empresas, já que, pelo menos no período da análise, tendem a beneficiar dos avales e garantias do Estado. Por fim, as financeiras, porque a respetiva atividade, lógica empresarial e regulamentação sectorial são substancialmente diferentes das restantes. Posteriormente, tendo em consideração o objetivo do estudo, foram retiradas da amostra todas as observações referentes a empresas que, num determinado ano, não reconheceram PIDR o que implicou uma redução muito considerável de observações. De notar que apenas 3,2% das empresas-ano disponíveis na base de dados reconheceram perdas por imparidade.

Por fim, foram também eliminadas algumas observações após a verificação da existência de dados em falta e, como é habitual neste tipo de estudos quantitativos, foram eliminadas as observações que apresentam variações anuais positivas do ativo superiores a 100%, ou a uma redução de 50%⁴, assim como os *outliers* (1% + 1%) da variável $PIDR_{it}$, por ano. A amostra final contém 58.908 observações.

De modo a efetuar uma caracterização da amostra de trabalho, a Tabela 3 apresenta algumas estatísticas descritivas. A análise aos dados apresentados permite verificar a tendência de diminuição do volume de negócios e do resultado líquido das empresas após 2007, reflexo da degradação verificada no contexto económico a partir de então. Esta evolução negativa estará sobretudo relacionada com a “crise” económica e financeira surgida na sequência da crise do *sub-prime* nos EUA. Porém, no ano de 2010 verifica-se uma alteração do perfil das empresas que constituem a amostra, com as empresas que reconheceram PIDR a serem, relativamente à

⁴ Estas observações foram eliminadas porque, salvo em situações excecionais, não é normal a duplicação ou a diminuição para metade do ativo num ano. Através da análise de algumas destas observações, foi possível verificar que algumas destas situações se devem à existência de erros de recolha na base de dados SABI.

restante amostra, empresas de menor dimensão, o que poderá ser reflexo de um ênfase dado as perdas por imparidade no normativo SNC. Esta evidência é corroborada por um ativo médio (mediano) verificado nas empresas que constituem a amostra em 2010 de 6.862 (1.361) milhares de euros, bastante inferior ao ativo médio (mediano) verificado no período da amostra, de 8.096 (1.560) milhares de euros.

Tabela 3 – Estatísticas descritivas da Amostra

Variável		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005-2010
VN	Média	6.286	8.217	8.740	8.312	7.596	6.347	7.729
	Mediana	1.449	1.945	2.002	1.755	1.650	1.411	1.694
RL	Média	208	226	277	149	210	178	205
	Mediana	15	23	29	21	22	19	22
ATIVO	Média	7.374	8.253	8.496	8.655	8.578	6.862	8.096
	Mediana	1.446	1.686	1.738	1.562	1.591	1.361	1.560
ENDIV	Média	2.684	3.006	2.965	3.388	3.455	2.387	3.012
	Mediana	210	228	218	205	223	178	208
PIDR	Média	48	56	56	65	65	60	61
	Mediana	15	16	17	17	18	17	17
PIDR/RAPIDR	Média	35,3%	32,4%	31,2%	34,8%	34,0%	36,5%	34,0%
	Mediana	28,6%	24,1%	22,9%	27,5%	26,0%	29,6%	26,1%
Observações	N.º Empresas	759	9.873	10.454	11.805	11.832	14.185	58.908
	Frequência	0,3%	3,2%	3,3%	3,7%	4,1%	4,8%	3,2%

Notas:

- 1) Salvo indicação em contrário, os valores são apresentados em milhares de euros.
- 2) Descrição das variáveis: VN é o Volume de Negócios, que no presente estudo é constituído pelo somatório das Vendas e as Prestações de Serviços; RL corresponde ao Resultado Líquido do Exercício; ENDIV corresponde à Dívida Financeira; PIDR corresponde às Perdas por Imparidade em Dívidas a Receber; PIDR/RAPIDR corresponde ao peso das PIDR no Resultado Líquido antes do reconhecimento de PIDR.
- 3) O rácio PIDR/RAPIDR foi calculado considerando apenas as empresas com um Resultado Líquido antes do reconhecimento de PIDR positivo.

As estatísticas descritivas disponibilizadas parecem mostrar também os efeitos da escassez de liquidez na economia nacional, essencialmente em 2010, na redução do nível de endividamento das empresas. As empresas da amostra registaram, ao longo do período analisado, uma dívida financeira média (mediana) de 3.012 (208) milhares de euros, tendo em

2010 a média (mediana) diminuído para os 2.387 (178) milhares de euros em resultado de uma menor disponibilização de crédito por parte do sector bancário, principal financiador da economia, verificada a partir de 2009.

Dada a relação negativa existente entre os ciclos económicos e o reconhecimento de perdas por imparidade (Spear e Taylor, 2011), o montante reconhecido de PIDR pelas empresas nacionais não cotadas registou uma tendência crescente até 2009. Em 2010, o montante reconhecido de PIDR diminuiu de um valor médio (mediano) no ano anterior de 65 (18) milhares de euros para 60 (17) milhares de euros. Apesar de aparentemente contraditória, a evolução em 2010, deve-se essencialmente, à referida menor dimensão das empresas. No entanto, não se pode deixar de ter presente que em termos medianos o volume de PIDR apresenta uma tendência ligeiramente crescente ao longo de todo o período, o que parece sugerir que são as situações extremas da distribuição das PIDR que explicam variações entre anos.

Apesar da reduzida expressão, em termo médios, das PIDR face ao volume de negócios das empresas, a materialidade das mesmas é visível no seu impacto nos resultados das empresas. Ao longo do período analisado as PIDR representaram um valor médio (mediano) de cerca de 34% (26%) do resultado pré-PIDR das empresas o que, tendo presente a elevada discricionariade implícita no reconhecimento de PIDR, é também representativo do seu impacto potencial em práticas de *earnings management*. Embora não sendo diretamente comparáveis com os valores acima apresentados, devido à utilização de diferentes denominadores no cálculo do rácio, nos estudos desenvolvidos por McNichols e Wilson (1988) e Jackson et al. (2010), os autores concluíram que o impacto médio (mediano) das PIDR nos resultados líquidos antes do reconhecimento de itens de carácter extraordinário das empresas era de, respetivamente, 20,5% (8,3%) e 21,6% (4,2%). Como referido, os estudos apresentados incidem essencialmente sobre empresas norte-americanas, cotadas em bolsa e de dimensão muito superior à das empresas em estudo, o que poderá explicar parte dessa diferença. Porém, considera-se que uma parte substancial dessa diferença tenderá a estar

associada ao diferente incentivo para a divulgação de resultados volumosos com que cada um desses grupos de empresas se defronta.

Em termos de frequência, como referido anteriormente, ao longo do período analisado, apenas 3,2% das empresas reconheceram PIDR. No entanto, este valor é muito penalizado pelo facto de em 2005, ano de alterações no POC em que, relembre-se, as PIDR e as PIE passaram a ser divulgadas de forma autónoma das Provisões na demonstração dos resultados, a frequência de reconhecimento de PIDR ter sido de apenas 0,3%. Possivelmente, esta situação dever-se-á ao facto da generalidade das empresas que reconheceram PIDR em 2005 o terem feito de forma conjunta com as Provisões, à semelhança do que faziam até a publicação do Decreto-Lei n.º35/2005. Em contrapartida, no ano de 2010, verificou-se um acréscimo muito significativo de 0,7 p.p. no número de empresas que reconheceu PIDR. Embora este acréscimo se deva, em grande parte, à deterioração do contexto económico, a explicação deste aumento poderá estar também associada à entrada em vigor do atual normativo contabilístico - SNC. No Anexo I é disponibilizado informação sobre o número de observações, a frequência média de reconhecimento de PIDR e o seu impacto nos resultados pré-PIDR, por sector.

As correlações entre as variáveis que constituem a amostra tendem a ser relativamente reduzidas, ou mesmo não estatisticamente significativas. Por tal motivo e por uma questão de parcimónia, optou-se por não as tabelar.

No capítulo seguinte discutem-se os resultados empíricos obtidos.

6 – Resultados Empíricos

No capítulo anterior foi desenvolvida a hipótese de investigação e discutido o modelo de análise para a testar. No presente capítulo, analisa-se a evidência empírica recolhida com a estimação do modelo proposto.

6.1 – Relação entre as PIDR e as Características Empresariais

A Tabela 4 apresenta os resultados da estimação do modelo (5.1). Como referido acima, o principal objetivo do teste é o de verificar a existência de uma relação entre o nível de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras das empresas e algumas das suas características empresariais, mais concretamente a dimensão, o nível e variação dos resultados, o endividamento e o sector de atividade.

Tabela 4 – Estatísticas da regressão do modelo 5.1

Variáveis Independentes	Sinal Esperado	Coefficiente (<i>t-Student</i>)
DIM_{it}	+	-0.04 *** (-32.9)
$RAPIDR_{it}$	+	0.20 *** (97.4)
$\Delta RAPIDR_{it}$	+	0.05 *** (35.7)
$ENDIV_{it}$?	0.01 *** (22.0)
R^2 (%)		21.21%
R^2 Ajustado (%)		21.17%
F -Estatístico		0.000

$$PIDR_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 DIM_{it} + \alpha_3 RAPIDR_{it} + \alpha_4 \Delta RAPIDR_{it} + \alpha_5 ENDIV_{it} + \sum_{n=1}^{17} \alpha_n SECT_n + \sum_{t=2005}^{2010} \alpha_j ANO_t + \varepsilon_{it}$$

Notas:

- 1) N.º de observações usadas na regressão: 58.908.
- 2) Descrição das variáveis: DIM_{it} - ativo deflacionado pelo ativo do período homólogo; $RAPIDR_{it}$ - resultado líquido antes do reconhecimento de PIDR deflacionado pelo ativo do ano anterior;

$\Delta RAPIDR_{it}$ - variação, face ao período homólogo, do resultado líquido antes do reconhecimento de PIDR da empresa i , no ano t , deflacionado pelo ativo do ano anterior; $ENDIV_{it}$ - dívida financeira deflacionada pelo ativo do ano anterior; $\Sigma SECT_n$ conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertence ao sector n e o valor 0 se não pertence; ΣANO_t conjunto de variáveis *dummy* que assumem o valor 1 se a observação pertence ao ano t e o valor 0 se não pertence.

- 3) * Estatisticamente significativa a menos de 10%; ** estatisticamente significativa a menos de 5%; *** estatisticamente significativa a menos de 1%.
 - 4) Por questões de parcimónia, e porque daí não advém perda de clareza para a análise, não se tabelam os coeficientes do termo independente e das variáveis $\Sigma SECT_n$ e ΣANO_t .
-

O modelo é estatisticamente significativo ($p\text{-value} < 0.01$) e o seu poder explicativo tem subjacente um R^2 ajustado de 21,2% o que representa uma razoável capacidade explicativa¹. O coeficiente da variável DIM_{it} , associada ao impacto da dimensão da empresa nas PIDR, é negativo e estatisticamente significativo. Este resultado não corrobora a evidência disponível na literatura, em que se faz referência à existência de uma relação positiva entre a dimensão das empresas e as perdas por imparidade (e.g. Jarva, 2007). Uma possível explicação para esta situação poderá estar associada ao facto da relação tratada na literatura ser referente à globalidade das imparidades reconhecidas pelas empresas e não apenas às imparidades referentes aos ativos correntes onde as PIDR se incluem. Como tal, poderá admitir-se que a dimensão se relaciona de modo mais acentuado com as imparidades de ativos não correntes, tendencialmente de maior materialidade. No caso das imparidades de ativos correntes, o efeito “dimensão” das empresas parece diluir o impacto das PIDR, reconhecendo as empresas de maior dimensão, em termos relativos, menos imparidades, do que as restantes empresas. Nas secções seguintes voltar-se-á a discutir esta relação, com evidência empírica adicional.

A relação entre o nível de resultados pré-PIDR, representado pela variável $RAPIDR_{it}$, e o nível de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras apresenta um coeficiente positivo (0,20) e estatisticamente significativo, que é de todos os testados o que apresenta maior nível de significância, medido pela estatística *t-Student*. Esta evidência sugere que o incentivo fiscal afeta o comportamento das empresas, motivando-as a fazer uso da

¹ McNichols (1988) utilizando um modelo com variáveis fortemente correlacionadas com a variável dependente, obteve um R^2 ajustado de 75%.

discricionariedade implícita no reconhecimento de PIDR para reduzir os resultados e consequentemente minimizar o pagamento de imposto sobre o rendimento. Esta aparente evidência de discricionariedade é ainda corroborada pelo sinal positivo e significativo da variável $\Delta RAPIDR_{it}$, que reflete o impacto de uma variação no resultado pré-PIDR entre dois anos consecutivos no nível de PIDR reconhecido. Verifica-se que uma variação positiva nos resultados da empresa é também acompanhada por um acréscimo das PIDR, o que sugere estratégias de alisamento de resultados por parte das empresas, ou seja, que estas limitam, com o reconhecimento de montantes mais elevados de PIDR, o acréscimo de imposto a pagar resultante do aumento verificado nos resultados. Variações negativas dos resultados, e correspondente redução das PIDR, também podem ser vistas como tendo subjacente um incentivo fiscal, neste caso o de evitar a investigação, por parte da Autoridade Tributária, de situações de redução dos resultados.

Parece intuitivo que este comportamento, de uso da discricionariedade implícita no reconhecimento de PIDR para “gerir” o imposto sobre o rendimento, tenda a verificar-se de forma mais acentuada quando as empresas apresentam resultados mais elevados. Quando os resultados são à partida reduzidos, a eventual margem de minimização do imposto a pagar é já à partida bastante reduzida, pelo que o referido comportamento tenderá a ser mais contido e dirigido, sobretudo, ao evitar do reporte de resultados negativos. Esta situação sugere a existência de uma relação não linear entre o nível de resultados pré-PIDR e o nível de PIDR. De forma a compreender melhor o comportamento das empresas no reconhecimento de PIDR e a obter evidência adicional sobre a referida relação, na secção seguinte voltar-se-á ao assunto, efetuando um teste à linearidade da relação.

A variável $ENDIV_{it}$, *proxy* das necessidades de financiamento bancário no modelo (5.1), apresenta um coeficiente positivo e significativo. Os resultados sugerem que as PIDR não são utilizadas pelos gestores das empresas com elevadas necessidades de financiamento para aumentarem os seus resultados. Duas potenciais explicações para esta peça de evidência: a primeira, de que as empresas utilizam outras soluções contabilísticas, mais eficazes, para gerirem os resultados reportados; a segunda, igualmente consistente com a literatura (e.g. Ahmed et al., 2002; Lara et al., 2011), a de que os credores, neste caso as

instituições bancárias, reconhecem qualidade às demonstrações financeiras que refletem políticas contabilísticas conservadoras pela segurança adicional que oferecem. Subjacente a esta potencial explicação está a ideia de que tais instituições não se limitam a olhar para o valor dos resultados reportados mas, também, para a estrutura e composição desses resultados. Provavelmente a explicação global para o resultado encontrado será um “*mix*” das explicações parciais avançadas.

A Tabela 5, que complementa a anterior, apresenta os coeficientes das variáveis *dummy* que identificam os sectores de atividade definidos conforme as Secções da CAE Rev. 3. Refira-se que, de entre os 17 sectores testados, aproximadamente metade (52.94%) apresentam um coeficiente estatisticamente significativo e negativo. Os resultados corroboram a intuição de que as especificidades operacionais, como as políticas de crédito ou termos de venda praticados, do sector de atividade onde determinada empresa se enquadra, condicionam o nível de PIDR reconhecido.

Tabela 5 – Coeficientes das variáveis identificadoras dos Sectores no modelo 5.1

Secção	Descrição	Coeficiente (<i>t-Student</i>)	
B	Indústrias extrativas	-0.02 (-3.2)	***
C	Indústrias transformadoras	-0.01 (-3.1)	***
D	Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	-0.03 (-4.1)	***
E	Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos	-0.03 (-4.6)	***
G	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	-0.01 (-2.9)	***
H	Transportes e armazenagem	-0.02 (-3.3)	***
I	Alojamento, restauração e similares	-0.02 (-3.4)	***
L	Atividades imobiliárias	-0.01 (-2.7)	**
Q	Atividades de saúde humana e apoio social	-0.01 (-2.9)	***

Notas:

- 1) Secção – Sectores em função das secções definidas na CAE Rev. 3.
 - 2) * Estatisticamente significante a menos de 10%; ** estatisticamente significante a menos de 5%; *** estatisticamente significante a menos de 1%.
 - 3) Por questões de parcimónia, tabelam-se apenas os coeficientes que são estatisticamente significativos.
-

Quanto às variáveis *dummy* identificadoras dos anos, o exercício de 2010 apresenta um coeficiente positivo e estatisticamente significativo, o que reflete um nível superior de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras das empresas neste exercício, resultante do agudizar da crise económica e financeira verificada na economia portuguesa desde o 2.º semestre de 2007.

Em suma, a evidência empírica discutida até agora corrobora a expectativa expressa na hipótese de investigação. Na secção seguinte, como mencionado, testa-se a linearidade da relação entre o nível dos resultados e o nível de PIDR.

6.2 – Linearidade da Relação entre as PIDR e os Resultados

Na presente secção discute-se a linearidade da relação entre o nível dos resultados pré-PIDR e das PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras das empresas. Para o efeito, acrescenta-se ao modelo inicial (5.1) uma variável *dummy* ($D_{RES_{it}}$) que assume o valor de 1 se a empresa tem um nível de resultados pré-PIDR (deflacionados pelo ativo do ano anterior) superior à mediana da distribuição, ou seja, se a empresa tem resultados elevados, e de 0 caso contrário. Com base nesta variável define-se uma outra variável, interativa ($D_{RES_{it}}*RAPIDR_{it}$), também incluída no “modelo alargado” (6.1). Em termos estatísticos, o coeficiente da variável $D_{RES_{it}}*RAPIDR_{it}$ fornece o efeito incremental na variável dependente resultante de uma determinada empresa apresentar resultados elevados (superiores à mediana). Somando este coeficiente ao da variável $RAPIDR_{it}$ obtém-se o coeficiente referente às empresas que apresentam resultados elevados; o coeficiente das empresas com resultados baixos é o coeficiente da variável $RAPIDR_{it}$.

Os resultados do modelo (6.1) são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6 – Estatísticas da regressão do modelo 6.1

Variáveis Independentes	Sinal Esperado	Coeficiente (t -Student)	
DIM_{it}	+	-0.05 (-44.2)	***
		< Mediana	> Mediana
$RAPIDR_{it}$	+	-0.08 (-25.6)	*** 0,47 (165.3) ***
$\Delta RAPIDR_{it}$	+	0.03 (28.5)	***
$ENDIV_{it}$?	0.01 (13.0)	***
R^2 (%)		39.67%	
R^2 Ajustado (%)		39.64%	
F-Estatístico		0.000	

$$PIDR_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 DIM_{it} + \alpha_3 D_RES_{it} + \alpha_4 RAPIDR_{it} + \alpha_5 D_RES_{it} \times RAPIDR_{it} + \alpha_6 \Delta RAPIDR_{it} + \alpha_7 ENDIV_{it} + \sum_{n=1}^{17} \alpha_n SECT_n + \sum_{t=2005}^{2010} \alpha_j ANO_t + \varepsilon_{it}$$

Notas:

- 1) N.º de observações usadas na regressão: 58.908.
- 2) Descrição das variáveis: D_RES_{it} - variável dummy que assume o valor de 1 se a empresa tem um nível de resultados superior à mediana da distribuição e de 0 caso contrário. A definição das restantes variáveis encontra-se na Tabela 4.
- 3) * Estatisticamente significativa a menos de 10%; ** estatisticamente significativa a menos de 5%; *** estatisticamente significativa a menos de 1%.
- 4) A significância estatística do coeficiente da variável $RAPIDR_{it}$ para as empresas que apresentam resultados pré-PIDR superiores à mediana ($\alpha_4 + \alpha_5$) foi avaliada através do teste de *Wald*. O teste levou à rejeição da hipótese nula ($\alpha_4 + \alpha_5 = 0$).
- 5) Por questões de parcimónia, e porque não serem relevantes para a questão em discussão na presente secção, não se tabelam os coeficientes do termo independente e das variáveis $\Sigma SECT_n$ e ΣANO_t .

É possível verificar, a partir do R^2 ajustado, a melhoria de qualidade do ajustamento face ao modelo inicial (5.1), o que reflete a relevância do nível de resultados na explicação das PIDR. Os resultados do modelo (6.1) fornecem evidência que sustenta a intuição da

existência de uma relação não linear entre o nível dos resultados e o nível de PIDR, o que sugere comportamentos distintos por parte das empresas em função dos seus resultados.

As empresas que têm resultados pré-PIDR elevados (superiores à mediana) apresentam um coeficiente estatisticamente significativo de 0,47, enquanto as que têm resultados pré-PIDR reduzidos (inferiores à mediana) apresentam, uma relação negativa, mas estatisticamente significativa, com o nível de PIDR (coeficiente de -0,08). Como foi oportunamente referido, o incentivo fiscal nas empresas que apresentam resultados pré-PIDR mais reduzidos acaba por não ser tão relevante como nas restantes, uma vez que, para além da margem de minimização do imposto a pagar ser à partida reduzida, a partir de um determinado nível os benefícios associados a este incentivo são limitados por outras condicionantes, como o PEC – Pagamento Especial por Conta ou o acréscimo de risco da empresa ser objeto de inspeção por parte da Autoridade Tributária (Moreira, 2008).

Em testes adicionais efetuados (não tabelados) com a regressão do modelo inicial (5.1), num primeiro momento apenas para as empresas que apresentam resultados negativos e posteriormente apenas para as que têm resultados positivos ou nulos mas inferiores à mediana, é possível verificar que os resultados pré-PIDR destas apresentam, respetivamente, uma relação negativa e positiva como o nível de PIDR. Os resultados obtidos parecem ser coerentes com a intuição de que as empresas tentam alisar os resultados de modo a evitar a investigação, por parte da Autoridade Tributária, em situações de redução dos resultados.

As restantes variáveis mantêm o sinal dos coeficientes discutidos na Tabela 4, pelo que não se efetuam comentários adicionais às mesmas.

Em resumo, os resultados apresentados na Tabela 6, conjugados com os anteriormente explanados, corroboram as relações esperadas com as variáveis empresariais e sugerem, adicionalmente, que as empresas apresentam comportamentos que indiciam que a definição do nível de PIDR reconhecido tem subjacente uma atuação discricionária da gestão no sentido de atingir o nível desejado de resultados, de modo a garantir a minimização do imposto a pagar.

6.3 – Características Empresariais e Probabilidade de Reconhecimento de PIDR - Modelo *Logit*

Os resultados obtidos sugerem a existência de uma relação entre o nível de PIDR e as características das empresas. Por forma a complementar as evidências obtidas usa-se agora um modelo *Logit* para testar se as características que determinam o nível de PIDR reconhecido, são também os fatores que determinam a sua constituição. Assim, estimou-se a probabilidade de uma empresa reconhecer contabilisticamente PIDR partindo das variações ocorridas nas características empresariais oportunamente discutidas e testadas: dimensão, nível e variação dos resultados e endividamento. O modelo *Logit* (6.2) é definido como se segue:

$$REC_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 DIM_{it} + \alpha_3 RAPIDR_{it} + \alpha_4 \Delta RAPIDR_{it} + \alpha_5 ENDIV_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6.2)$$

em que REC_{it} é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa i reconheceu PIDR no ano t , e o valor 0 caso contrário. As variáveis independentes foram oportunamente definidas aquando da apresentação do modelo inicial (5.1).

A constituição da amostra utilizada partiu da aglutinação de duas subamostras previamente criadas. Cada uma destas foi preparada de modo a ser um “espelho” da outra, à exceção da característica diferenciadora – o reconhecer (não reconhecer) PIDR. Por outras palavras, cada empresa de uma subamostra tem uma contraparte na outra subamostra, que pertence ao mesmo ano, ao mesmo sector de atividade e tem o mesmo resultado deflacionado, distinguindo-se apenas no facto do “espelho” de uma dada empresa que reconhece PIDR ser uma empresa que não regista tais perdas². As duas subamostras podem, pois, ser consideradas como “subamostra-base” (58.658 obs.) e “subamostra-controlo” (58.658 obs.).

² A igualdade do resultado deflacionado pelo ativo do ano anterior é considerada com um desvio máximo de 5%.

A Tabela 7 disponibiliza as estatísticas da regressão, para a probabilidade da empresa registrar PIDR.

Tabela 7 – Estatísticas da regressão do modelo 6.2

Variáveis Independentes	Sinal Esperado	Coefficiente (t-Student)
DIM_{it}	+	-0.01 *** (-4.0)
$RAPIDR_{it}$	+	1.15 *** (24.7)
$\Delta RAPIDR_{it}$	+	-0.81 *** (-19.8)
$ENDIV_{it}$?	0.03 *** (3.5)
$McFadden R^2$ (%)		0.48%
F -Estatístico		0.000

$$REC_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 DIM_{it} + \alpha_3 RAPIDR_{it} + \alpha_4 \Delta RAPIDR_{it} + \alpha_5 ENDIV_{it} + \varepsilon_{it}$$

Notas:

- 1) N.º de observações usadas na regressão: 117.316 (Subamostra-base: 58.658; subamostra-controlo 58.658).
- 2) Descrição das variáveis: REC_{it} - variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa *i* reconheceu PIDR no ano *t*, e o valor 0 caso contrário. A definição das restantes variáveis encontra-se na Tabela 4.
- 3) * Estatisticamente significativa a menos de 10%; ** estatisticamente significativa a menos de 5%; *** estatisticamente significativa a menos de 1%.

O modelo é estatisticamente significativo, assim como todos os seus coeficientes, embora o coeficiente R^2 seja diminuto. A evidência tabelada confirma que a relação verificada entre as características empresariais e a decisão de constituir PIDR é, genericamente, de natureza idêntica à existente com o nível de PIDR reconhecido, assim como, que o nível dos resultados é a variável que apresenta um impacto mais relevante na probabilidade da empresa apresentar PIDR.

No entanto, a variável $\Delta RAPIDR_{it}$, ao contrário do verificado na determinação do nível de PIDR reconhecido pelas empresas, apresenta um coeficiente negativo, sugerindo que a uma variação positiva dos resultados pré-PIDR está associada uma menor probabilidade de

constituir PIDR. Esta divergência de resultados parece indiciar a existência de dois níveis de decisão autónomos no processo de reconhecimento de PIDR. O primeiro, é referente à tomada de decisão de reconhecer (ou não reconhecer) as PIDR nas demonstrações financeiras em que, o facto de a empresa ter um aumento dos resultados pré-PIDR não induz, por si só, a empresa a reconhecer PIDR. O segundo, é referente à tomada de decisão em relação ao nível de PIDR a reconhecer, em que, no conjunto das empresas que constituíram PIDR, uma variação de resultados positiva induz as empresas a reconhecerem um nível superior de PIDR de modo “alisar” o referido aumento. Uma explicação para tal decisão de alisamento pode ser a minimização do pagamento de imposto.

Esta peça de evidência, sugere que o impacto do incentivo fiscal no comportamento das empresas não é homogéneo quando se trata das decisões de constituir PIDR ou de determinar o nível destas, e que embora a constituição de PIDR esteja, na generalidade das empresas, associada a um nível de resultados superior, o mesmo não acontece em relação às oscilações positivas do mesmo. Já no conjunto das empresas que reconhecem PIDR, tanto um nível superior de resultados como uma variação de resultados positiva estão associados a um nível de PIDR superior.

Esta evidência, de que a decisão de constituir PIDR é diferentemente determinada da de definir o nível de PIDR a efetuar, é uma contribuição para a literatura. Não há, tanto quanto se sabe, estudos que se pronunciem sobre este assunto.

Foi também efetuada a regressão do modelo (6.2) com uma amostra alternativa, constituída por duas subamostras em que, à semelhança da amostra anterior, cada empresa tem uma contraparte na outra subamostra, mas desta vez, pertencente ao mesmo ano, ao mesmo sector de atividade e com o mesmo volume de negócios deflacionado³. Os resultados obtidos são qualitativamente idênticos aos obtidos com a amostra inicial.

Na secção seguinte, efetua-se um conjunto de testes de robustez aos resultados até agora apresentados.

³ Tal como na amostra inicial, a igualdade do volume de negócios deflacionado pelo ativo do ano anterior é considerada com um desvio máximo de 5%.

6.4 – Testes de Robustez

Adicionalmente aos testes anteriormente apresentados, e com o objetivo de certificar a robustez da evidência obtida, foi efetuado um conjunto de testes que agora se discutem.

i) Como discutido anteriormente o ano de 2010 foi, por questões conjunturais, particularmente relevante em termos do reconhecimento de PIDR. No entanto, a maior relevância deste exercício pode ser um elemento enviesador dos resultados globais apresentados, fazendo com que os mesmos não se apliquem à generalidade dos anos. Com o intuito de verificar se as conclusões apresentadas se verificam também nos restantes anos, efetuou-se a regressão do modelo inicial (5.1) para cada um dos anos do período de análise. Os resultados, apresentados na Tabela 8, são qualitativamente semelhantes aos apresentados em termos globais, pelo que não se tecem considerações adicionais.

Tabela 8 – Regressão do modelo 5.1 por Ano

Variáveis Independentes	Sinal Esperado	Coeficiente (t-Student)					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
DIM_{it}	+	-0.03*** (-3.7)	-0.04*** (-13.9)	-0.03*** (-11.3)	-0.05*** (-14.2)	-0.04*** (-16.2)	-0.05*** (-21.8)
$RAPIDR_{it}$	+	0.07*** (4.1)	0.22*** (50.4)	0.09*** (19.9)	0.25*** (35.3)	0.13*** (29.6)	0.17*** (34.7)
$\Delta RAPIDR_{it}$	+	0.04*** (2.7)	0.02*** (13.8)	0.04*** (9.0)	0.18*** (24.4)	0.07*** (18.5)	0.11*** (23.6)
$ENDIV_{it}$?	0.02*** (3.5)	0.03*** (23.9)	0.01*** (7.2)	0.01*** (6.1)	0.02*** (21.1)	0.01*** (9.0)
$N.^{\circ} Obs.$		759	9.872	10.454	11.802	11.830	14.185
R^2 (%)		12.13%	24.48%	11.69%	32.95%	19.66%	24.43%
$R^2 Ajust.$ (%)		9.75%	24.33%	11.53%	32.84%	19.52%	24.33%
F -Estatístico		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

$$PIDR_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 DIM_{it} + \alpha_3 RAPIDR_{it} + \alpha_4 \Delta RAPIDR_{it} + \alpha_5 ENDIV_{it} + \varepsilon_{it}$$

Notas:

- 1) Definição das variáveis na Tabela 4.
- 2) * Estatisticamente significativa a menos de 10%; ** estatisticamente significativa a menos de 5%;
*** estatisticamente significativa a menos de 1%.

ii) Entre as variáveis testadas, a variável $RAPIDR_{it}$ é a que representa um papel mais relevante na explicação do nível de PIDR. De modo a assegurar que a evidência empírica discutida não é determinada pelo modo como esta variável está definida, foram testadas duas variáveis de resultados com definições alternativas. A primeira dessas variáveis, $RAPIDRC_{it}$, justifica-se pela simplificação assumida na construção da variável $RAPIDR_{it}$ ao não se considerar o efeito fiscal associado ao reconhecimento contabilístico de PIDR. A variável $RAPIDRC_{it}$, ultrapassa esta limitação, tendo sido construída considerando também o efeito fiscal.

Como oportunamente referido, a variável $RAPIDR_{it}$ é uma *proxy* do nível de resultados apresentado pela empresa, que se intuiu servir de referência para as empresas na tomada de decisão em relação ao nível de PIDR a reconhecer. Como alternativa, foi criada uma segunda variável, construída a partir dos resultados operacionais da empresa antes do reconhecimento de PIDR ($ROPIDR_{it}$).

Refazendo a análise considerando cada uma das referidas variáveis ($RAPIDRC_{it}$ e $ROPIDR_{it}$), a evidência empírica obtida é qualitativamente idêntica à obtida com a variável $RAPIDR_{it}$.

iii) Uma das evidências obtidas ao longo deste trabalho, é a aparente relação negativa existente entre a dimensão da empresa e o nível de PIDR reconhecido pela mesma. No sentido de obter evidência adicional sobre esta questão, testou-se a utilização de duas *proxies* alternativas ao ativo para controlar o efeito dimensão: a forma jurídica e o volume de negócios da empresa. Uma vez que a forma jurídica das empresas de grande dimensão é usualmente a de Sociedade Anónima (SA) foi incluída no modelo inicial (5.1) uma variável *dummy* ($D_{SA_{it}}$) que assume o valor 1 se a empresa é uma SA, e o valor 0 caso contrário. Num segundo teste, foi considerado o volume de negócios como *proxy* da dimensão nas análises efetuadas. Os resultados obtidos são genericamente idênticos aos iniciais, ou seja,

sugerem que as empresas de grande dimensão reconhecem, em termos relativos, um nível inferior de PIDR.

iv) Testou-se ainda a inclusão no modelo inicial (5.1) de uma outra variável adicional, desta vez representativa do montante de perdas por imparidade acumuladas. Com a inclusão desta variável pretendia-se analisar se o facto de a empresa ter um histórico de reconhecimento de PIDR é também um determinante do nível de PIDR reconhecido. A evidência recolhida demonstra que, embora estatisticamente significativa, esta variável não aumenta, de forma relevante, o poder explicativo do modelo.

v) Foram realizados ainda outros testes. Um deles consistiu na exclusão do ano de 2005, que como foi referido, foi um ano de transição. Com a exclusão do exercício de 2005 pretendeu-se assegurar que qualquer eventual distorção associada ao processo de transição não afetou os resultados globais. Um outro teste consistiu na utilização do volume de negócios do ano anterior como deflator alternativo ao ativo do ano anterior. Finalmente, foi efetuado um teste com a exclusão de 20% das observações de maior dimensão em termos de ativo, para garantir que os resultados globais não estão enviesados pelas grandes empresas. Todos os resultados dos testes efetuados nestas condições corroboram as evidências obtidas nos testes anteriores.

Em resumo, os resultados obtidos nos testes de robustez corroboram as evidências discutidas nas secções anteriores, assim como corroboram a hipótese apresentada, ou seja, de que as características empresariais consideradas se relacionam com as PIDR. Em todos os testes levados a efeito sobressaiu o papel dos resultados na explicação das perdas por imparidade reconhecidas.

7 - Conclusões

No presente estudo empírico investigo, para o caso português das empresas não cotadas, a existência de uma relação entre o nível de PIDR reconhecido nas demonstrações financeiras e as características empresariais que se intuem ser variáveis explicativas da referida relação.

As evidências disponibilizadas pela literatura que aborda a temática das perdas por imparidade e do conservantismo contabilístico, enquadradas nas evidências obtidas pela literatura existente sobre o contexto empresarial português, permitiram formular a expectativa de que características como a dimensão, o nível e variação de resultados e o endividamento seriam determinantes do nível de PIDR reconhecido. Adicionalmente, e dada a existência de um certo nível de homogeneidade na forma de funcionamento das empresas dentro do mesmo sector de atividade, previa-se que também o sector de atividade fosse uma característica explicativa do nível de PIDR reconhecido.

A evidência empírica obtida corrobora a hipótese formulada e sugere a existência de uma relação entre as características empresariais consideradas e o nível de PIDR reconhecido.

A dimensão, ao contrário do que as evidências obtidas pela literatura pareciam sugerir, está negativamente relacionada com o nível de PIDR. Os resultados obtidos sugerem que as empresas de grande dimensão reconhecem, em termos relativos, menos PIDR do que as restantes empresas. A explicação para este resultado parece estar relacionada com o menor peso dos ativos correntes no ativo global destas empresas, face às empresas de menor dimensão.

Os resultados obtidos são demonstrativos da existência de uma forte relação entre o nível de resultados e o de PIDR reconhecido pela empresas, sugerindo que estas, perante a existência do incentivo fiscal, fazem uso da discricionariedade existente no processo de reconhecimento de PIDR para minimizar o pagamento do imposto através do reconhecimento de um montante superior de PIDR. Este comportamento é ainda mais claro quando as empresas são analisadas segmentadas pelo seu nível de resultados deflacionados. As que apresentam resultados elevados (superiores à mediana da amostra) reconhecem

mais PIDR à medida que os seus resultados são mais elevados. O mesmo comportamento não é, no entanto, observado nas empresas que apresentam resultados reduzidos (inferiores à mediana da amostra), sendo que estas apresentam inclusivamente uma relação negativa entre os resultados apresentados e o nível de PIDR reconhecido, o que será determinado pela necessidade de fazerem face a perdas potenciais no crédito a clientes mas, também, provavelmente, poderá ser consequência do “efeito PEC – Pagamento Especial por Conta” e do receio por parte destas empresas de serem objeto de inspeção pela Autoridade Tributária.

O endividamento representa também um determinante do nível de PIDR reconhecido. A evidência obtida sugere que as empresas com elevadas necessidades de financiamento tendem a reconhecer um nível superior de PIDR. Este comportamento estará relacionado com dois aspetos, de certa forma complementares. O primeiro, será a valorização, pelas instituições financeiras, do uso de políticas contabilísticas conservadoras na preparação das demonstrações financeiras por parte das empresas com as quais estabelecem relações comerciais, e que desta forma sinalizam a sua qualidade informativa. O segundo aspeto, prende-se com a potencial utilização, por parte das empresas, de soluções contabilísticas alternativas mais eficazes para apresentarem um nível superior de resultados e sinalizarem, desta forma, a referida qualidade ao sector bancário.

Os resultados obtidos corroboram ainda a expectativa de que também as particularidades operacionais do sector de atividade onde determinada empresa se insere representam uma condicionante do nível de PIDR reconhecido.

Por fim, as características empresariais consideradas são também determinantes na decisão de constituir PIDR, sendo a natureza da relação verificada com a dimensão, nível de resultados e endividamento, semelhante à existente com o nível de PIDR reconhecido, ou seja, quanto maior for a dimensão da empresa menor é probabilidade desta reconhecer PIDR e quanto maior for o nível de resultados e de endividamento, maior é a probabilidade das empresas constituírem PIDR. A exceção verifica-se em relação à variação dos resultados face ao período homólogo que, ao contrário do verificado em relação ao nível de

PIDR reconhecido, a uma variação positiva dos resultados está associada uma menor probabilidade de constituir PIDR. A evidência obtida sugere que os fatores que determinam o nível de PIDR reconhecido diferem daqueles que determinam a decisão de reconhecer PIDR, o que indicia a existência de dois níveis de tomada de decisão distintos, sendo o primeiro referente a decisão de constituição de PIDR e o segundo referente à definição do nível de PIDR a reconhecer

O presente estudo representa um conjunto de contributos para a literatura que aborda especificamente a temática das PIDR. Em primeiro lugar, disponibiliza um conjunto de elementos que permitem compreender melhor a racionalidade económica subjacente à utilização das PIDR por parte das empresas, assim como os fatores que induzem a sua constituição e o nível reconhecido. Em segundo lugar, faculta evidência empírica que sugere que as empresas usam a discricionariedade implícita no processo de reconhecimento das PIDR para otimizarem os seus resultados. Desta forma, o presente estudo junta-se à investigação já existente, que estuda o fenómeno de *earnings management* em países caracterizados por um ambiente *code-law*. Em terceiro lugar, evidencia que as determinantes da decisão de constituir PIDR são distintas das da definição do montante de PIDR a reconhecer. Este é, sem dúvida, um resultado importante para a compreensão das decisões tomadas pela gestão das empresas no que respeita às PIDR. Por fim, e como referido anteriormente, a literatura existente sobre a temática das PIDR é bastante escassa e a existente ao nível nacional aborda sobretudo questões de índole prática relacionadas essencialmente com o registo contabilístico das mesmas. O presente estudo contribui, por isso, para o preenchimento desta lacuna na literatura da especialidade que versa a realidade portuguesa.

Os resultados apresentados são particularmente relevantes para a comunidade académica, para a Autoridade Tributária, assim como para as entidades emissoras de normativos contabilísticos. Para a comunidade académica por fornecer evidência empírica que contribui para uma melhor compreensão do processo de reconhecimento de PIDR no contexto nacional. Para a Autoridade Tributária, porque o presente estudo corrobora, mais uma vez, as evidências disponíveis na literatura sobre a relevância do denominado

incentivo fiscal nas escolhas contabilísticas das empresas, assim como permite compreender melhor o seu comportamento ao nível da utilização das PIDR. Acresce ainda que a presente investigação se afigura de particular relevância para as entidades emissoras de normativos contabilísticos, na medida em que possibilita um maior conhecimento do alcance prático do normativo contabilístico existente, assim como da discricionariedade permitida pelo mesmo.

Embora o presente estudo seja relevante, apresenta algumas limitações que deverão ser consideradas pelos leitores para uma correta interpretação dos resultados apresentados. A primeira, deve-se à limitação da informação existente e reside na utilização do somatório das PIDR com as PIE, como *proxy* do nível de PIDR reconhecido. Uma segunda limitação, prende-se com o facto de não terem sido consideradas, mais uma vez devido a limitações de informação, as reversões das PIDR. Considera-se que, dado o número reduzido de empresas que reconheceram PIE, assim como reversões, face às que constituíram PIDR, a qualidade dos resultados obtidos não esteja significativamente afetada.

Estas limitações abrem, no entanto, novas portas para a investigação futura. Dado que o atual normativo contabilístico nacional – SNC – obriga a que, quer as PIDR, quer as reversões sejam divulgadas nas demonstrações financeiras de forma isolada, uma primeira sugestão de investigação futura passa pela realização de um estudo semelhante mas que considere apenas o período SNC, o que naturalmente implicará a existência de um período de vigência do normativo mais alargado do que o existente à data de realização do presente estudo. Uma segunda sugestão, resulta da perceção de um maior ênfase atribuído às perdas por imparidade no SNC, como oportunamente referido. Assim, uma possibilidade de investigação futura será a de averiguar se a adoção do SNC teve alguma consequência ao nível do reconhecimento de PIDR por parte das empresas nacionais.

Referências Bibliográficas

- Ahmed, A., B. Billings, R. Morton, e M. Stanford-Harris (2002), “The Role of Accounting Conservatism in Mitigating Bondholder-Shareholder Conflicts over Dividend Policy and in Reducing Debt Costs”, *The Accounting Review*, Vol. 77, N° 4, pp. 867-890.
- Albuquerque, F., M. Almeida, e J. Quirós (2011), “Imparidade de activos no âmbito da NCRF 12”, *Revista dos Técnicos Oficiais de Contas*, N° 131, pp. 36-44.
- Ball, R., S. Kothari, e A. Robin (2000), “The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 29, N° 1, pp. 1-51.
- Ball, R. e L. Shivakumar, (2005), “Earnings Quality in UK Private Firms: Comparative Loss Recognition Timeliness”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol 39, N.º 1, pp. 83-128.
- Banco de Portugal (2011), “Análise Sectorial das Sociedades Não Financeiras em Portugal”, Estudos da Central de Balanços, Setembro de 2011.
- Banco de Portugal (2012), “Análise Sectorial das Sociedades Não Financeiras em Portugal 2010/2011”, Estudos da Central de Balanços, Abril de 2012.
- Basu, S. (1997), “The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 24, N° 1, pp. 3-37.
- Basu, S. (2005), “Discussion of “Conditional and Unconditional Conservatism: Concepts and Modeling””, *Review of Accounting Studies*, Vol. 10, N° 2-3, pp. 311-21.
- Baralexis, S. (2004), "Creative accounting in small advancing countries: The Greek case", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 19, N° 3, pp. 440 – 461.

- Beaver, W. e S. Ryan (2005), “Conditional and Unconditional Conservatism: Concepts and Modeling”, *Review of Accounting Studies*, Vol. 10, Nº 2–3, pp. 269–309.
- Burgstahler, D., L. Hail e C. Leuz (2006), “The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms”, *The Accounting Review*, Vol. 81, Nº 5, pp. 983-1016.
- Cunha, C., A. Correia, P. Oliveira (2010), “Justo valor ou imparidade em contexto de crise?”, *Revista dos Técnicos Oficiais de Contas*, Nº 129, pp. 28-37.
- Eilifsen, A., K. Knivsfla e F. Sættem (1999), “Earnings manipulation: cost of capital versus tax”, *The European Accounting Review*, Vol. 8, Nº 3. pp. 481-491.
- Elliott, J. e W. Shaw (1988), “Write-Offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, pp. 91-119.
- Financial Accounting Standards Board (2008), “Concepts Statement Nº 2 - Qualitative Characteristics of Accounting Information”, <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820900526&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>, acedido em 8 de Junho de 2012.
- Ferreira, L., J. Lara e T. Gonçalves (2007), “Accounting Conservatism in Portugal: Similarities and Differences Facing Germany and the United Kingdom”, *Revista de Administração Contemporânea*, Vol. 11, Nº 2 (Edição Especial), pp. 163-188.
- Guimarães, J. (2011), “As perdas por imparidade em dívidas a receber (POC/SNC e CIRC)”, http://www.jmmsroc.pt/downloads/ao_estudos/335.pdf, acedido em 8 de Outubro de 2011.
- Gonçalves, N. (2010), *A Economia Não Registada em Portugal*, Porto: Edições Húmus.
- IAPMEI (2011), “O perfil exportador das PME em Portugal – 2007/2009”, Junho de 2011.

- Jackson, S. e X. Liu (2010), “The Allowance for Uncollectible Accounts, Conservatism, and Earnings Management”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 48, N 3, pp. 565-601.
- Jarva, H. (2007), “Impairment Write-Offs, Discretionary Accruals, and Earnings Persistence”,
<http://www.tse.fi/FI/yksikot/laitokset/jaaineet/lt/Documents/tutorial07/Jarva.pdf>,
acedido em 09 de Outubro de 2011.
- Lara, J. e A. Mora (2004), “Balance Sheet versus Earnings Conservatism in Europe”, *European Accounting Review*, Vol. 13, N° 2, pp. 261-292.
- Lara, J., B. Osma e F. Penalva (2009), “The economic determinants of conditional conservatism”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 36, N° 3 e 4, pp. 336-372.
- Lara, J., B. Osma e F. Penalva (2011), “Information effects of conservatism in accounting”,
<http://ssrn.com/abstract=1920356>, acedido em 08 de Dezembro de 2011.
- McNichols, M. e P. Wilson (1988), “Evidence of earnings management from the provision for bad debts”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, pp. 1-31.
- Moreira, J. (2006a), “Manipulação para evitar perdas: o impacto do conservantismo”, *Contabilidade e Gestão*, N.º 3, pp. 33-63.
- Moreira, J. (2006b), “Discretionary Accruals: the Measurement Error Induced by Conservatism”, *Portuguese Journal of Management Studies*, Vol. XI, N° 2, pp. 115-125.
- Moreira, J. (2008), “A Manipulação dos Resultados das Empresas: um contributo para o estudo do caso português”, *Jornal de Contabilidade*, N° 373, pp. 112-120 (1.ª parte), N° 374, pp. 144-153 (2ª parte).

- Moreira, J. (2010), “Irá o método do justo valor reduzir a qualidade da informação financeira? Inferências a partir da aplicação das IFRS”, *Revista da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas*, Nº 119, pp.45-49.
- Qiang, X. (2007), “The effects of contracting, litigation, regulation, and tax costs on conditional and unconditional conservatism: cross sectional evidence at the firm level”, *The Accounting Review*, Vol. 82, Nº 3, pp 759-796.
- Rodrigues, J. (2009), *SNC - Sistema de Normalização Contabilística - Explicado*, Porto: Porto Editora.
- Spear, N. e A. Taylor (2011), “Asset Write-Downs: Evidence from 2001-2008”, *Australian Accounting Review*, Vol. 21, Nº 1, pp. 14-21.
- Watts, R. (2003), “Conservatism in Accounting Part I: Explanations and Implications”, *Accounting Horizons*, Vol. 17, Nº 3, pp. 207–221.
- Zucca, L. e D. Campbell (1992), “A Closer Look at Discretionary Writedowns of Impaired Assets”, *Accounting Horizons*, Nº 6, pp. 30–41.

ANEXOS

Anexo I – Estatísticas descritivas da amostra por sector

Secção CAE	Sector	Nº Obs.	Frequência	Impacto em Resultados
SA	Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	585	1,2%	32,7%
SB	Indústrias extrativas	430	8,3%	34,3%
SC	Indústrias transformadoras	14.674	6,8%	33,3%
SD	Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	112	3,5%	10,7%
SE	Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos	427	11,1%	20,2%
SF	Construção	4.893	2,0%	41,6%
SG	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	22.608	4,4%	34,8%
SH	Transportes e armazenagem	2.464	2,4%	28,3%
SI	Alojamento, restauração e similares	1.035	0,7%	20,7%
SJ	Atividades de informação e de comunicação	1.547	4,6%	31,0%
SL	Atividades imobiliárias	1.281	1,0%	28,4%
SM	Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	5.147	3,3%	35,6%
SN	Atividades administrativas e dos serviços de apoio	2.139	3,7%	32,8%
SP	Educação	284	1,3%	30,2%
SQ	Atividades de saúde humana e apoio social	831	1,0%	27,3%
SR	Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	232	1,3%	26,7%
SS	Outras atividades de serviços	219	0,6%	28,3%
Total		58.908	3,2%	34,0%

Notas: Frequência: representa a frequência de empresas que reconheceram PIDR; Impacto em Resultados: impacto médio das PIDR do Resultado Líquido antes do reconhecimento de PIDR. O rácio PIDR/RAPIDR foi calculado considerando apenas as empresas com um Resultado Líquido antes do reconhecimento de PIDR positivo.