



Instituto Superior de Contabilidade e Administração

Politécnico de Coimbra



**Instituto Superior
de Contabilidade
e Administração**

Politécnico de Coimbra

Rui Pedro Chaves da Silva

A contabilidade criativa nas micro, pequenas e médias empresas em Portugal

Coimbra, outubro de 2021



**Instituto Superior
de Contabilidade
e Administração**

Politécnico de Coimbra

Rui Pedro Chaves da Silva

**A contabilidade criativa nas micro, pequenas e médias
empresas em Portugal**

Dissertação submetida(o) ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de **Mestre em Contabilidade e Fiscalidade Empresarial**, realizada sob a orientação da Professora Doutora Cristina Maria Gabriel Gonçalves Góis.

Coimbra, outubro de 2021

TERMO DE RESPONSABILIDADE

Declaro ser o autor desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido a outra Instituição de ensino superior para obtenção de um grau acadêmico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas e que tenho consciência de que o plágio constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

PENSAMENTO

- 1. Levante a cabeça e endireite as costas.*
- 2. Cuide si como cuida daqueles que dependem de si.*
- 3. Faça amizades com pessoas que querem o melhor para si.*
- 4. Compare-se com o que era ontem e não com o que os outros são hoje.*
- 5. Não deixe os seus filhos fazerem coisas que o levem a não gostar deles.*
- 6. Ponha a sua casa em ordem antes de criticar o mundo.*
- 7. Procure alcançar aquilo que tem sentido (e não o que lhe dá jeito).*
- 8. Diga a verdade – ou, pelo menos não minta.*
- 9. Parta do princípio de que a pessoa que está a falar consigo talvez saiba alguma coisa que você não sabe.*
- 10. Seja rigoroso no seu discurso.*
- 11. Não incomode as crianças quando estão a andar de skate.*
- 12. Se vir um gato na rua, faça-lhe uma festa.*

Jordan Peterson, *12 Regras para a Vida, um antídoto para o caos* (2018)

AGRADECIMENTOS

Sou imensamente grato:

Ao ISCAC, e a todas as instituições de ensino por onde passei, assim como a todos os professores e colegas com quem aprendi. Contribuíram muito para a minha vontade de aprender.

Em particular, à Professora Cristina Góis. Desde cedo que lhe reconheci imensa capacidade na importante tarefa de instruir as gerações futuras. Com certeza que, se algum dia tiver que ensinar algo a alguém, será uma das minhas inspirações. Espero que muitos outros alunos tenham a sorte de poder aprender consigo.

À minha família,

À minha namorada, pelo nosso projeto de vida. Que a nossa caminhada seja bela e serena. Não me imagino a estar ao lado de outra pessoa. Sem ti, tudo o que tenho atingido seria impossível. Este trabalho, também é teu.

À minha mãe, pelo amor. Um enorme poço de bondade, que me fez ver que a vida fica mais bonita quando nos preocupamos mais com os outros do que connosco. Espero tê-la ao meu lado em todas as minhas conquistas. Serão mais suas do que minhas.

Ao meu pai, por todas as lições sobre a vida. Sobre o trabalho, sobre a competência, sobre o cuidado, sobre a responsabilidade, sobre a honra, sobre a coragem, sobre a atitude, sobre a força. O que sou de homem, agradeço-lhe a si. Espero que tenha orgulho do meu percurso.

À minha irmã e ao meu cunhado, sempre presentes. Espero que sejam tão recompensados quanto me ajudaram a mim. São dois modelos de pessoas que levarei para todo o lado. Foram os grandes promotores da minha educação, e terei isso em conta no crescimento das nossas meninas.

À Duda e à Clara, duas maravilhosas estrelinhas. Estarei do vosso lado, para que possam concretizar todos os vossos sonhos. Nunca vos faltará suporte.

Aos meus avós, aos que ainda estão comigo, e aos que já partiram. Foram e serão sempre exemplos do que há de melhor dentro da nossa família.

Aos meus tios, pelo suporte que me deram. Mesmo os que estão longe, foram de uma enorme ajuda em momentos complicados do meu percurso. Sem vocês, teria sido muito mais difícil.

Aos meus amigos, por me ajudarem a encontrar equilíbrio na vida. Conto com vocês durante largos anos, para que possamos contar as nossas histórias aos nossos filhos e netos.

Um forte agradecimento a todos!

RESUMO

Com esta investigação pretendeu-se analisar empiricamente como se comportam as micro, pequenas e médias empresas (MPME) na utilização de práticas de contabilidade criativa. Foi estudada a influência de variáveis estruturais e de governo destas empresas no uso de práticas de contabilidade criativa.

Este estudo incidiu sobre as MPME portuguesas, com um foco especial nas microempresas. Estas representam não só 99,9% das empresas em Portugal, mas são também responsáveis por cerca de 80% do emprego em Portugal, e cerca de 60% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) português. Para além disso, grande parte da literatura sobre a contabilidade criativa incide sobre empresas com valores cotados em bolsa, ou sobre empresas não cotadas com maior dimensão.

Para medir os níveis das práticas de contabilidade criativa, utilizaram-se os *accruals* discricionários calculados pelo modelo modificado de Jones. Os resultados obtidos permitem concluir que as MPME utilizam práticas de contabilidade criativa. Uma das variáveis que mais influencia estas práticas são os impostos pagos pelas empresas, mais relevantes ainda quando se trata apenas de microempresas. O crescimento em relação ao ano anterior e o endividamento são variáveis que influenciam fortemente os *accruals* discricionários nas não microempresas, que já apresentam alguma dimensão. Constatou-se que as empresas familiares não apresentam diferenças significativas quanto às empresas não familiares, em relação ao nível dos *accruals* discricionários. Da mesma maneira, não se verificou uma diferença significativa nas práticas de contabilidade criativa entre as microempresas e as não microempresas. Quanto às empresas administradas por mulheres, também não se verificaram diferenças significativas nas práticas de contabilidade de criativa. Da mesma forma, as empresas administradas por proprietários de capital não apresentam diferenças significativas quanto ao nível dos *accruals* discricionários, em relação às restantes empresas.

Palavras-chave: *Accruals* discricionários, impostos, contabilidade criativa, PME's, governo das sociedades, empresas familiares, microempresas.

ABSTRACT

This investigation aimed to empirically analyze how micro, small and medium-sized enterprises (SMEs) behave in the use of creative accounting practices. It was studied the influence of structural and governance variables of these firms (enterprises) on the use of creative accounting practices.

This study focused on Portuguese SMEs, with a special focus on microenterprises. These represent not only 99.9% of the companies in Portugal, but are also responsible for around 80% of employment in Portugal, and around 60% of Portuguese Gross Value Added (GVA). In addition, much of the literature about creative accounting focuses on listed companies, or larger unlisted companies.

To measure the levels of creative accounting practices, were used discretionary accruals calculated by the modified Jones model. It was possible to notice that SMEs make use of creative accounting practices. One of the variables that most influences these practices is the taxes paid by companies, which are even more relevant when dealing only with micro-enterprises. Growth compared to the previous year and indebtedness are variables that strongly influence discretionary accruals in non-microenterprises, which already have some dimension. It was found that family businesses do not show significant differences compared to non-family businesses, in relation to the level of discretionary accruals. Likewise, there was no significant difference in creative accounting practices between micro-enterprises and non-microenterprises. As for companies managed by women, there were also no significant differences in creative accounting practices. In the same way, companies managed by capital owners do not present significant differences in terms of discretionary accruals, in relation to other companies.

Keywords: Discretionary accruals, taxes, creative accounting, SME's, corporate governance, family businesses, microenterprises

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	1
1 CONTABILIDADE CRIATIVA	3
1.1 Definição de contabilidade criativa - origem	3
1.2 Contabilidade criativa e a fraude contabilística.....	5
1.3 Atores da contabilidade criativa	12
1.4 Motivações para o uso da contabilidade criativa.....	18
1.4.1 Teoria da agência	18
1.4.2 Incentivos do mercado de capitais	19
1.4.3 Incentivos contratuais.....	20
1.4.4 Incentivos legais, de regulação e políticos	21
1.4.5 Incentivos fiscais.....	21
1.5 Práticas de contabilidade criativa	22
1.6 Modelos de deteção de práticas de contabilidade.....	25
1.6.1 Observação de e análise da distribuição de resultados.....	26
1.6.2 Análise dos <i>accruals</i>	27
1.6.3 Operações reais	33
2 MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM PORTUGAL	35
2.1 Composição.....	35
2.1.1 Empresas familiares	36
2.2 Classificação portuguesa das atividades económicas	36
2.3 A contabilidade criativa nas MPME, em Portugal	40
3 METODOLOGIA.....	41
3.1 Formulação de Hipóteses	41
3.2 Seleção da amostra.....	44

3.3	Análise de dados	45
3.3.1	Descrição das variáveis	45
3.3.2	Análise estatística.....	49
4	RESULTADOS	52
4.1	Estatísticas descritivas e correlações	52
4.1.1	Caracterização por tipo de empresa	55
4.1.2	Caracterização por composição de empresa	56
4.1.3	Caracterização por secção de atividade económica	58
4.1.4	Caracterização sociodemográfica	59
4.2	Resultados empíricos	60
4.2.1	Modelo 1.....	61
4.2.2	Modelo 2.....	64
4.3	Teste de robustez	65
	ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS, CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E INVESTIGAÇÕES FUTURAS	74
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78
	APÊNDICES.....	88
	APÊNDICE 1. RESULTADOS DOS TESTES DE HETEROCEDASTICIDADE, AUTOCORRELAÇÃO DE DADOS EM PAINEL E CROSS SECTIONAL DEPENDENCE.....	89
	APÊNDICE 2. RESULTADOS DA MATRIZ DE CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS.	90
	APÊNDICE 3. RESULTADOS DO TESTE DE MULTICOLINEARIEDADE	91
	APÊNDICE 4. RESULTADOS DO TESTE DE HAUSMAN (EFEITOS ALEATÓRIO VS EFEITOS FIXOS).	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Flexibilidade na contabilidade	5
Figura 2 - Categorias da Fraude.	7
Figura 3 - Abrangência da corrupção.	8
Figura 4 - Abrangência da apropriação indevida de ativos.	9
Figura 5 - Abrangência do relato financeiro fraudulento.	10
Figura 6 - Ramos associados à manipulação contabilística.....	11
Figura 7 - Partes envolvidas na contabilidade criativa.	13
Figura 8 - Áreas das práticas de contabilidade criativa.	22
Figura 9 - Efeitos das práticas de contabilidade criativa.	23
Figura 10 - Modelos de deteção de práticas de contabilidade criativa.....	26
Figura 11 - Distribuição das empresas por tipo, em percentagem, no período total da amostra.....	55
Figura 12 - Distribuição da amostra, em percentagem, por tipo de empresa, durante os anos correspondentes ao período de estudo.	56
Figura 13 - Distribuição da amostra por composição da empresa, no período total da amostra, em percentagem.	57
Figura 14 - Distribuição da amostra, em percentagem, por composição da empresa, durante os anos da amostra.	57
Figura 15 - Distribuição da amostra por secção de atividade económica da empresa (A: Agricultura; F: Construção; I: Alojamento e restauração; Q: Saúde), no período total da amostra, em percentagem.	59
Figura 16 - Distribuição da amostra por característica de órgão de gestão da empresa, em 2019, em percentagem.	59
Figura 17 - Distribuição da amostra por género da pessoa que administra a empresa, em 2019, em percentagem.	60
Figura 18 - Accruals discricionários ao longo dos anos da amostra.	61

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Vantagens e desvantagens da contabilidade criativa.	17
Tabela 2 - Classificação das empresas em micro, pequenas e médias empresas.	35
Tabela 3 - Secções de CAE e suas designações.	38
Tabela 4 - Percentagem de empresas por atividade económica, em Portugal, no ano de 2018.	39
Tabela 5 - Processo de construção da amostra.	45
Tabela 6 - Resumo das variáveis dependente, de controlo e experimentais do estudo. ...	46
Tabela 7 - Testes estatísticos utilizados no estudo.	50
Tabela 8 - Estatísticas descritivas das variáveis do 1º modelo.	53
Tabela 9 - Estatísticas descritivas das variáveis do modelo 2.	54
Tabela 10 - Número de empresas, por tipo, ao longo dos anos do estudo.	56
Tabela 11 - Número de empresas, por composição, ao longo dos anos do estudo.	58
Tabela 12 - Frequência relativa e acumulada dos accruals discricionários.	61
Tabela 13 - Resultados empíricos do modelo 1.	63
Tabela 14 - Resultados empíricos do modelo 2.	65
Tabela 15 - Verificação de robustez - microempresa vs não microempresa.	66
Tabela 16 - Verificação de robustez - homens vs mulheres.	68
Tabela 17 - Regressão interquantil do modelo 1.	69
Tabela 18. - Regressão interquantil do modelo 2.	71

Lista de abreviaturas, acrónimos e siglas

ACFE - *Association of Certified Fraud Examiners*

AD – *Accruals* discricionários

AND – *Accruals* não discricionários

CAE – Código de Atividade Económica

ISCAC – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra

IPAI – Instituto Português de Auditoria Interna

MPME – Micro, Pequenas e Médias Empresas

OLS – *Ordinary Least Squares*

PME – Pequenas e Médias Empresas

SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

STATA – *Software for Statistics and Data Science*

VAB – Valor Acrescentado Bruto

INTRODUÇÃO

A contabilidade criativa é um tema controverso. É o principal inimigo dos utilizadores das demonstrações financeiras, dado que enviesam as suas tomadas de decisões, podendo causar enormes prejuízos financeiros, económicos e sociais. Sendo um tema amplamente estudado, presente na literatura científica desde o século XX, existem já uma série de conclusões sobre a contabilidade criativa no seio das empresas. Porém, grande parte destes estudos focam-se sobre empresas de grande dimensão, muitas vezes, com valores cotados em bolsa. E, por isso, o desenvolvimento das práticas de contabilidade criativa junto das PME acaba por ficar encoberto, podendo ser, inclusive, bem diferente do que acontece nas empresas de maior dimensão. Para além disso, as PME são fulcrais para o desenvolvimento económico em Portugal, não com tanta notoriedade como as empresas de maior dimensão, mas pelo emprego que geram e pelas relações que mantêm com todos nós.

Portanto, o objetivo principal deste estudo passou por averiguar se as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), em Portugal, recorrem a práticas de contabilidade criativa e por procurar identificar as suas relações com os vários indicadores financeiros e com vários fatores relacionados com as características do seu órgão de governação. A análise realizada para as MPME legalmente constituídas, com localização em Portugal, realizou-se no período compreendido entre 2014 e 2019.

Este estudo encontra-se estruturado e dividido em seis partes, estando o capítulo introdutório incluído. No segundo capítulo efetua-se uma revisão da literatura, onde se irão enquadrar os estudos científicos já efetuados sobre as práticas de contabilidade de criativa, e a sua utilidade para esta investigação. No terceiro capítulo é feita uma breve descrição dos conceitos de micro, pequenas e médias empresas, apresentando os critérios que as diferenciam. Também são referenciadas as definições de empresa familiar e de Classificação Portuguesa das Atividades Económicas. E termina-se com uma pequena abordagem da contabilidade criativa nas MPME portuguesas, onde se exploram as motivações para tais práticas. O quarto capítulo é dedicado à descrição da metodologia usada nesta investigação, formulando-se as hipóteses do estudo, bem como os critérios para a seleção da amostra a estudar. Também é feita uma descrição das variáveis, testes estatísticos e modelos a utilizar. No quinto capítulo é apresentada a caracterização da

amostra segundo os aspetos mais pertinentes para os objetivos deste estudo. Ainda neste capítulo, são realizadas análises descritivas dos dados, com o devido tratamento estatístico, apresentando-se os resultados obtidos da investigação.

No último capítulo é realizada a análise e discussão dos resultados obtidos neste estudo, à luz da literatura científica. São também apresentadas as respetivas conclusões e os contributos daqui inerentes. São mencionadas as limitações observadas no decorrer do estudo e são feitas propostas para trabalhos futuros, com vista a melhor clarificar esta temática.

1 CONTABILIDADE CRIATIVA

A contabilidade criativa é um tema vasto e com um longo historial de investigação pela comunidade científica. Para aprimorar esta investigação, neste capítulo irá rever-se a literatura envolvendo a contabilidade criativa, assim como as várias práticas, e os interlocutores que a rodeiam. Na mesma linha, serão estudados os modelos de deteção das práticas de contabilidade criativa junto das empresas, que servirão de base para a escolha do modelo de deteção a utilizar nesta investigação.

1.1 Definição de contabilidade criativa - origem

O conceito de contabilidade criativa, resultante do termo anglo-saxónico *creative accounting*, surge na literatura, pela primeira vez, na década de 70 (Balaciu et al., 2009; (Mulford & Comiskey, 2002; Jones, 2011; Tassadaq & Malik, 2015). A definição de contabilidade criativa não aparenta ser única, pois varia de autor para autor. Segundo Jones (2011), a contabilidade criativa pode definir-se tendo em conta dois enquadramentos.

O primeiro enquadramento denominado por *wide definition* refere que a contabilidade criativa inclui todos e quaisquer passos dados para jogar o jogo dos números, incluindo escolhas agressivas e aplicações de princípios, dentro e fora dos limites geralmente aceites nos princípios contabilísticos e relatórios financeiros fraudulentos (Mulford & Comiskey, 2002). Por outras palavras, a *wide definition*, usualmente praticada nos Estados Unidos da América, associa a contabilidade criativa à ideia de uma prática fraudulenta.

A segunda perspetiva, que será aquela adotada no âmbito desta investigação, é baseada numa visão mais restrita, designada *narrower definition*, sendo esta a visão dominante no Reino Unido. Esta define a contabilidade criativa como sendo uma forma de contabilidade em que, embora se cumpram todas as regulamentações, é usada a flexibilidade das normas contabilísticas para gerir a mensuração e apresentação de contas, de forma a impressionar tendenciosamente para os interesses dos preparadores das demonstrações financeiras (Balaciu et al., 2009; Duarte & Ribeiro, 2007; Jones, 2011; Niyama et al., 2015). Quer isto dizer que, contrariamente ao primeiro enquadramento, a *narrower definition* vê a contabilidade criativa como usando a flexibilidade dentro das regulamentações contabilísticas, mas excluindo o uso de práticas fraudulentas (Dias et al., 2016; Duarte & Ribeiro, 2007).

Seguindo a visão da *narrower definition*, a contabilidade criativa é considerada como o processo de manipulação da contabilidade para o aproveitamento dos vazios normativos e das possíveis escolhas entre as diferentes práticas de valorização e contabilização que esses normativos oferecem, para transformar as contas anuais de modo a refletirem a perspectiva que pretendem (Dias et al., 2016; Duarte & Ribeiro, 2007; Sobrevias & Salas, 2004).

Esta primazia, geralmente favorável, da performance de uma empresa, é possível devido à existência de flexibilidade nos normativos, como referido por Corazza et al. (2020). Na Europa, as demonstrações financeiras das empresas são obrigadas a apresentar uma imagem fiel e apropriada, sendo que os utilizadores devem receber um conjunto de demonstrações financeiras que refletem a realidade económica (Cunha, 2013). Para ser possível passar uma imagem fiel e apropriada das demonstrações financeiras, há a necessidade de que estas sejam flexíveis, uma vez que todas as empresas são diferentes e operam em envolventes diferentes, pelo que as normas devem permitir um certo grau de discricionariedade. A normalização contabilística seria deveras complicada se tivesse que prever todas as situações possíveis para todos os setores de atividade (Duarte & Ribeiro, 2007; Jones, 2011; Rodríguez, 2001). Como flexibilidade dos normativos, entende-se a existência de assimetrias de informação entre os utilizadores internos e externos das demonstrações financeiras e algumas limitações nos princípios e normas contabilísticas vigentes, as quais são suscetíveis de diferentes interpretações, tendo em conta a opinião ou a sensibilidade de quem as utiliza (Balaciu et al., 2009; Duarte & Ribeiro, 2007).

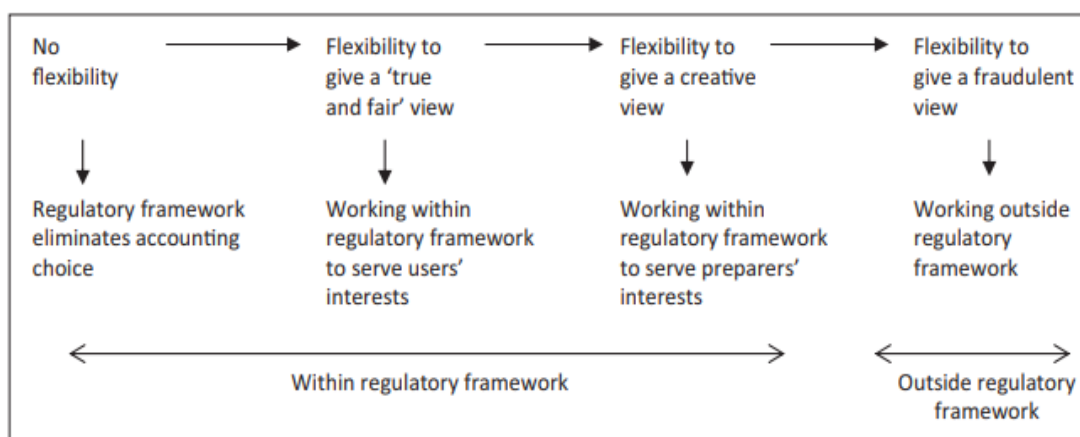


Figura 1 - Flexibilidade na contabilidade

Fonte: Jones (2011).

Veja-se na figura 1 os possíveis resultados relativamente à flexibilidade na contabilidade. Se não existir flexibilidade, não existe contabilidade criativa, todavia, não existiria também uma visão fiel e apropriada, sendo que tal é inaceitável pelos propósitos fundamentais da contabilidade, pois será complicado desenvolver ou criar o normativo contabilístico que regule todas as operações de forma totalmente objetiva e sem necessidade de recorrer a juízos de valor por parte do gestor (Jones, 2011; Rodríguez, 2001). Sem esta visão fiel e apropriada, os utilizadores não podem tomar decisões económicas, tais como comprar, vender ou manter ações (Cunha, 2013). Havendo flexibilidade para apresentar a imagem fiel e apropriada necessária, para permitir as informações necessárias aos utilizadores/interessados, permite-se também a utilização dessa mesma flexibilidade para apresentar uma imagem conveniente aos interesses dos preparadores das demonstrações financeiras, dentro dos limites legais. Quando o uso desta flexibilidade permite utilizar aspetos exteriores à regulamentação, para apresentar um relato financeiro falso, considera-se que já está fora da regulamentação contabilística e é considerada uma fraude (Dias et al., 2016; Jesus, 2015; Jones, 2011).

1.2 Contabilidade criativa e a fraude contabilística

Existindo flexibilidade nas normas que permita ao gestor escolher, de entre um conjunto de práticas contabilísticas, será de esperar que essa escolha seja feita de modo a maximizar a sua utilidade e valor de mercado na sua empresa (Dias et al., 2016; Scott, 2015). Como referido anteriormente, quando esta manipulação é feita dentro das

regulamentações contabilísticas, consideramos que o gestor está a fazer uso de contabilidade criativa (Dechow & Schrand, 2004; Niyama et al., 2015; Pereira & Alves, 2017). Quando essa manipulação é ilegítima, com propósito intencional de obtenção de benefícios ilegais ou ilícitos, ocorre fora das regulamentações contabilísticas e estamos perante fraude (Balaciu et al., 2009; Baralexis, 2004; Dias et al., 2016; Niyama et al., 2015).

Importa referir que atitudes fraudulentas visam explorar ou violar os princípios contabilísticos, enganando e defraudando os utilizadores das demonstrações financeiras (Niyama et al., 2015).

Torna-se por vezes complicado fazer uma distinção entre a contabilidade criativa e a fraude, pois a “linha” que separa os dois conceitos é bastante ténue, estando por vezes a contabilidade criativa associada a uma conotação negativa, devido a atitudes fraudulentas (Sousa, 2017; Dias et al., 2016; Tassadaq & Malik, 2015). Na contabilidade criativa usa-se e abusa-se da flexibilidade das normas contabilísticas, enquanto que na fraude existe uma intenção de incumprir essas mesmas normas, havendo uma violação da lei, de regulamentos e das normas internas das empresas, apenas para concretizar objetivos específicos (Gadea & Gastón, 1999).

Importa ressaltar que contabilidade criativa e fraude são conceitos díspares, não devendo a contabilidade criativa ser confundida com atividades ilegais para manipular as demonstrações financeiras e relatar resultados que não refletem a realidade económica (Dias et al., 2016; McKee, 2005).

De acordo com o Instituto Português de Auditoria Interna (IPAI), citado por Marujo, (2014) é considerado fraude qualquer ato ilegal caracterizado por engano, encobrimento ou violação da confiança. Tais atos não dependem da utilização de ameaça de violência ou da força física. As fraudes são perpetradas por indivíduos e organizações para se apropriarem de dinheiros, bens ou serviços; para evitarem o pagamento ou perda de serviços; ou para obterem vantagens pessoais ou comerciais.

Os principais fatores que levam a práticas fraudulentas, segundo Fernandes (2012), são a dimensão da empresa, as dificuldades financeiras, a elevada carga fiscal, determinados setores de atividade e a baixa preparação académica dos gestores. Segundo Jones (2011), em alguns casos, as empresas iniciam a contabilidade criativa, mas por não dominarem suficientemente as normas contabilísticas, acabam por cometer fraude.

Como tal, torna-se importante diferenciar fraude de erro e de irregularidades. De acordo com Lourenço & Sarmiento (2008), o erro no contexto contabilístico é considerado como

um ato fortuito, não intencional, provocado por descuido ou desconhecimento; a fraude contabilística é considerada como um ato intencional, ilegítimo e doloso, para obtenção de benefícios ilegais ou ilícitos; as irregularidades são tais como a fraude contabilística, mas sem a conotação de ilegalidade ou ilicitude, sendo então um ato intencional não doloso, por desconhecimento técnico, sujeito a sanções (Lourenço & Sarmiento, 2008). Segundo a *Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE), com sede nos Estados Unidos da América, citado por Ramalho (2015), a fraude pode ser dividida em três categorias: corrupção, apropriação indevida de ativos e relatórios de contas fraudulentos, como se pode verificar na figura 2.

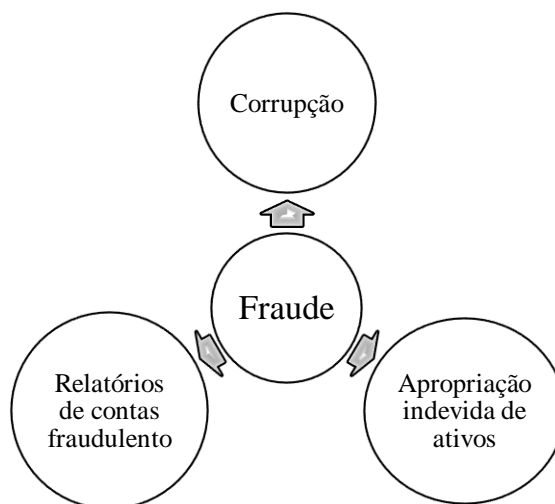


Figura 2 - Categorias da Fraude.

Fonte: Adaptado de Wells (2009).

A corrupção pode abranger desde conflitos de interesses, suborno, gratificações ilegais e extorsão económica, como se pode verificar na figura 3. Segundo a ACFE, a corrupção define-se como “um esquema em que uma pessoa usa a influência que detém numa determinada transação ou negócio, em que intervém, para obter um abusivo e não autorizado benefício, contrário seu dever e papel para com a empresa ou organização onde trabalha” (Ramalho, 2015; Wells, 2009).

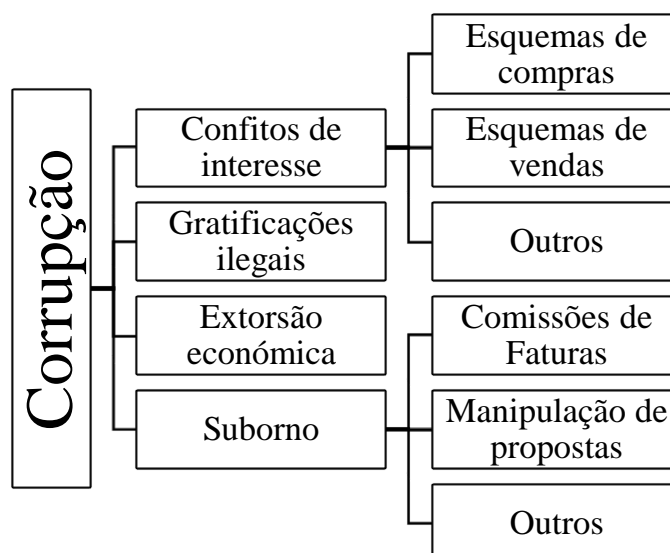


Figura 3 - Abrangência da corrupção.

Fonte: Adaptado de Wells (2009).

A apropriação indevida de ativos corresponde a qualquer esquema em que envolva o furto de ativos da empresa, podendo ser em dinheiro ou em outro tipo de ativos, tais como inventários.

No caso da apropriação de dinheiro, pode ser feita por furto, quando é de dinheiro, de depósitos e/ou outros, ou por sonegação, através de vendas não registadas e/ou subavaliadas, contas a receber, por esquemas de depreciações/amortizações totais e/ou esquemas de compensação, ou por reembolsos (Wells, 2009).

No caso de apropriação indevida por desembolsos fraudulentos, estes podem ser realizados por esquemas de faturação (empresas fantasma, fornecedores cúmplices, aquisições pessoais), esquemas de remunerações (empregados fantasma, esquemas de comissões, compensação a trabalhadores, remunerações falsificadas), esquemas de reembolso de despesas (despesas falsamente atribuídas, despesas declaradas em excesso, despesas fictícias, múltiplos reembolsos), falsificação de cheques (emitentes forjados, endossos forjados, alterações de beneficiário, cheques escondidos, emitentes autorizados) e por desembolsos da registadora (falsas anulações, falsos reembolsos) (Wells, 2009).

Quando a apropriação indevida é relativa aos inventários e a outros ativos tangíveis da empresa, os métodos utilizados são a utilização indevida ou por furto de requisições de ativos e transferências, furto de falsas vendas e remessas e furto de compras de bens.

Na figura seguinte pode analisar-se resumidamente a divisão deste conceito.

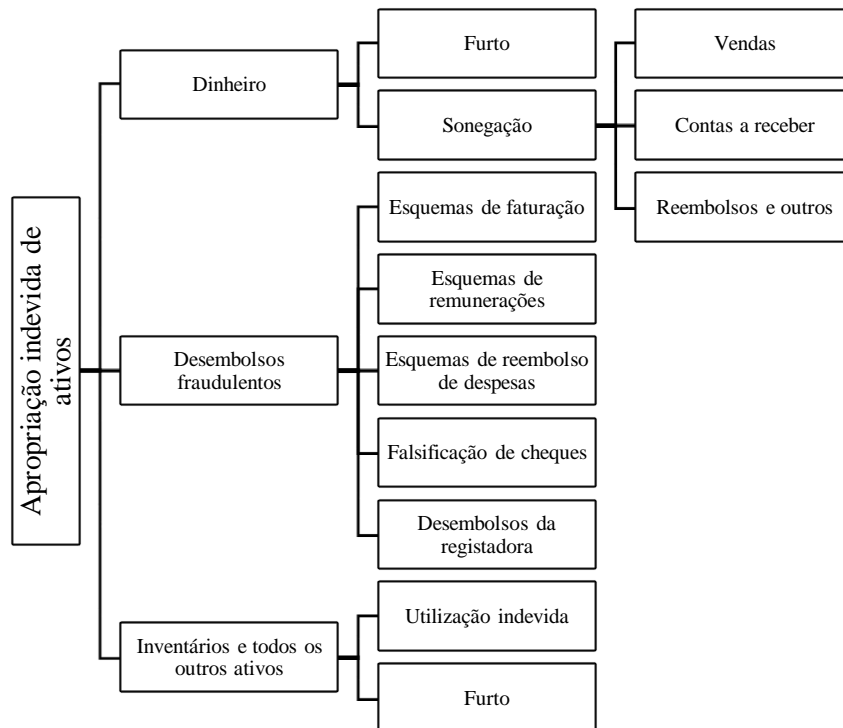


Figura 4 - Abrangência da apropriação indevida de ativos.

Fonte: Adaptado de Wells (2009).

O relato financeiro fraudulento é o que resulta de distorções, intenções ou omissões de montantes ou divulgações no relato financeiro de forma a enganar os utilizadores. Tal pode ser provocado por manipulação, falsificação ou alteração de registos contabilísticos ou dos documentos de suporte; representação incorreta ou omissão intencional de eventos, transações ou outras informações importantes; aplicação incorreta intencional dos princípios contabilísticos referentes a montantes, classificações, modos de apresentação ou divulgações (Dias et al., 2016).

Veja-se na figura 5 os pontos resumidos deste relato financeiro fraudulento.

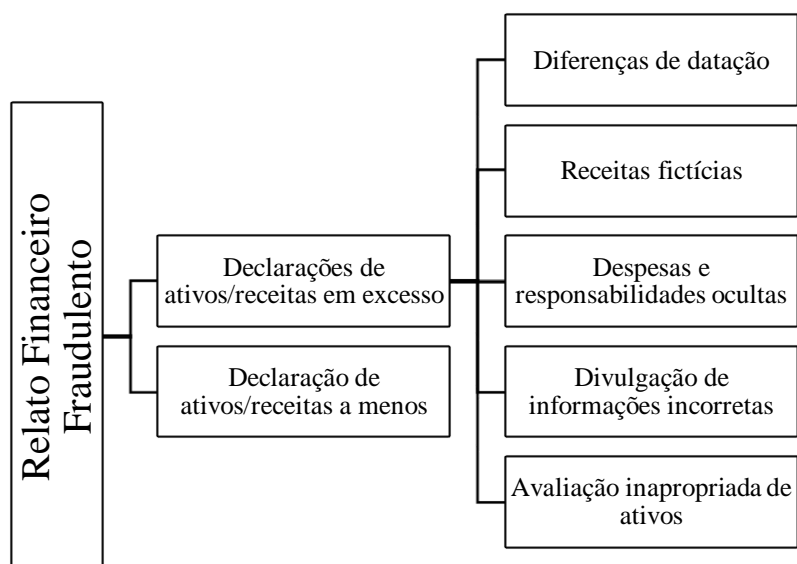


Figura 5 - Abrangência do relato financeiro fraudulento.

Fonte: Adaptado de Wells (2009).

É ainda frequente encontrar na literatura, expressões como “manipulação de resultados”, “*earning managements*”, “manipulação contabilística” e/ou “gestão de resultados”, como sinónimos de contabilidade criativa (Balaciu et al., 2009; Dias et al., 2016; Niyama et al., 2015; Tassadaq & Malik, 2015).

A figura 6 indica os diferentes ramos associados à manipulação contabilística.

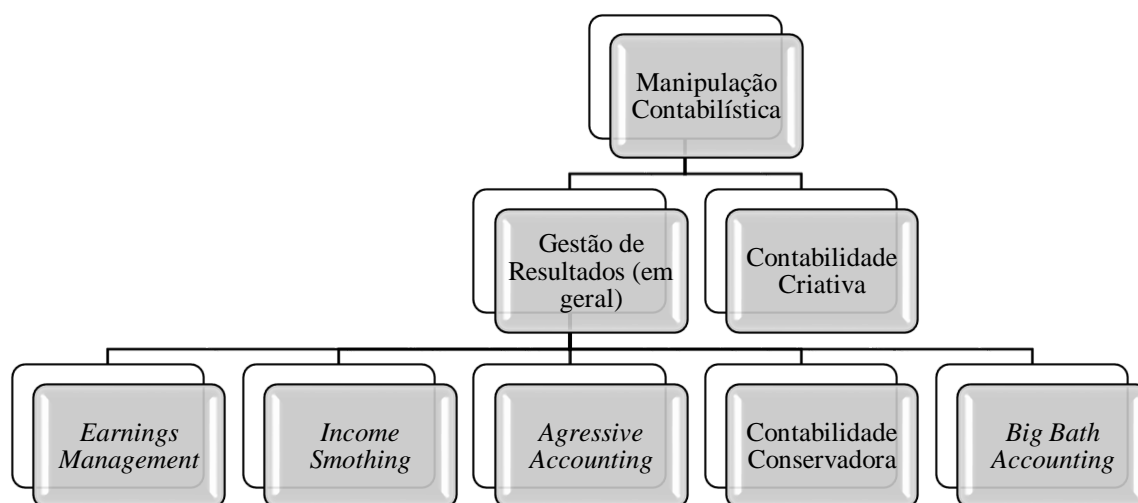


Figura 6 - Ramos associados à manipulação contabilística

Fonte: Adaptado de Balaciu et al.,(2009)

Earnings Management: este é o termo mais comumente usado na literatura científica. *Earnings management*, ou manipulação de resultados, ocorre quando os gestores manipulam as suas contas para atingir um determinado objetivo específico. As empresas que se encontrem em risco de não cumprir certos objetivos, como por exemplo, o cumprimento de cláusulas contratuais, tenderão a manipular os seus resultados (Jones, 2011). Portanto, este termo consiste na manipulação de resultados em direção a um objetivo predeterminado. Segundo a literatura, o seu principal objetivo é a nível dos resultados (Mulford & Comiskey, 2002; Cunha, 2013; Dias et al., 2016).

Income Smoothing ou Alisamento dos Resultados: o mercado de ações geralmente recompensa as empresas que apresentam lucros estáveis, mas penaliza aquelas com lucros inconstantes. Como tal, os gestores tenderão a utilizar técnicas para suavizar os lucros, de forma a mostrar um crescimento anual estável da empresa (Jones, 2011). Isto consiste em reduzir os lucros elevados e aumentar os lucros mais baixos, removendo as oscilações de uma série normal de lucros. Nesta estratégia pretende-se reduzir os lucros de anos favoráveis para a utilizar nos anos menos favoráveis, variando os resultados e reduzindo as flutuações do lucro líquido de um período para outro (Mulford & Comiskey, 2002; Cunha, 2013; Dias et al., 2016; Lyra & Moreira, 2011; Niyama et al., 2015). Tem-se como exemplo a constituição de uma provisão para despesas de um certo período, implicando

a redução de lucros; no ano seguinte é possível reverter essa provisão dizendo que as despesas esperadas foram sobrestimadas; como tal, no ano dois os lucros serão maiores devido à reversão da provisão (Jones, 2011).

***Agressive Accounting* ou Contabilidade Agressiva:** segundo Jones (2011) o termo contabilidade agressiva é basicamente o mesmo que contabilidade criativa. Corresponde ao uso das normas e regulamentos para apresentar resultados de demonstrações financeiras, envolvendo a escolha deliberada de certas rubricas contabilísticas que irão ao encontro à realização de um objetivo de gestão específico, como por exemplo, o aumento de lucros, em vez da apresentação de uma visão verdadeira e apropriada. Quer isto dizer que, este termo equivale a uma escolha eficiente e intencional na aplicação das normas e princípios contabilísticos de forma a aumentar os resultados correntes, alcançando-se os resultados desejados (Mulford & Comiskey, 2002; Dias et al., 2016; Niyama et al., 2015).

Contabilidade Conservadora: podendo ser considerada em oposição à contabilidade agressiva, numa medida mais conservadora pretende-se reduzir os resultados correntes, diminuindo-se as receitas ou aumentando-se as despesas e custos. O principal objetivo da contabilidade conservadora é reduzir os lucros (Bagnoli & Watts, 2005; Dias et al., 2016; Niyama et al., 2015).

Big Bath Accounting: esta é uma estratégia de gestão para “se livrar das más notícias todas de uma vez”, amortizando em apenas um ano, as despesas que seriam incorridas em anos futuros. Esta técnica é muito utilizada em situações de aquisição de empresas ou de mudança de gerência (Jones, 2011). Resumindo, nesta estratégia pretende-se acumular os gastos e as perdas em apenas um ano, em vez de mostrar os prejuízos ao longo do tempo, de forma a conseguir apresentar lucros mais favoráveis posteriormente (Niyama et al., 2015; Shah et al., 2011).

A contabilidade criativa pode representar-se então por todas as práticas referidas para distorcer a informação contabilística, aproveitando-se da flexibilidade e subjetividade das normas contabilísticas, para impulsionar os *earnings management* ou *income smothing* (Balaciu et al., 2009; Mulford & Comiskey, 2002; Dias et al., 2016).

1.3 Atores da contabilidade criativa

Podem ser identificados três grupos que influenciam o desenvolvimento das práticas de contabilidade criativa, dependendo dos seus interesses: o mercado, representado pelos investidores e intermediários, a própria entidade, sejam gestores, funcionários e outras partes interessadas e a sociedade em geral, e que se enquadra, por exemplo, o Estado,

entidades públicas e o governo local (Balaciu & Vladu, 2000; Stolowy & Breton, 2004). Segundo Stolowy & Breton (2004), os principais atores da contabilidade criativa são os gestores, os contabilistas, os auditores, os analistas financeiros, os reguladores, os bancos de investimento e outros utilizadores (Jones, 2011). No caso de os limites legais serem ultrapassados e nos distanciarmos da contabilidade criativa para práticas de fraude contabilística, as autoridades legais também desempenharão um papel importante (Jones, 2011).

A figura 7 apresenta, de forma esquemática, os agentes da contabilidade criativa.

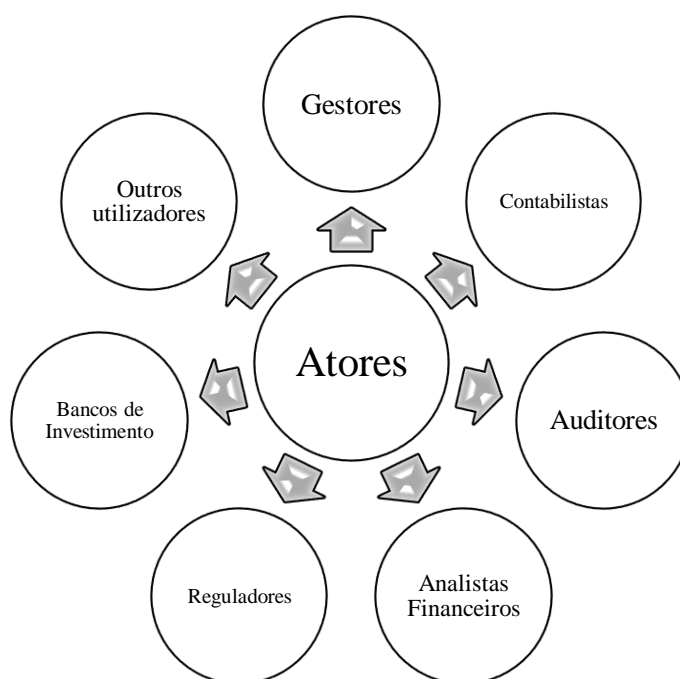


Figura 7 - Partes envolvidas na contabilidade criativa.

Fonte: Adaptado de Jones (2011).

- **Gestores**

Os gestores desempenham um papel fulcral do desenvolvimento de uma empresa. Como tal, podem recorrer a práticas de contabilidade criativa, utilizando a flexibilidade do quadro regulamentar para manipular os resultados e a sua realidade pessoal (Beneish, 2001; Corazza et al., 2020; Ferreira, 2003). Os gestores podem modificar os valores das demonstrações financeiras a favor da empresa, reduzindo o custo de capital, diminuindo o risco global da empresa, evitando o não cumprimento das cláusulas contratuais e minimizando a tributação (Balaciu & Vladu, 2000; Stolowy & Breton, 2004). Consequentemente, este procedimento gera benefícios para a própria empresa,

correspondendo esta às expectativas das partes interessadas e do mercado (Corazza et al., 2020). Por outro lado, os gestores também podem recorrer à contabilidade criativa para benefício pessoal, se tiverem, por exemplo, compensações salariais associadas ao lucro, como ações da empresa ou planos de compensação (Jones, 2011; Leuz et al., 2003; Wulandari & Suganda, 2021). Nesta situação, este comportamento é classificado como uma manipulação oportunista (Beneish, 2001).

- **Contabilistas**

Os contabilistas têm um papel fulcral na preparação das informações contabilísticas e financeiras, podendo desempenhar um papel fulcral na contabilidade criativa. Os contabilistas podem atuar em várias vertentes na empresa, relacionadas com a contabilidade, como por exemplo, auditoria, controlo e consultoria e, claro, na preparação do relato financeiro. Normalmente, são os contabilistas que implementam a contabilidade criativa, pois são profissionais com acesso a informação relacionada com negócios, estratégias, demonstrações financeiras e auditorias realizadas, podendo ser obrigados ou incentivados para tal (Cosenza, 2003).

- **Auditores**

O papel dos auditores na contabilidade criativa consiste em certificar a informação financeira e contabilística, confirmando se esta é fiel e apropriada (Dias et al., 2016; Jones, 2011). Também têm a função de reduzir os conflitos de interesses entre os responsáveis pela prestação de contas e os seus utilizadores (Borrvalho, 2004). Os auditores têm a responsabilidade de detetar deficiências na informação financeira e transmitir os seus pareceres de forma independente, com responsabilidade social e ética e com consciência da relevância das demonstrações financeiras para os utilizadores (Dias et al., 2016; Duarte & Ribeiro, 2007; Santos & Grateron, 2003). Contudo, esta situação nem sempre se verifica, pois, os auditores têm dois objetivos contraditórios; primeiramente, têm que satisfazer o cliente e em segundo evitar o risco excessivo para terceiros (Balaciu & Vladu, 2000; Stolowy & Breton, 2004). Estes interesses antagónicos podem condicionar a qualidade das auditorias realizadas (Balaciu & Vladu, 2000). A literatura indica que nas empresas onde ocorreram grandes colapsos financeiros, existiam grandes deficiências nos sistemas de controlo de risco e na atuação da auditoria interna, bem como uma ineficiente atuação dos auditores externos (Balaciu et al., 2009; Jones, 2011).

- **Analistas Financeiros**

O papel dos analistas financeiros consiste em averiguar as contas das empresas, de forma independente, e garantir que o preço das ações é fixado de forma eficiente (Jones, 2011). Os analistas estimam a volatilidade dos resultados, analisando os desvios do lucro líquido contabilísticos de períodos passados. A oscilação destes resultados pode afetar a capacidade de prever resultados futuros, sugerindo um maior risco de investimento (McKee, 2005). Para que os analistas financeiros contribuíssem para um funcionamento eficiente do mercado, era necessário que estes detetassem práticas de contabilidade criativa e que fossem observadores independentes (Jones, 2011). Todavia, estes nem sempre são capazes de detetar práticas de contabilidade criativa e, como normalmente trabalham para os bancos de investimento com interesses nas entidades avaliadas pelo que não podem não ser imparciais (Breton & Taffler, 2001).

- **Bancos de investimento**

Os bancos de investimento, também denominados por *marchant banks*, possuem o papel de conselheiros estratégicos, uma vez que podem desenhar a contabilidade criativa a aplicar pelas empresas que a si recorrem (Jones, 2011). Ao criarem estas estratégias, podem receber bónus no caso de fusões, incorporações, instrumentos financeiros derivados, entre outros (Baraldi, 2012). Segundo a literatura, os bancos de investimento no Reino Unido, definem ativamente práticas contabilísticas nas empresas e quando uma norma contabilística é criada, elaboram uma nova estratégia para a contornar, contribuindo, assim, para o aperfeiçoamento da regulamentação contabilística (Shah, 1998).

- **Organismos de regulamentação e normalização contabilística**

Os organismos de regulamentação e normalização contabilística assumem um papel fulcral no controlo da contabilidade criativa (Jones, 2011). Este controlo é dificultado devido à flexibilidade existente nos normativos; por um lado a normalização contabilística é projetada para ser flexível, de forma a permitir uma representação económica fiel e apropriada, por outro a flexibilidade coincide com a possibilidade de existirem práticas de contabilidade criativa (Jones, 2011). Os organismos de regulamentação contabilística poderão, por si próprios, emitir normas contabilísticas que beneficiam uns em detrimento de outros, por influência ou não dos preparadores das demonstrações financeiras (Balaciu et al., 2009).

Podem ainda ser identificados outros utilizadores da informação financeira, normalmente afetados negativamente pela contabilidade criativa. Destes fazem parte os fornecedores, os empregados, os clientes, o Estado e a sociedade em geral (Balaciu & Vladu, 2000; Jones, 2011).

Para os detentores de capital, caso sejam externos às empresas, a contabilidade criativa poderá trazer custos acrescidos dependendo diretamente do que acontecer às empresas. Uma vez que são utilizadores externos, privados de informação real da situação das empresas, poderão, no limite, perder os seus investimentos, se ocorrerem falências (Balaciu & Vladu, 2000).

Caso sejam detentores de capital internos, exercendo funções nas empresas, poderão utilizar informações relevantes para venderem as suas ações antecipadamente e evitarem perdas financeiras, no caso de falência (Ramalho, 2015).

Outros utilizadores referidos anteriormente como os fornecedores, os empregados, os clientes, o Estado e a sociedade em geral, por serem utilizadores que dependem que as demonstrações financeiras sejam fideis e apropriadas, poderão também ser afetados negativamente (Balaciu et al., 2009; Balaciu & Vladu, 2000; Jones, 2011).

Podemos assim verificar que distintos atores das práticas de contabilidade criativa têm interesses muito diversos (Balaciu & Vladu, 2000; Jones, 2011). A tabela 1 resume as principais vantagens e desvantagens, para esses atores, da utilização dessas práticas.

Tabela 1 - Vantagens e desvantagens da contabilidade criativa.

Atores	Vantagens	Desvantagens
Gestores	Reduzir o custo de capital; Manter o posto de trabalho; Gerir as suas remunerações; Respeitar os convénios dos contratos de empréstimos; Minimizar a carga fiscal; Obter benefícios fiscais; Melhorar o relacionamento com os credores, empregados e investidores; Evitar custos políticos.	Perda do emprego; Perda de reputação; Incorrer em fraude ou crime.
Contabilistas	Manter o posto de trabalho; Comissões salariais.	Perda do emprego, se não cumprirem o estipulado; Incorrer em fraude, se não possuir conhecimentos suficientes das normas contabilísticas.
Acionistas	Incrementar o valor de mercado das ações; Evitar quedas acentuadas no preço de cotação das ações; Controlar as reivindicações dos empregados; Diminuir o custo de capital.	Desconfiança do mercado; Reduzir o número de transações.
Empregados	Manter o posto de trabalho; Aumentar as suas remunerações.	Perda do emprego em caso de falência inesperada.
Fornecedores	Manter os seus clientes.	Perda de dinheiro em caso de falência inesperada.
Clientes	Garantir serviços contínuos; Garantias de qualidade.	Serviços interrompidos; Compromissos desonrados.
Estado	Cobrar impostos; Criar emprego para a população.	Diminuição dos impostos recolhidos; Aumento da taxa de desemprego.
Bancos	Pagamento dos empréstimos.	Perda de dinheiro após uma falência inesperada.
Sociedade	Manter o trabalho; Aumento da riqueza nacional.	Aumento da taxa de desemprego; Recursos desperdiçados.

Fonte: Adaptado de Stolowy & Breton, (2004).

A contabilidade criativa é um fenómeno que pode ser benéfico ou prejudicial, como se pode comprovar, dependendo das suas ações: se proporcionar ou desenvolver algo novo

que ajude a ajustar o sistema contabilístico, considera-se benéfico; se for utilizado de forma indesejada, apresentando resultados exagerados, para enganar os utilizadores das demonstrações financeiras, por exemplo, o Estado e as autoridades legais, pode considerar-se uma ação prejudicial (Sen & Inanga, 2005).

1.4 Motivações para o uso da contabilidade criativa

Como já demonstrado anteriormente, são vários os intervenientes que existem numa empresa, diretos ou indiretos, como por exemplo, os gestores, administradores, acionistas, entre outros, usualmente denominados por *stakeholders* (Balaciu & Vladu, 2000). Contudo, nem todos têm o poder de tomar decisões pela empresa, apesar de todos poderem influenciar de certa forma essas decisões. A administração das empresas encontra-se centrada nos seus gestores e nos seus proprietários, sendo que a relação de agência entre ambos é considerada um dos motivos para o aparecimento da contabilidade criativa (Balaciu & Vladu, 2000; Tassadaq & Malik, 2015).

1.4.1 Teoria da agência

A teoria da agência trata da separação entre a propriedade e a gestão das empresas, partindo do princípio de que os indivíduos são oportunistas e procuram maximizar os seus interesses pessoais (Balaciu et al., 2009; Jacobson, 2009).

Nesta teoria existe uma relação de agência estabelecida entre duas partes, o proprietário da empresa, designado por principal, e o gestor da empresa, denominado por agente. Aqui, existe uma delegação de autoridade do principal para o agente, no processo de tomada de decisão (Balaciu et al., 2009). Assim, o principal solicita ao agente que este atue na empresa por sua conta e no seu interesse, como se fosse ele o proprietário da empresa, oferecendo-lhe em troca dos serviços prestados, uma remuneração (De Luca et al., 2020). Todavia, o agente compromete-se a tomar decisões que favoreçam o interesse do principal (Cunha, 2013).

Desta relação podem decorrer conflitos de interesses, surgindo o denominado problema da agência quando os desejos e objetivos do principal entram em conflito com os do agente e quando é difícil e dispendioso para o principal, verificar se o agente se comportou de forma adequada (Balaciu et al., 2009; Tassadaq & Malik, 2015). Outro problema é a partilha de risco, que surge quando ambas as partes preferem ações distintas por causa das suas diferentes preferências ou propensões ao nível de risco (Jesus, 2015; Pereira, 2016).

De forma a atenuar estes problemas, sugere-se que a remuneração dos gestores dependa do seu desempenho na empresa, condicionando assim a ações dos gestores no alinhamento do interesse dos acionistas. Outras medidas para regular a relação entre ambas as partes passam por auditorias externas como medida de deteção de desvios ou a criação de comissões de acompanhamento de auditoria ou controlo para apoio ao conselho de administração (Duarte & Ribeiro, 2007; Tassadaq & Malik, 2015). A diversidade de género, para além das mencionadas, também é considerada uma medida para a redução de conflitos de interesse, evitando assim o problema inerente à teoria da agência (Lakhal et al., 2015).

Conclui-se então que as motivações para práticas de contabilidade criativa, por parte dos gestores, focam-se na obtenção de determinados benefícios, como o alcance de um resultado pretendido, na obtenção de benefícios privados, na obtenção de uma imagem de grandeza da empresa ou para satisfazer as previsões dos analistas (Corazza et al., 2020; De Luca et al., 2020).

Todavia, estas motivações encontram-se dependentes da envolvente económica em que as empresas estão inseridas. Nos países anglo-saxónicos, os incentivos podem englobar-se em três tipos: incentivos do mercado de capitais, incentivos contratuais e incentivos legais, de regulação e políticos (Cunha, 2013). Nos países do sistema continental, os incentivos são maioritariamente relacionados com o contexto fiscal, e também com os custos associados à dívida e às suas relações contratuais (Othman & Zeghal, 2006).

1.4.2 Incentivos do mercado de capitais

Os mercados de capitais são um importante motor da contabilidade criativa, pois os gestores são responsáveis pela criação e gestão dos lucros das empresas, enquanto os analistas ajudam a determinar o preço das ações. As previsões dos analistas são publicadas regularmente. Se os lucros da empresa, não corresponderem com a expectativa dos analistas, poderá existir um problema, pois é bastante provável que o preço das ações seja prejudicado. É aqui que entra a contabilidade criativa, pois esta é uma situação que a maioria das empresas visa evitar, uma vez que provoca uma imagem negativa no mercado (Cunha, 2013; Dias et al., 2016; Duarte & Ribeiro, 2007).

Podem ser identificados três tipos de incentivos para evitar esta situação:

Ir ao encontro das expectativas dos analistas: como referido, os analistas preveem os lucros esperados de uma empresa, com base em relatórios anteriores, analisando o preço

das ações atuais, gerando expectativas para o futuro. Neste sentido, os gestores procurarão a utilização dos mecanismos necessários que promovam a apresentação de um relato financeiro o mais próximo possível das expectativas dos analistas (Cunha, 2013; Duarte & Ribeiro, 2007). Alisamento dos resultados: as empresas que apresentam resultados voláteis tenderão a passar uma imagem ao mercado como sendo mal gerida e de maior risco de investimento. Como tal, existe a preocupação em efetuar uma suavização de lucros, para manter um nível de resultados estáveis de ano para ano (Cunha, 2013; Duarte & Ribeiro, 2007). A perceção dos gestores: de certa forma, os gestores podem considerar aceitável as práticas de contabilidade criativa, porque o mercado de capitais assume que, por norma, todas as demonstrações financeiras apresentem essas práticas. Como tal, pode surgir a linha de pensamento “se toda gente usa a contabilidade criativa, então os gestores podem sentir que é perfeitamente adequado fazê-lo” (Hala, 2019).

1.4.3 Incentivos contratuais

A atividade de uma empresa fundamenta-se nas relações existentes com clientes, fornecedores e outras entidades. Nestas relações estabelecem-se contratos, onde são estipuladas cláusulas específicas de cumprimento de certos objetivos, entre ambas as partes (Cunha, 2013).

Em relação aos contratos de trabalho dos gestores, é comum definir-se planos de remunerações indexados a medidas de desempenho, como por exemplo, o resultado contabilístico. Neste tipo de contratos, os gestores são incentivados a aplicar práticas que maximizem o valor da empresa (De Luca et al., 2020). Contudo, como referido anteriormente, esta situação pode levar a problemas de agência, pois estando as remunerações dos gestores associada a medidas de desempenho, estes tenderão a adotar práticas que maximizem as suas remunerações (De Luca et al., 2020).

Os contratos de dívida contemplam, por vezes, restrições ou penalizações caso a empresa não atinja certos valores de rácios financeiros. Nestas situações, a violação dos contratos tenderá a ser dispendiosa para a empresa, recorrendo-se então a práticas de contabilidade criativa, de forma a evitar a violação das cláusulas contratuais (Cunha, 2013; Niyama et al., 2015). Para além disso, apresentando um maior nível de resultados, a empresa poderá ter mais argumentos para o acesso a crédito e, por conseguinte, um *rating* de crédito superior, obtendo melhor posição na definição de contratos de financiamento (Cunha, 2013). Esta situação também poderá motivar ao uso da contabilidade criativa, de forma a apresentar esses resultados (Dias et al., 2016; Niyama et al., 2015).

1.4.4 Incentivos legais, de regulação e políticos

Os mercados onde as empresas se encontram inseridas são regulados por entidades que monitorizam a sua atividade. A banca, as seguradoras e o setor energético são os principais setores económicos, com normativos legais específicos e, cada vez mais sujeitos a escrutínio público (Cunha, 2013). Nestes casos, o cumprimento ou incumprimento de determinados rácios, poderá colocar a continuidade das empresas em causa, podendo impulsionar os gestores a aplicarem práticas de contabilidade criativa, sendo esta situação mais provável em empresas com grande dimensão e visibilidade (Cunha, 2013).

As empresas com maior visibilidade política poderão atrair maior atenção dos poderes políticos, uma vez que oscilações crescentes significativas dos resultados contabilísticos podem ser interpretadas como um sinal de práticas monopolistas, existindo grande probabilidade de intervenção das autoridades (Balaciu et al., 2009). Como contramedida, os gestores procurarão baixar os seus resultados, de forma a evitar essa intervenção. Por oposição, oscilações decrescentes significativas nos resultados, poderão chamar a atenção dos poderes públicos, pois podem assinalar crises financeiras. Aqui, procurar-se-á estabilizar o resultado contabilístico, evitando a possibilidade de intervenção governamental e de custos políticos (Balaciu et al., 2009).

1.4.5 Incentivos fiscais

Num contexto económico-legal como o português, o efeito fiscal é o principal incentivo a práticas de contabilidade criativa. O tecido empresarial português é constituído essencialmente por micro, pequenas e médias empresas. Normalmente, as empresas são dirigidas pelos próprios empresários, não existindo segregação de funções entre o proprietário e o gestor. Não existindo esta segregação de funções, evitam-se problemas de agência. As principais fontes de financiamento das empresas portuguesas, são as instituições financeiras e, devido à reduzida dimensão do mercado de capitais, os principais utilizadores das informações contabilísticas são a Autoridade Tributária e as instituições financeiras Figueira (2017).

Como tal, os principais incentivos fiscais para a contabilidade criativa dividem-se entre a minimização da carga fiscal e a maximização do poder de negociação com as instituições de crédito (De Luca et al., 2020). Posto isto, as empresas tendem a apresentar resultados positivos próximos de zero, de forma a reduzir o imposto a pagar e, reportar resultados mais favoráveis, posteriormente, quando necessitarem de recorrer a financiamento

(Cunha, 2013).

Conclui-se então que todos os incentivos à contabilidade criativa que foram mencionados recorrem em três objetivos específicos: uma melhoria da imagem apresentada, uma estabilização da imagem ao longo dos anos ou uma debilitação da imagem demonstrada.

1.5 Práticas de contabilidade criativa

A contabilidade criativa pode originar efeitos em várias rúbricas de demonstrações financeiras, principalmente a nível do balanço e da demonstração dos resultados, mas também de avaliação e divulgação das informações financeiras (De Luca et al., 2020; Duarte & Ribeiro, 2007). Estas alterações dependem dos objetivos e incentivos, para Amat Salas, Blake, & Gutiérrez (1996), as principais práticas de contabilidade criativa desenvolvem-se maioritariamente em sete áreas, estando estas indicadas na figura seguinte.

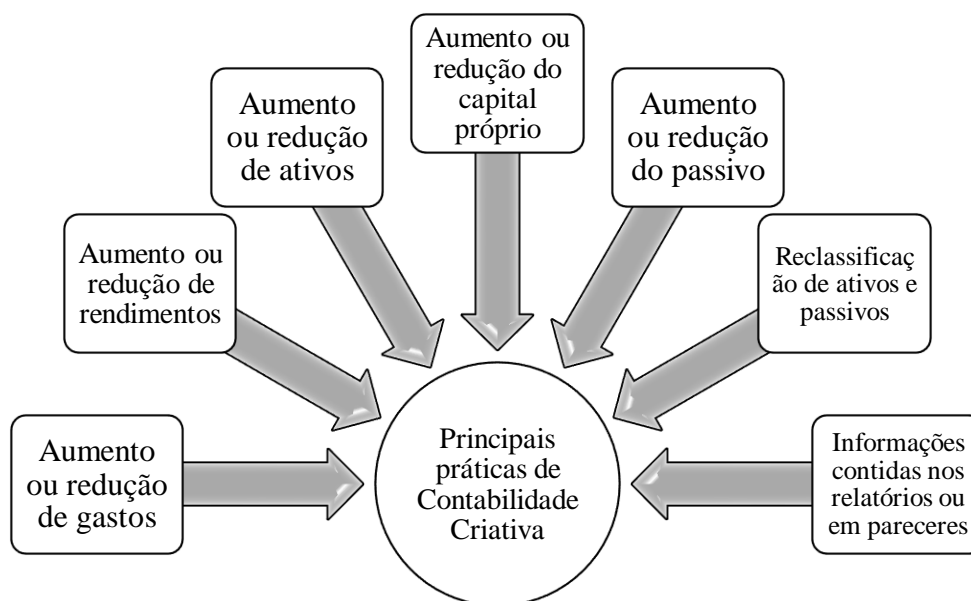


Figura 8 - Áreas das práticas de contabilidade criativa.

Fonte: Elaboração própria.

Estas práticas de contabilidade criativa podem originar variações ao nível dos resultados, através do aumento ou da redução de gastos ou rendimentos e variações nos ativos, passivos e capital próprio. Como tal, são afetados os valores das demonstrações financeiras com o objetivo de influenciar a perceção dos *stakeholders* acerca da posição

financeira e desempenho da empresa, como se pode analisar na figura abaixo (Duarte & Ribeiro, 2007).

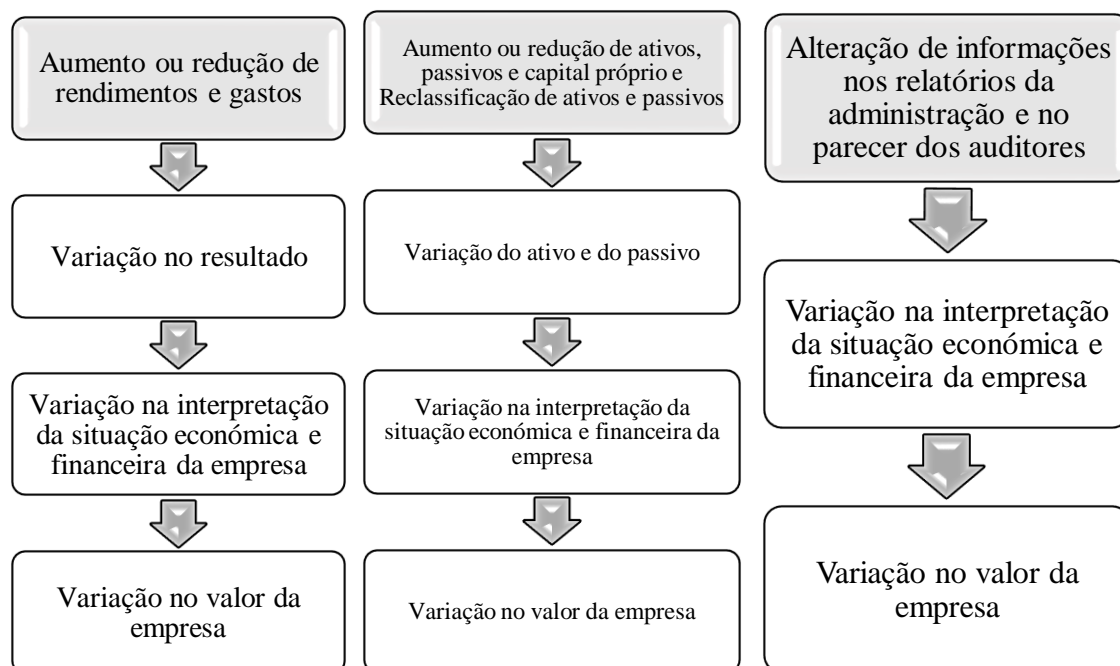


Figura 9 - Efeitos das práticas de contabilidade criativa.

Fonte: Adaptado de Amat Salas et al.,(1996).

Demonstra-se então que as práticas de contabilidade criativa resultam na variação do valor da empresa. Segundo Cunha, (2013); Duarte & Ribeiro, (2007), estas práticas são desenvolvidas e implementadas utilizando os seguintes métodos.

- **Reconhecimento prematuro de rendimentos**

Este é o método mais comum e eficaz de contabilidade criativa. Existe uma certa dificuldade em definir “quando é que uma venda é reconhecida como uma venda”, sendo proporcional à complexidade do negócio: quanto maior a complexidade do negócio, maior a dificuldade em definir quando ocorre essa venda. Como tal, em determinadas situações, estas dificuldades são aproveitadas pelos gestores para a utilização de práticas de contabilidade criativa. Nesta situação é possível reconhecer ganhos com prestações de serviços a serem providenciados no futuro, reconhecer vendas antes dos inventários serem remetidos aos clientes ou antes de todas as condições contratuais serem aceites pelos mesmos e/ou reconhecer ganhos mesmo que o cliente não seja obrigado a pagar (Cunha, 2013; Mulford & Comiskey, 2005; Schilit & Perler, 2010).

- **Reconhecimento de réditos fictícios**

Em oposição ao reconhecimento prematuro de rendimentos, onde as vendas são reais, este método implica o reconhecimento de uma venda ou prestação de serviços inexistentes ou de rendimentos por valores inflacionados. Temos como exemplo o reconhecimento vendas sem substância económica, isto é, uma venda sem que haja saída de bens ou prestação de serviços, reconhecimento do dinheiro de operações de financiamento como receita, como por exemplo, um empréstimo de um sócio reconhecido como uma venda ou prestação de serviço, e/ou reconhecimento de descontos associados a compras futuras, como ganhos (Cunha, 2013; Mulford & Comiskey, 2002; Schilit & Perler, 2010).

- **Reconhecimento de réditos não recorrentes como recorrentes**

Os gestores podem aumentar os lucros registando itens extraordinários, ou não recorrentes, como elementos decorrentes da atividade normal da empresa, dando uma imagem diferente da sua demonstração de resultados. Para tal utiliza-se o aumento dos lucros através da venda de ativos desvalorizados, reconhecimento de rendimentos não operacionais como vendas e/ou reconhecimento de rendimentos não operacionais como redução de perdas operacionais (Cunha, 2013; Mulford & Comiskey, 2005; Schilit & Perler, 2010).

- **Adiar o reconhecimento de gastos ou perdas**

O método de adiar o reconhecimento de gastos ou perdas proporciona às empresas um aumento imediato dos seus lucros. Quando uma empresa incorre numa despesa sem que tenha obtido o benefício económico correspondente, é efetuada uma capitalização dessa despesa, reconhecendo um ativo. Nestas situações os gastos são transformados em ativos, sendo imputados nas demonstrações de resultados dos exercícios seguintes. Nesta prática podem capitalizar-se os gastos operacionais correntes, alterar-se o período de reconhecimento de perdas com imparidades em ativos e/ou alterar-se políticas de gastos com depreciações e amortizações (Cunha, 2013; Mulford & Comiskey, 2005; Schilit & Perler, 2010).

- **Subvalorizar passivos, aumentando os lucros**

A maioria das empresas prefere não divulgar informações sobre as suas obrigações atuais ou futuras. Isto resulta em políticas que promovem a omissão de passivos contingentes, obrigações contratuais futuras, e outras possíveis responsabilidades que deveriam ser reconhecidas. Temos como exemplo a contabilização de falsos descontos, a não constituição de provisões ou o seu reconhecimento por valores inferiores e/ou o

reconhecimento da totalidade de um ganho apesar de existir uma obrigação futura.

- **Adiar o reconhecimento de rendimentos ou ganhos**

Este método permite reduzir os lucros atuais, diferindo-os para períodos posteriores, com o objetivo de reduzir o imposto sobre os resultados ou alisar resultados. Com este método, criam-se reservas que são ocultadas para serem utilizadas posteriormente, aumentando os resultados futuros ou suspende-se a contabilização de ganhos antes de uma fusão (Cunha, 2013; Mulford & Comiskey, 2005; Schilit & Perler, 2010).

- **Antecipar o reconhecimento de gastos**

O método de antecipar o reconhecimento de gastos associa-se a práticas que visam o adiamento do reconhecimento de rendimentos/ganhos, pois visam aumentar gastos/perdas no imediato, para que a empresa possa apresentar melhores resultados no futuro. Tem-se como exemplo o reconhecimento de provisões, imparidades, desvalorizações ou acréscimo de gastos, inflacionando-se o valor de gastos não recorrentes, reconhecendo-se perdas em processos de aquisição e/ou antecipando-se gastos para o período corrente (Cunha, 2013; Mulford & Comiskey, 2002; Schilit & Perler, 2010).

1.6 Modelos de deteção de práticas de contabilidade

A literatura está repleta de modelos para deteção de práticas de contabilidade criativa. Esta é usualmente analisada através de dois modos distintos; métodos baseados em *accruals* e os métodos através da análise das operações reais (Blazek et al., 2020). O método mais utilizado é através de *accruals*, pois a deteção de contabilidade criativa através de operações reais é mais complexa (Cunha, 2013). Para além destes dois métodos existe ainda o método baseado na observação e análise de distribuição de resultados (Cunha, 2013).

Veja-se de seguida a figura 10 que sumariza os modelos de deteção de práticas de contabilidade criativa, que foram aparecendo na literatura ao longo dos anos. A figura encontra-se dividida, então, em métodos baseados em *accruals*, métodos baseados em operações reais e, apresenta ainda, um modelo que combina as duas opções.

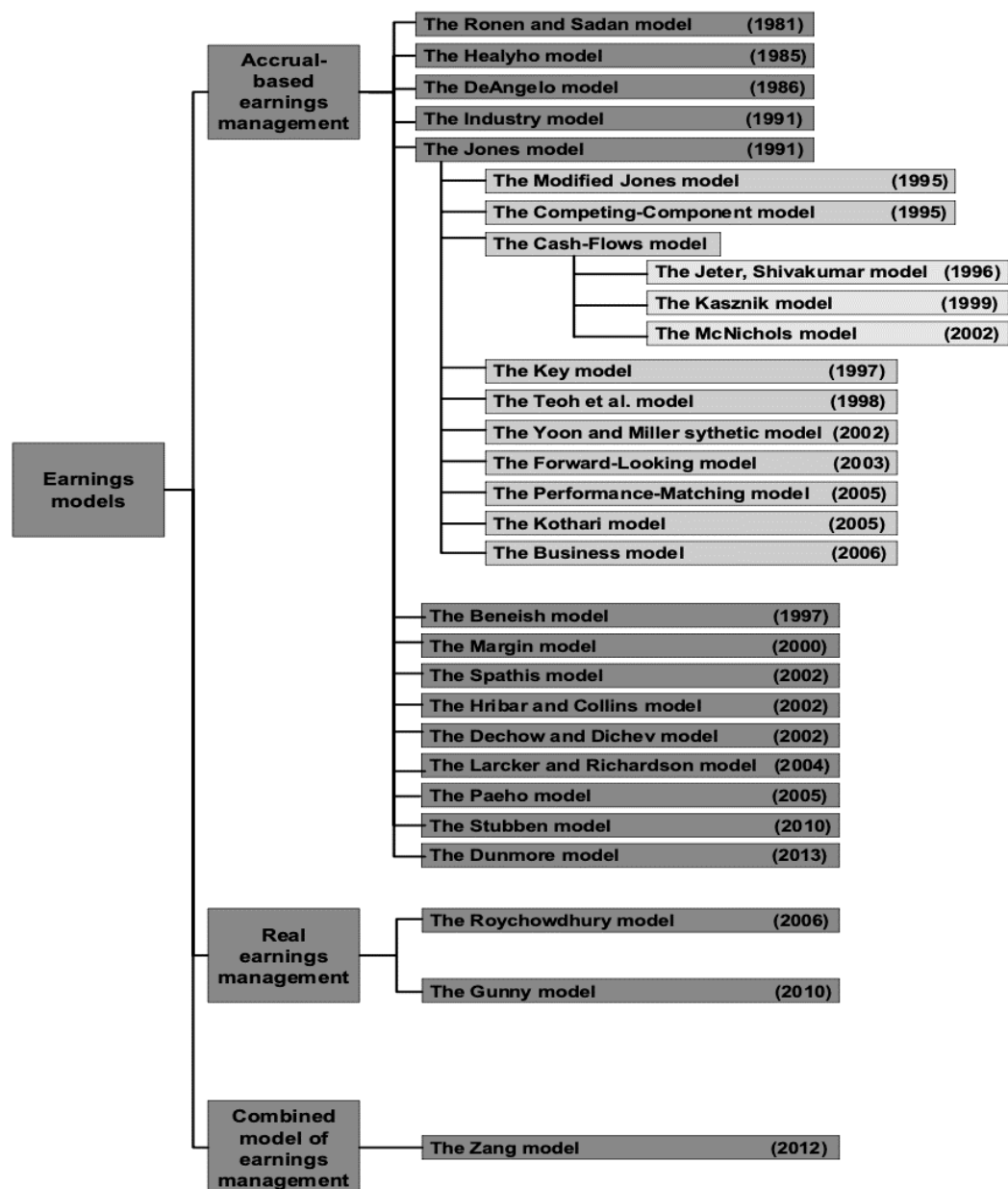


Figura 10 - Modelos de deteção de práticas de contabilidade criativa.

Fonte: Blazek et al.,(2020).

1.6.1 Observação de e análise da distribuição de resultados

O modelo distribucional de Burgstahler e Dichev (1997) consiste na análise da distribuição de resultados, detetando-se pontos de descontinuidade nessa distribuição. Os investigadores pretendem procurar evidências de contabilidade criativa por parte das empresas, de modo a evitarem uma diminuição de resultados ou existência de prejuízos. Como tal, concluíram que existe um pequeno número de empresas com pequenos prejuízos, contrapondo-se uma frequência anormal elevada.

Esta técnica tem por base determinar irregularidades na distribuição de resultados,

sugerindo-se a existência de contabilidade criativa no relato financeiro, se for observada descontinuidade em torno de zero dos resultados, com conseqüente quebra da normalidade da distribuição dos resultados.

Neste modelo compara-se o número efetivo de observações, em um certo intervalo, com o número esperado para esse intervalo, dividido pelo desvio padrão da diferença, obtido pela seguinte fórmula:

$$Std = \frac{\sqrt{Np_1(1-p_1 + N(p_{t-1} + p_{t+1})(1-p_{t-1} - p_{t+1}))}}{4} \quad (1)$$

Em que:

Std – Desvio padrão

N – Número de observações da amostra

p – Probabilidade de uma observação cair no intervalo *t*

Este modelo apresenta como vantagem a independência em relação à estimativa de *accruals* anormais e a capacidade de incluir os efeitos de manipulação de resultados realizados através da manipulação dos fluxos de caixa (Cunha, 2013).

Quanto às limitações do modelo referem-se à pressuposição de que as irregularidades são apenas conseqüência da prática de contabilidade criativa e a não identificação das práticas utilizadas (Cunha, 2013).

1.6.2 Análise dos *accruals*

Os *accruals* surgem quando existe uma diferença entre o momento do reconhecimento do fluxo de caixa e o momento do reconhecimento do resultado, sendo que uma parte dos rendimentos ou dos gastos ainda não se traduziram em recebimentos nem em pagamentos (Cunha, 2013).

A soma dos fluxos de caixa (já concretizado o recebimento e o pagamento) e os *accruals* (ainda não configurado em recebimento ou pagamento) representa o resultado operacional. Como tal, o cálculo dos *accruals* pode ser realizado através da diferença entre o resultado operacional e os fluxos de caixa (Cunha, 2013):

$$ACC_{it} = RO_{it} - CFO_{it} \quad (2)$$

Em que:

ACC_{it} – *Accruals* da empresa *i* no período *t*

RO_{it} – Resultado operacional da empresa *i* no período *t*

CFO_{it} – Fluxo de caixa operacional da empresa i no período t

Num mercado livre de contabilidade criativa, todos os *accruals* resultariam do normal funcionamento da empresa. Contudo, como tal não se verifica, é necessário efetuar o cálculo de *accruals* totais, que correspondem à variação do fundo de maneiio, incluindo as amortizações e depreciações do período (Dechow et al., 1995).

$$TA_t = \frac{\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t + \Delta STD_t - DEP_t}{A_{t-1}} \quad (3)$$

Em que:

TA_t – *Accruals* totais no período t

ΔCA_t – Variação dos ativos correntes no período t face ao período $t-1$

ΔCL_t – Variação dos passivos correntes no período t face ao período $t-1$

$\Delta Cash_t$ – Variação em caixa e equivalentes no período t face ao período $t-1$

ΔSTD_t – Variação da dívida no período t face ao período $t-1$

DEP_t – Total das depreciações e amortizações no período t

A_{t-1} – Ativo total no período $t-1$

Por conseguinte, os *accruals* podem ser divididos em duas fações. Os *accruals* não discricionários que advêm da atividade normal da empresa e dependem da variação nos níveis de receitas e dos valores de ativos tangíveis. Os *accruals* discricionários correspondem à componente que não resulta da atividade normal da empresa, sendo interpretados como possíveis práticas de contabilidade criativa (Cunha, 2013; Moreira, 2006).

$$TA_{it} = AND_{it} + AD_{it} \quad (4)$$

Em que:

TA_{it} – Total de *accruals* da empresa i no período t

AND_{it} – *Accruals* não discricionários da empresa i no período t

AD_{it} – *Accruals* discricionários da empresa i no período t

Desta forma, quando se estabelece uma relação entre os *accruals* e a contabilidade criativa, refere-se implicitamente à componente AD (Moreira, 2006).

De seguida são indicados os modelos que são considerados mais relevantes nesta temática.

- **Modelo de Healy (1985)**

Um dos primeiros modelos que procuraram identificar práticas de contabilidade criativa foi o modelo de Healy (1985). Este modelo, procura estimar os *accruals* não discricionários (AND) através da variação dos *accruals* totais (TA). O modelo considera os valores dos *accruals* totais como *proxies* da estimação dos AND, com o pressuposto de que estes são constantes ao longo do tempo. Neste modelo, os *accruals* não discricionários são estimados tendo em conta a seguinte equação (Dechow et al., 1995):

$$AND_t = \frac{\sum_t TA_t}{T} \quad (5)$$

Em que: AND_t representa os AND estimados obtidos através da média dos TA relativos a T períodos.

Tendo em conta que os TA são calculados através da fórmula 3, e aplicando a fórmula 4, os AD são encontrados pela diferença entre os TA e os AND. Neste sentido, conclui-se que não existem práticas de contabilidade criativa se o valor dos AD for igual a zero.

O modelo de Healy (1985) apresenta diversas limitações, sendo a mais relevante o facto de considerar que os AND são constantes ao longo dos períodos analisados e os TA apresentarem um valor esperado de zero no período de estimação (Dechow et al., 1995).

- **Modelo DeAngelo (1986)**

O modelo DeAngelo (1986) utiliza a mesmo proxy que o modelo de Healy, quer isto dizer que, utiliza os TA como *proxy* de estimação dos AND. Segundo Dechow et al., (1995), este modelo assume que os AND no período t a analisar, deverão ser iguais aos TA do período anterior (t-1), ou seja

$$AND_t = TA_{t-1} \quad (6)$$

Em que:

TA_{t-1} – *accruals* totais do período anterior

Neste caso, os TA são calculados pela seguinte fórmula:

$$TA = RO - CFO \quad (7)$$

Como tal, os AD são calculados como no modelo de Healy (1985), usando a fórmula:

$$AD = TA - AND \quad (8)$$

Mais uma vez, conclui-se que não existem práticas de contabilidade criativa se o valor apresentado for igual a zero.

Este modelo pode ser visto como um caso especial do modelo de Healy (1985), em que o período de estimativa de acréscimos não discricionários é restrito à observação do ano

anterior (Dechow et al., 1995). Não existindo práticas de contabilidade criativa, pode afirmar-se que os AND no período t deverão ser iguais ao TA do período t-1.

Este modelo apresenta as mesmas limitações que o modelo de Healy (1985), pois parte do pressuposto que a componente AND é constante ao longo do tempo e a componente TA apresenta um valor de zero no período estimado. Caso a componente AND for variável, alterando em função das circunstâncias económicas da empresa, o modelo irá estimar essa componente com erro (Dechow et al., 1995).

- **Modelo de Jones (1991)**

Com o intuito de ultrapassar as limitações apresentadas nos modelos anteriores, Jones (1991) sugeriu um modelo, considerado ainda hoje como o principal modelo através dos *accruals*, na literatura. O modelo aborda as regressões de forma a controlar os AND e, por conseguinte, estimar indiretamente os AD, quebrando o pressuposto de que os AND seriam constantes ao longo do tempo (Dechow et al., 1995). O modelo pressupõe que os AND dependem da variação das receitas e do montante de ativos fixo. Quer isto dizer que o volume de *accruals* correntes dependem dos réditos e o volume dos *accruals* não correntes dependem do montante de ativos fixos.

O modelo de Jones para o período t seria:

$$AND_{it} = \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \quad (9)$$

Em que:

A_{it-1} – Ativo total da empresa i no período t-1

ΔREV_{it} – Variação das vendas da empresa i no período t face ao período t-1

PPE_{it} – Ativo fixo tangível (*property, plant and equipment*) da empresa i no período t

$\alpha_{1,2,3}$ – Parâmetros específicos da empresa

As estimativas dos parâmetros específicos da empresa ($\alpha_{1,2,3}$) são obtidas através do seguinte modelo, no período t:

$$TA_{it} = a_1 \frac{1}{A_{it-1}} + a_2 \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} + a_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (10)$$

Em que:

$a_{1,2,3}$ – Estimativas de OLS dos $\alpha_{1,2,3}$

ε_{it} – Erro aleatório da empresa i no período t

Os resultados do modelo estimam os AND para o futuro, sendo que a diferença entre o valor estimado e o valor efetivo corresponde à componente dos AD, quer isto dizer que

os AD são o proxy do resultado da componente do ε_{it} (Dechow et al., 1995; Hala, 2019). Se este valor for significativamente diferente de zero, existe um forte indício de presença de práticas de contabilidade criativa (Cunha, 2013).

O modelo de Jones apresenta algumas limitações. Ao considerar as vendas da empresa e o seu ativo fixo tangível como variáveis independentes, pressupõe-se que daqui não advêm práticas de contabilidade criativa. Outra principal lacuna é a incapacidade do modelo de verificar práticas de contabilidade criativa nas vendas, por pressupor que estas estão associadas aos AND (Dechow et al., 1995).

- **Modelo de Jones Modificado – Dechow, Sloan e Sweeney (1995)**

Com o objetivo de eliminar a fonte de erro do modelo de Jones, considerada como uma limitação do modelo, foi sugerida uma versão modificada (Wulandari & Suganda, 2021). De forma a resolver o problema de práticas de contabilidade criativa, através das contas de rendimento, consideradas como AND no modelo de Jones, os autores do modelo de Jones modificado, alteraram o modelo original, corrigindo os rendimentos pelas variações nas contas de recebimentos (Dechow et al., 1995).

$$AND_{it} = \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \quad (11)$$

Em que:

ΔREC_{it} – Contas a receber da empresa i no final do período t

Os AD são o *proxy* do resultado da componente ε_{it} da fórmula 12 (Dechow et al., 1995; Hala, 2019a).

$$TA_{it} = \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (12)$$

As estimativas dos parâmetros são obtidas de forma idêntica ao modelo de Jones, retirando o efeito do crescimento das vendas a crédito, sendo consideradas discricionárias. Como tal, o modelo pressupõe que todas as alterações de vendas a crédito no período t resultam de práticas de contabilidade criativa (Dechow et al., 1995). Todavia, o modelo não soluciona o problema para o qual foi criado, pois a inclusão das vendas, sendo consideradas discricionárias, poderá ser considerado inadequado em certas situações.

O modelo modificado de Jones, na generalidade, assume as mesmas limitações que o modelo de Jones.

- **Modelo de Kothari (2005)**

Para o modelo de Kothari (2005), que para além das variáveis mencionadas no modelo modificado de Jones, a estimação dos *accruals* deverá ter em conta a performance da empresa, pois os métodos para determinar os AD apresentam menor especificidade para empresas com performances fora do comum. Como tal, acrescentaram ao modelo modificado de Jones a variável ROA, que representa a rendibilidade do ativo. Esta variável permite a comparabilidade entre empresas do mesmo setor de atividade (Hala, 2019a; Novaes et al., 2018).

Este modelo traduz-se na expressão seguinte, sendo que a componente AD é a *proxy* do resultado da componente ε_{it} .

$$TA_{it} = \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

O modelo de Kothari (2005) apresenta como limitações a remoção de inúmeros casos de *accruals* discricionários, na avaliação das práticas de contabilidade criativa, reduzindo o seu poder explicativo.

- **Modelo de Dechow e Dichev (2002)**

Em oposição ao modelo de Jones e modelo de Jones modificado, surgiu o modelo de Dechow e Dichev em que procura medir a qualidade dos AD e AND, relacionando-os com os *cash flows*. Este modelo pressupõe que os *accruals* ajustam o reconhecimento dos fluxos de caixa no tempo, exemplificando, o reconhecimento de um *accrual* no presente, em que o seu *cash flow* só ocorrerá no futuro (Shi & Zhou, 2012).

Este modelo considera que os AD são calculados pela diferença entre os AT e os AND, como os modelos anteriores.

No entanto, o modelo de Dechow e Dichev apresenta como variável independente a variação dos *accruals* de capital circundante (em oposição aos AT) e como variáveis explicativas dos AND os fluxos de caixa. Isto pode traduzir-se na expressão infracitada (Shi & Zhou, 2012).

$$\Delta WC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 CFO_{it-1} + \alpha_2 CFO_{it} + \alpha_3 CFO_{it+1} + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

Em que:

ΔWC_{it} – Variação do fundo de maneio (*working capital*) da empresa i no período t face ao período

t-1

$CFO_{it-1,t,t+1}$ – Fluxos de caixa (*cash flow*) da empresa i no período t-1, no período t, no período t+1, respetivamente

O valor dos AD, como nos modelos anteriores, seria o proxy do resultado da componente ε_{it} .

O modelo apresenta também várias limitações, sendo a principal o facto de estabelecer uma ligação entre os *accruals* correntes e os *cash flows*, nos períodos anteriores, atuais e futuros, e concentrar-se em *accruals* de curto prazo.

1.6.3 Operações reais

Os métodos baseados em operações reais, resultam dos desvios das práticas operacionais normais, com o intuito dos gestores demonstrarem às partes interessadas certos objetivos dos relatórios financeiros. Estes métodos podem levar os gestores a atingirem certos objetivos propostos, mas não influencia necessariamente o valor da empresa.

Apresentam-se como exemplo o aumento das vendas por descontos temporários ou o aumento das condições de crédito dos clientes, redução de gastos com investigação, desenvolvimento e publicidade e diminuição da margem bruta, quando da produção é superior às vendas. Práticas de contabilidade criativa por operações reais podem reduzir o valor da empresa, podendo ter efeitos negativos nos fluxos de caixa posteriormente.

- **Modelo de Roychowdhury (2006)**

O modelo de Roychowdhury estima as práticas de contabilidade criativa utilizando a variável fluxos de caixa (*cash flow*), ponderado pelo ativo total do período anterior e o nível de gastos discricionários, representados pela soma dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, publicidade e despesas de vendas (Almeida-Santos et al., 2011).

$$\frac{CFO_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 + \alpha_2 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{REC_t}{A_{it-1}} + \alpha_4 \frac{\Delta REC_t}{A_{t-1}} + \alpha_5 \frac{\Delta REC_{t-1}}{A_{t-1}} + \varepsilon_{it} \quad (15)$$

Espera-se que todos os coeficientes deste modelo sejam positivos, pois pressupõe-se que as vendas e os níveis de produção aumentem igualmente em proporção (Almeida-Santos et al., 2011). O resultado da regressão supracitada indica os custos normais da produção através das variáveis explicativas e o nível anormal de custos de produção, representando pelo valor residual da regressão. Quanto maior for este valor residual, maior será o valor da margem bruta, indicando uma superprodução (Almeida-Santos et al., 2011).

Segundo Klietnik et al., (2021), o modelo modificado de Jones apresenta bastante eficácia na deteção dos *accruals* discricionários junto de PME em vários países do leste europeu, países com uma composição empresarial bastante idêntica à portuguesa. Também pela

sua simplicidade e robustez, e pela sua vasta utilização na literatura, foi através deste modelo que foi determinada a variável dependente (*daabs – accruals* discricionários que se verificaram as hipóteses deste estudo).

2 MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM PORTUGAL

Neste capítulo fez-se uma breve categorização das empresas portuguesas, referindo como se dividem em termos de composição e área de atividade. Estabeleceu-se também uma relação entre as empresas portuguesas e as práticas de contabilidade criativa.

2.1 Composição

A classificação das empresas em Micro, Pequenas e Médias (PME) é realizada com base em dois fatores, o número de trabalhadores e o volume de negócios anual ou o balanço total anual. Na categoria das PME, uma empresa é classificada como sendo micro se empregar menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros; uma pequena empresa define-se como aquela que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou o balanço total anual não exceda os 10 milhões de euros; e uma média empresa é constituída por menos de 250 trabalhadores e cujo volume de negócios anual não exceda os 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não exceda os 43 milhões de euros (Comissão das Comunidades Europeias, 2003; Instituto Nacional de Estatística, n.d.).

Veja-se de seguida a tabela 2, onde se resume a classificação das Micro, Pequenas e Médias Empresas, em Portugal.

Tabela 2 - Classificação das empresas em micro, pequenas e médias empresas.

Categoria da Empresa	Número de trabalhadores	Volume de Negócios anual	ou	Balanço total anual
Micro	< 10	≤ 2 milhões de euros		≤ 2 milhões de euros
Pequena	< 50	≤ 10 milhões de euros		≤ 10 milhões de euros
Média	< 250	≤ 50 milhões de euros		≤ 43 milhões de euros

Fonte: Instituto Nacional de Estatística, (n.d.).

Segundo dados do PORDATA, estima-se que em 2018, 99,9% das empresas portuguesas são consideradas como PME, sendo que existe uma predominância das microempresas 96,1%. As Pequenas e as Médias Empresas representavam aproximadamente 3,3% e 0,5%, respetivamente, das empresas em Portugal. Estes dados mantêm-se aproximadamente estáveis desde 2013 (PORDATA, 2020).

2.1.1 Empresas familiares

Apesar de não existirem dados precisos, estima-se que mais de 70% das empresas portuguesas são consideradas Empresas Familiares (Familiares, n.d.). Uma empresa, independentemente da sua dimensão, poderá ser classificada como empresa familiar se respeitar os seguintes requisitos (European Commission, 2009).

1. A maioria dos direitos de voto for detido pela(s) pessoa(s) singular(es) que estabeleceu(eram) a empresa, pela(s) pessoa(s) singular(es) que tiver(em) adquirido o capital social da empresa, ou na posse dos seus cônjuges, pais, filhos ou herdeiros diretos dos filhos.
2. A maioria dos direitos de tomada de decisão pode ser direta ou indireta.
3. Pelo menos um representante da família ou parente consanguíneo estiver envolvido na gestão ou administração da empresa.
4. A pessoa que estabeleceu ou adquiriu a empresa (capital social) ou as famílias desta, ou os seus descendentes, possuem 25% dos direitos de voto correspondentes ao respetivo capital social.

Contudo, para este trabalho de pesquisa, por uma questão de maior homogeneidade, irão seguir-se as orientações de alguns artigos científicos em que se considera que uma empresa é familiar se o(s) sócio(s)/acionista(s) maioritário(s) for(em) pessoa(s) singular(es) ou da mesma família com pelo menos 50% do património (Anderson & Reeb, 2003; Pinto & Augusto, 2014).

2.2 Classificação portuguesa das atividades económicas

A Classificação Portuguesa das Atividades Económicas, vulgo CAE, é uma lista compilada de todas as áreas de atividades das empresas. Todas as empresas portuguesas, têm que ter um (ou mais) CAE associado(s), no momento de constituição e registo da empresa (Instituto Nacional de Estatística, 2007).

A primeira versão do CAE foi publicada em 1953 e tem, até aos dias de hoje, sofrido alterações, de forma a acompanhar tanto as necessidades portuguesas nesta matéria, como as atualizações das classificações das Nações Unidas e da União Europeia (Instituto Nacional de Estatística, 2007).

Atualmente, a versão que se encontra em vigor é o CAE-Rev.3, constituída por 21 secções de atividades, sendo estas mencionadas alfabeticamente de A a U (Instituto Nacional de Estatística, 2007).

Pode ser visualizado na tabela 3, as diferentes secções de atividades existentes, juntamente com as suas designações (Instituto Nacional de Estatística, 2007).

Tabela 3 - Secções de CAE e suas designações.

CAE-Ver.3	
Secção	Designação
A	Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca
B	Indústrias extrativas
C	Indústrias transformadoras
D	Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio
E	Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição
F	Construção
G	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos
H	Transportes e armazenagem
I	Alojamento, restauração e similares
J	Atividades de informação e de comunicação
K	Atividades financeiras e de seguros
L	Atividades imobiliárias
M	Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares
N	Atividades administrativas e dos serviços de apoio
O	Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória
P	Educação
Q	Atividades de saúde humana e apoio social
R	Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas
S	Outras atividades de serviços
T	Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio
U	Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: Instituto Nacional de Estatística, (2007).

Para este trabalho de investigação serão consideradas apenas as secções A, F, I e Q, tendo por base que são aquelas que apresentam uma maior similitude das atividades enquadradas. Optou-se por excluir as restantes secções por incluírem atividades muito heterogéneas que poderiam comprometer os objetivos da investigação. Esta opção está em linha com o critério utilizado pela PORDATA que classifica o agregado de “Outros Setores” como o conjunto das secções E, J, M, N, O, R, S, T e U, e como é o caso da secção G, que engloba uma extensa lista de atividades.

Tabela 4 - Percentagem de empresas por atividade económica, em Portugal, no ano de 2018.

Ano de 2018	
Setores de Atividade Económica	Percentagem (%)
Total	100,0
Agricultura, produção animal, caça, silvicultura e pesca	10,3
Indústrias extrativas	0,1
Indústrias transformadoras	5,3
Eletricidade, gás e água	0,4
Construção	6,6
Comércio por grosso e a retalho (...)	16,8
Transporte e armazenagem	2,0
Alojamento, restauração e similares	8,7
Atividades financeiras e de seguros	1,3
Atividades imobiliárias	3,5
Educação	4,5
Atividades de saúde humana e apoio social	7,6
Outros setores	33,0

Fonte: PORDATA, (2021).

Estima-se que, no ano de 2018, em Portugal, 10,3% das empresas pertenciam à secção A, 6,6% das empresas eram alusivas ao setor F, 8,7% das empresas estavam relacionadas ao setor I e 7,6% eram referentes à secção Q, como se pode ver na tabela 4 (PORDATA, 2021).

2.3 A contabilidade criativa nas MPME, em Portugal

Em Portugal, a maior parte do tecido empresarial é constituído por MPME, como já referido (PORDATA, 2020). Para se melhor detetar a presença de contabilidade criativa nestas empresas, é importante perceber quais os principais incentivos que levaram à utilização dessas práticas. Esses incentivos poderão ter uma natureza positiva ou negativa (Cunha, 2013; Moreira, 2008).

Como referido anteriormente, em Portugal, o maior incentivo a essas práticas é o efeito fiscal, sendo este considerado um incentivo negativo. Neste sentido, utilizam-se práticas de contabilidade criativa para apresentar resultados próximos de zero, mas positivos, evitando ou diminuindo, por conseguinte, o prejuízo que teriam com a carga fiscal (Cunha, 2013; Moreira, 2008).

Nesta situação, as práticas de contabilidade criativa procuram alterar os resultados num nível descendente, mas mantendo valores positivos. Esta preocupação com a apresentação de um resultado baixo, mas positivo é vista como uma tentativa de reduzir a grande probabilidade de ocorrência de uma auditoria (inspeção) por parte da Autoridade Tributária (Moreira, 2008).

Contudo, também existem incentivos para as práticas de contabilidade criativa para as empresas portuguesas no sentido de aumentar os seus resultados, como por exemplo, para a obtenção de financiamentos bancários, reportando resultados mais favoráveis (Cunha, 2013; Moreira, 2008). Neste caso concreto, segundo Moreira (2008), as práticas de contabilidade criativa procuram alterar os resultados no sentido ascendente, uma vez que existe uma grande necessidade de financiamento bancário por parte das empresas portuguesas. Neste sentido, resultados mais positivos da empresa podem levar a condições de financiamento mais favoráveis, após a análise financeira por parte das entidades bancárias.

Conclui-se então que, as maiores motivações para o recurso a práticas de contabilidade criativa, nas MPME portuguesas produzem alterações de resultados que podem apresentar sinais de sentidos contrários, consoante os objetivos das empresas.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo formularam-se as hipóteses que deram por base a este estudo, bem como os critérios de exclusão para a seleção da amostra do estudo. Efetuou-se ainda uma breve análise descritiva das variáveis e foram realizados testes estatísticos para definir a estrutura dos modelos econométricos a utilizar.

3.1 Formulação de Hipóteses

A contabilidade criativa pode ser definida como uma forma de contabilidade em que, embora se cumpram todas as regulamentações, é usada a flexibilidade das normas contabilísticas para alterar ou omitir os resultados estrategicamente, de forma a impressionar terceiros, “embelezando” a verdadeira realidade da empresa. (Balaciu et al., 2009; Duarte & Ribeiro, 2007; Jones, 2011; Niyama et al., 2015). São vários os intervenientes que influenciam o desenvolvimento de práticas de contabilidade criativa, tais como são várias as motivações que levam a essas práticas, tal como anteriormente mencionado.

Com o objetivo de avaliar em que medida as MPME portuguesas recorrem à utilização de práticas de contabilidade criativa foi definida a seguinte pergunta de investigação:

Quais as práticas de contabilidade criativas nas MPME’s portuguesas, e que influência têm as características destas empresas para aplicação dessas práticas contabilísticas?

Para responder a esta pergunta de investigação foram formuladas as hipóteses de investigação a seguir apresentadas bem como o suporte teórico que esteve na base da sua formulação.

Hipótese 1: Em Portugal as MPME recorrem a práticas de contabilidade criativa?

Para uma obter uma resposta à hipótese 1, é necessária a obtenção de respostas a um conjunto de outras questões que levam à formulação de sub-hipóteses.

Tendo em consideração o contexto económico-legal português, assim como algumas investigações no âmbito da manipulação dos resultados (Sousa et al., 2019), o efeito fiscal deverá ser o principal incentivo a práticas de contabilidade criativa. Deste modo, é de

esperar a utilização de práticas de contabilidade criativa, como incentivo negativo, para minimizar a carga fiscal. Somos assim levados à formulação da hipótese seguinte.

Hipótese 1a: O valor de impostos a pagar pelas empresas é uma das principais motivações da presença das práticas de contabilidade criativa nas MPME?

Alguns estudos foram realizados com o intuito de investigar a relação entre a contabilidade criativa e empresas familiares *versus* não familiares, sugerindo que as empresas familiares, quando não acompanhadas por um número significativo de analistas financeiros para as apoiar, apresentam níveis mais altos de práticas de contabilidade criativa, quando comparadas com empresas não familiares (Paiva et al., 2016, 2019). Posto isto, esta afirmação materializa a apresentação da hipótese seguinte.

Hipótese 1b: As MPME definidas como familiares apresentam diferenças de utilização de práticas de contabilidade criativa, quando comparadas com MPME que não têm esse enquadramento?

Um dos objetivos deste estudo é procurar entender se existem diferenças nas práticas de contabilidade criativa entre as empresas de reduzida dimensão e empresas de maior dimensão, isto dentro do universo das PME. Apesar de existirem algumas contribuições literárias acerca os *accruals* discricionários no universo das PME (Almeida et al., 2005; Sousa et al., 2019), fica por se perceber como se comportam os diferentes tipos de empresa no seio das PME. Formula-se, então, a seguinte hipótese:

Hipótese 1c: Existem diferenças na utilização de práticas de contabilidade criativa entre microempresas e pequenas e médias empresas?

Para além das hipóteses mencionadas, seria interessante perceber se existe alguma relação entre práticas de contabilidade criativa e a composição das empresas portuguesas, bem como por secção de atividade económica. Existe literatura que afirma a possibilidade de existência de diferenças na entre os vários setores de atividade económica quanto ao nível dos *accruals* discricionários (Almeida et al., 2005). Sendo assim formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1d: Existem diferenças na utilização de práticas de contabilidade criativa entre as várias secções de atividade económica?

De acordo com a literatura, a teoria da agência é um dos principais motivos para o aparecimento da contabilidade criativa, como já referido anteriormente. Este problema tinha origem no possível conflito de interesses entre o gestor e o acionista, quando os objetivos de ambas as partes não são equivalentes, que surge quando ambas as partes preferem ações distintas por causa das suas diferentes preferências ou diferentes propensões ao nível de risco (Jesus, 2015; Pereira, 2016). Como tal, será de esperar que exista uma relação entre as características do modelo de governação das empresas e a utilização das práticas de contabilidade criativa. Esta relação leva à formulação da segunda hipótese de investigação:

Hipótese 2: O modelo de governação das MPME está relacionado com o recurso à utilização de práticas de contabilidade criativa?

Como referido, a teoria de agência teve a sua origem no possível conflito de interesses entre agente (gestor/administrador) e o proprietário. Posto isto, seria expectável que as empresas dirigidas pelos próprios empresários, ou seja, onde não existissem segregação de funções entre o proprietário e o gestor, recorressem menos vezes a práticas de contabilidade criativa, uma vez que se diminuam os problemas relativos à teoria de agência. Como tal, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 2a: As MPME apresentam diferenças quanto à utilização de práticas de contabilidade criativa quando o Gerente/ Presidente do Conselho de Administração também é sócio/acionista da empresa?

A relação entre diversidade de género e contabilidade criativa é um tema bastante recente. A literatura científica tem demonstrado que as mulheres são mais rigorosas a tomar decisões de gestão, são consideradas um atributo de boa governação e tendem a melhorar a qualidade das decisões do conselho de administração (Bujaki & Mcconomy, 2010; Dallas, 2005; Valenti, 2008). Uma das medidas para a resolução de conflitos de interesse inerentes ao problema da teoria da agência é a diversidade de género (Lakhal et al., 2015).

Segundo esta investigação os resultados mostram que as mulheres presentes no conselho de administração, influenciam negativamente os *accruals* discricionários nas empresas, dado que são mais capazes de detetar práticas de contabilidade criativa junto das empresas. Contudo, existem outros estudos em que a relação entre diversidade de género e contabilidade criativa apresentaram resultados inconclusivos (Peni & Vähämaa, 2010; Srinidhi, Gul, & Tsui, 2011). Tendo por base o estudo de Lakhali et al. (2015), poderá verificar-se uma menor probabilidade de existência de contabilidade criativa, nas MPME portuguesas administradas por mulheres, pelo que se apresenta a seguinte hipótese:

Hipótese 2b: As MPME administradas por mulheres tendem a apresentar menores diferenças quanto ao recurso à utilização de práticas de contabilidade criativa, quando comparadas com MPME administradas por homens?

3.2 Seleção da amostra

A informação financeira das empresas da amostra foi recolhida junto do Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI), base de dados da Bureau Van Dijk (SABI, n.d.).

Foram considerados os anos entre 2014 e 2019 para o período de estudo. O período definido foi selecionado com o objetivo de obter a informação financeira das empresas mais recente à data deste estudo, e por compreender um período de crescimento económico estável ao longo do período (PORDATA, 2021; Varzim, 2019).

Seguiram-se as orientações da Recomendação da CE de 2003 para definir os limites das empresas da amostra, classificando-a em Micro, Pequenas e Médias. Como tal, foram excluídas as empresas com mais de 250 pessoas empregadas e cujo volume de negócios anual excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual excede 43 milhões de euros (Comissão das Comunidades Europeias, 2003).

Foram ainda excluídas as empresas que não são consideradas autónomas, para que não se incluam grupos empresariais que ultrapassem em conjunto os limites do número de empregados, volume de negócios ou ativo total anteriormente definidos (Comissão das Comunidades Europeias, 2003).

Excluíram-se também da amostra empresas que não se encontravam legalmente constituídas, empresas não localizadas em Portugal, empresas com estado de inatividade, empresas que não sejam sociedades por quotas, sociedade unipessoal por quotas ou sociedade anónima, empresas com contas consolidadas e empresas cuja secção de

atividade económica não pertencesse à secção A, F, I ou Q, de acordo com o critério de seleção de atividades anteriormente apresentado.

Foram ainda excluídas as empresas que não possuíssem informação financeira para o período compreendido entre 2013 e 2019 e para todas as variáveis do estudo selecionadas.

Para que não fossem incluídas empresas na amostra que, apesar de ativas, não demonstrassem qualquer atividade no período selecionado, foram excluídas as empresas que não tivessem um valor mínimo de total de ativo e de volume de negócios de 100 euros, assim como as que não tivessem, pelo menos, 1 pessoa empregada em todos os períodos.

Observe-se a tabela 5 onde se especifica o processo de construção da amostra.

Tabela 5 - Processo de construção da amostra

Crítérios de Exclusão	Nº de empresas
MPME portuguesas ativas, autónomas e legalmente constituídas	124 224
Exclusão de empresas sem a totalidade dos dados para as variáveis necessárias	(66 565)
Exclusão das empresas não pertencentes aos CAE's A, F, I e Q	(42 033)
Amostra final	15 626

3.3 Análise de dados

Através da avaliação das hipóteses formuladas, será possível definir as variáveis de experimentais e de controlo para este estudo. Da mesma forma, elegem-se os modelos e especificações econométricas para responder às hipóteses do estudo, assim como os respetivos testes estatísticos a realizar para cada modelo.

3.3.1 Descrição das variáveis

O objetivo do estudo prende-se com a evidência das práticas de contabilidade criativa nas empresas, desconsiderando se estas acontecem no sentido da redução dos resultados ou no seu aumento. Isto é, apenas se pretende conhecer a possível existência de *accruals* discricionários e a sua dimensão, não sendo avaliado o sentido dessa variação.

Como tal, faz-se uso do valor absoluto dos *accruals* discricionários como variável dependente dos modelos do estudo. A utilização desta variável vai ao encontro de vários estudos já realizados no âmbito (Abdullah & Ismail, 2015; Heras, 2012; Soderstrom & Sun, 2007).

Através da tabela 6, é possível observar as variáveis a incluir no estudo.

Tabela 6 - Resumo das variáveis dependente, de controlo e experimentais do estudo.

Variáveis a incluir nos modelos econométricos	Abreviatura	Descrição
Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários	daabs	Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários t
Impostos	imp	Imposto total sobre o rendimento t/Total do Ativo t
Endividamento	end	Total do Passivo t/Total do Ativo t
Dimensão	dim	Ln(Total do Ativo t)
Crescimento	cresc	Ln(Total do Ativo t) – Ln(Total do Ativo t-1)
Rentabilidade	roa	Resultado Líquido do Período t /Total do Ativo t
Empresa familiar	efamiliar	Variável <i>dummy</i> em que, empresa familiar = 0 e empresa não familiar = 1 para o ano t
Microempresa	emicro	Variável <i>dummy</i> em que, pequena ou média empresa = 0 e microempresa = 1 para o ano t
Género da administração	genadmin	Variável <i>dummy</i> em que, o género do administrador da empresa é do sexo masculino = 0 e sexo feminino = 1 para o ano 2019
Gerente/Presidente do C.A. também é acionista	gerenteac	Variável <i>dummy</i> em que, o administrador da empresa é acionista/sócio = 0 e administrador da empresa não é acionista/sócio = 1 para o ano 2019
Código Secção CAE	i.codcae	Variável <i>dummy</i> que representa a secção do CAE de cada empresa da amostra

Para construção do modelo, as variáveis apresentadas são classificadas em variável dependente, variáveis de controlo e variáveis experimentais.

- **Variável dependente**

A variável dependente dos modelos de regressão linear deste estudo é o valor absoluto dos *accruals* discricionários, calculados através do modelo modificado de Jones (Dechow et al., 2015). Como se pretende avaliar apenas a variação do nível dos *accruals* discricionários, e não o seu sinal, optou-se pelo valor absoluto dos *accruals* discricionários, semelhante ao que foi feito noutros estudos (Sousa, 2017).

- **Variáveis de controlo**

Em relação à variável imposto ($imp_{n,t}$), referente ao quociente entre os impostos sobre o rendimento e o ativo total da empresa, é considerada uma das variáveis mais abordadas na literatura com capacidade para explicar os *accruals* discricionários, esperando-se a existência de uma relação forte entre os impostos pagos e o nível dos *accruals* discricionários (Martins & Moreira, 2009; Monterrey-Mayoral & Sánchez-Segura, 2009; Stolowy & Breton, 2004).

Da mesma maneira, utilizou-se a variável endividamento ($end_{n,t}$) que representa o endividamento da empresa, sendo esta a fração entre o Passivo Total e o Ativo Total da empresa (Burgstahler et al., 2006; Martins & Moreira, 2009; Monterrey-Mayoral & Sánchez-Segura, 2006, 2009). Verifica-se que o endividamento é uma das variáveis que influencia positivamente o nível dos *accruals* discricionários junto das empresas (Monterrey-Mayoral & Sánchez-Segura, 2006; Martins & Moreira, 2009).

Usou-se, também, a variável dimensão ($dim_{n,t}$) que demonstra a dimensão da empresa, que no caso será representada pelo logaritmo natural do total do ativo da empresa (Anton & Carp, 2020; Martins & Moreira, 2009). Segundo Martins & Moreira (2009), espera-se que quanto maior for a dimensão da empresa, maior será a qualidade da sua informação financeira. Porém, em vários estudos a dimensão da empresa não aparenta ter uma relação com os níveis de *accruals* discricionários (Monterrey-Mayoral & Sánchez-Segura, 2006; Martins & Moreira, 2009).

De seguida, fez-se uso da variável crescimento ($cresc_{n,t}$) dada pela primeira diferença do logaritmo natural do total do ativo, na mesma linha da investigação de Anton & Carp (2020). Alguns investigadores não encontraram uma influência entre o crescimento das empresas e o nível dos *accruals* discricionários (Monterrey-Mayoral & Sánchez-Segura, 2009).

Considerou-se para a última variável de controlo rendibilidade ($roa_{n,t}$), que indica a rendibilidade da empresa, como foi feito por outros autores (Burgstahler et al., 2006; Monterrey-Mayoral & Sánchez-Segura, 2009). A rendibilidade das empresas aparenta ter influência negativa na determinação dos *accruals* das empresas (Sousa, 2017; Burgstahler et al., 2006). Será de esperar que as empresas mais rentáveis não necessitem de recorrer tanto a práticas de contabilidade criativa.

- **Variáveis experimentais**

Para avaliar as hipóteses do estudo propostas anteriormente fez-se uso de uma série de variáveis *dummy*, relacionadas tanto com a estrutura e características das empresas da amostra, como com a gestão das próprias.

Da mesma forma, usou-se a variável *dummy* ($efamiliar_{n,t}$) para verificar se esta característica terá impacto nos *accruals* discricionários da empresa. A variável assume o valor 0 quando a empresa é familiar, sendo o valor 1 correspondente a empresa não familiar. Reyna (2012) estudou esta temática junto de empresas cotadas no México, tendo chegado à conclusão de que o controlo familiar tem um efeito redutor na manipulação de resultados quando as empresas não possuem oportunidades de crescimento. Porém, quando estão perante projetos de investimento, as empresas familiares tendem a aumentar a manipular os seus resultados (Reyna, 2012).

Tem-se, de seguida, a variável ($emicro_{n,t}$), permitindo confrontar as diferenças entre os *accruals* discricionários quando a empresa é micro ($emicro = 1$) e quando não o é ($emicro = 0$).

Utilizou-se para avaliação das diferenças entre as práticas de contabilidade criativa e os vários tipos de indústria escolhidos na amostra, a variável *dummy* ($i.codcae$), representando este conjunto de *dummys* cada uma das indústrias. Existem já estudos que afirmam a possibilidade de existência de diferenças quanto aos níveis de *accruals* discricionários, sendo o fator industrial uma das variáveis explicativas nas práticas de contabilidade criativa nas empresas (Almeida et al., 2005). Por outro lado, existem investigações que afirmam que o setor industrial das empresas não influencia o nível dos *accruals* discricionários das empresas (Beneish, 2001).

No âmbito da governação empresas, estudou-se o impacto do género do administrador da empresa, com a variável *dummy* ($genadmin_n$), em que se representou como género do administrador da empresa do sexo masculino = 0 e do sexo feminino = 1. Vários estudos foram já realizados neste âmbito, sendo bastante consensual que as mulheres, sendo mais aversas ao risco e tendo comportamentos mais éticos, tendam a reduzir as práticas de contabilidade criativa (Vähämaa & Peni, 2010; Salleh et al., 2012). Por outro lado, existe já um conjunto de investigações que não encontra relação entre os *accruals* discricionários e a presença de mulheres nos órgãos de administração (Abdullah & Ismail, 2012; Gonçalves & Santos, 2019; Damagum et al., 2014).

Utilizou-se como última variável do modelo uma *dummy* ($gerenteac_n$) que indica quando o administrador da empresa também é acionista ou sócio da empresa, sendo que assume o valor 0 quando o administrador da sociedade também é acionista ou sócio, e o valor 1 para quando o gerente/administrador não se relaciona com a sociedade. Esta variável está altamente relacionada com os custos de agência, esperando-se que, como os administradores e os *shareholders* apresentam interesses assimétricos na empresa, haja lugar a práticas de manipulação de resultados (Jensen & Meckling, 1979 citado em Kazemian & Sanusi, 2015). Porém, vários autores afirmam que esta relação não é clara, sendo que existem vários autores que demonstram que não se comprova uma relação entre as práticas de contabilidade criativa quando os administradores possuem títulos de capital (Kjærland et al., 2020), podendo ainda haver um efeito atenuante nas práticas de contabilidade criativa (Alves, 2012).

3.3.2 Análise estatística

Foram utilizados os programas *Gretl* e STATA 14 para a análise estatística do estudo.

Para efetuar a análise descritiva da amostra, agruparam-se os dados segundo as características sociodemográficas, tipo e composição de empresa e por secção de atividade económica. Foram calculadas médias, desvios padrões, medianas e percentis

São realizados habitualmente um conjunto de testes estatísticos para definir a estrutura dos modelos econométricos a utilizar. Neste estudo em particular, os testes realizados apresentam-se na tabela 7, abaixo representada.

Tabela 7 - Testes estatísticos utilizados no estudo.

Testes estatísticos	Descrição	Descrição dos Resultados
Teste de Heterocedasticidade	Breusch-Pagan / Cook-Weisberg teste para verificar a existência de heterocedasticidade dos resíduos	Rejeita-se a hipótese nula da homocedasticidade. Os resíduos são heterocedásticos.
Teste para autocorrelação em dados em painel	Woolridge test	Rejeita-se a hipótese nula da não autocorrelação em dados de painel. Logo, existe autocorrelação.
Teste para Cross Sectional Dependence	Teste de Pesaran (2012) Baltagi, Feng, and Kao (2012)	Rejeita-se a hipótese nula da não dependência entre as secções cruzadas. Logo, existe Dependência entre as Secções Cruzadas
Teste multicolineariedade	Matriz dos VIF's (Variance inflation factors)	Não se verifica a existência de multicolineariedade das variáveis.
Teste de correlação entre as variáveis	Matriz de correlação de pearson	Não se considera haver uma correlação significativa entre as variáveis, dado que todas se situaram inferiores a 0,7 ou -0,7.
Teste de Efeitos Fixos vs Efeitos Aleatórios	Teste de Hausman	Rejeita-se a hipótese nula de que o modelo de efeitos aleatórios é consistente. Logo, escolhe-se o modelo de efeitos fixos.

Estabeleceu-se um *p-value* de 0,05 para a aceitação ou rejeição das hipóteses dos testes estatísticos mencionados na tabela 7. Os vários testes estatísticos referidos na tabela 7, serviram para verificar se os resíduos eram heterocedásticos, se existia autocorrelação entre os mesmos, assim como se existia *cross sectional dependence*. Também serviram para verificar se existiram problemas de multicolineariedade entre as variáveis, assim como na correlação entre as variáveis. Foi utilizado o teste de *Hausman* para a escolha entre o modelo de efeitos fixos e efeitos aleatórios, tendo sido definido que o modelo de efeitos aleatórios não era consistente. Os resultados dos testes referidos na tabela 7, encontram-se no apêndice deste trabalho de investigação.

Para apreciar as hipóteses do conjunto 1 (1, 1a, 1b, 1c, 1d) utilizou-se a regressão presente na equação 16, abaixo representada, consistente com as hipóteses formuladas e com a metodologia anteriormente referida.

$$|AD| = \beta_0 + \beta_1 imp_{n,t} + \beta_2 end_{n,t} + \beta_3 dim_{n,t} + \beta_4 cresc_{n,t} + \beta_5 roa_{n,t} + \beta_6 efamiliar_{n,t} + \beta_7 emicro_{n,t} + \beta_{8,9,10,11,12} i.year + \beta_{13,14,15} i.codcae_n \quad (16)$$

Decidiu-se então, acompanhando a mesma estratégia de Anton & Carp (2020) utilizar-se no estudo as seguintes especificações econométricas para a regressão do modelo 1 (Anton & Carp, 2020):

- OLS com erros padrões robustos em *clusters* para cada empresa, para obter estimadores robustos e sem heterocedasticidade.
- Modelo de efeitos-fixos com erros padrões robustos em *cluster* para cada empresa.
- De acordo com Hoechle (2007), o modelo OLS com erros padrões robustos de Driscoll-Kraay (1998) foi utilizado para se obter estimadores robustos para lidar com heterocedasticidade, autocorrelação e *cross sectional dependence*.

Para verificar as hipóteses do conjunto 2 (2, 2a, 2b) utilizou-se a regressão presente na equação abaixo mencionada.

$$|AD| = \beta_0 + \beta_1 imp_n + \beta_2 end_n + \beta_3 dim_n + \beta_4 cresc_n + \beta_5 roa_n + \beta_6 genadmin_n + \beta_7 gerenteac_n + \beta_8 i.codcae_n \quad (17)$$

Para o segundo modelo, dado que apenas foi possível obter dados da administração das sociedades para o ano de 2019, utilizou-se apenas o modelo OLS com erros padrões robustos, com *cluster* ao nível da empresa, para evitar o problema da heterocedasticidade e autocorrelação.

Foram ainda realizados testes de robustez dos modelos, para regredir o modelo 1 separadamente para as microempresas e não microempresas. No segundo modelo, o teste de robustez foi aplicado entre as empresas em que o género do administrador é homem e o género é mulher.

Por último, e para melhorar a qualidade da análise, foi efetuada uma regressão em quantil para ambos os modelos, para verificar o comportamento das variáveis em relação aos vários níveis de *accruals* discricionários (Anton & Carp, 2020).

4 RESULTADOS

Apresentam-se, de seguida, os resultados obtidos nesta investigação, iniciando-se com uma breve descrição e caracterização das características da amostra e das variáveis do estudo. Posteriormente, apresentam-se os resultados empíricos dos testes realizados, que permitiram responder as hipóteses do estudo.

4.1 Estatísticas descritivas e correlações

A amostra deste estudo contou com 15626 micro, pequenas e médias empresas legalmente constituídas, com localização em Portugal.

Foram realizadas estatísticas descritivas das variáveis dependentes e das variáveis de controlo e experimentais, para cada modelo de estudo. Na tabela 8 encontram-se sumariados os valores de média, mediana, desvio padrão e percentis, para o modelo 1, tendo sido apresentados também as estatísticas descritivas para apenas microempresas e separadamente para só pequenas e médias empresas.

Os *accruals* discricionários apresentam um valor médio de -0,22, uma mediana de -0,19 e um desvio padrão de 1,04, indicando uma dispersão bastante elevada. Em relação ao valor absoluto dos *accruals* discricionários, estes apresentam um valor médio de 0,46.

A variável *imp* apresentou um valor médio de 0,02 e mediana 0,01 e a variável *end* um valor médio de 1,16 com mediana 0,55.

Executando as estatísticas descritivas separadamente para microempresas e para pequenas e médias empresas, é possível verificar, com ajuda da visualização da tabela 8, que a variável *imp* apresentou valores médios, medianas e desvios padrões idênticos para ambas as análises, com exceção do valor mínimo e máximo. No que diz respeito à variável *end*, as microempresas apresentam um valor médio de endividamento superior àquele apresentado pelas pequenas e médias empresas, sugerindo que as microempresas recorrem a maiores níveis de dívida em relação ao seu ativo, comparando com as empresas de maior dimensão. Os *accruals* discricionários apresentaram valores semelhantes para ambas as situações.

Tabela 8 - Estatísticas descritivas das variáveis do 1º modelo.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Percentil 5%	Percentil 95%
1º modelo							
<i>AD</i>	-0.22	-0.19	1.04	-23.55	25.74	-0.95	0.50
<i> AD </i>	0.46	0.28	0.96	0	25.74	0.02	1.18
<i>imp</i>	0.02	0.01	0.04	-0.32	2.89	0.00	0.06
<i>end</i>	1.16	0.55	3.98	-1.82	442.27	0.05	3.90
<i>dim</i>	12.15	12.14	1.51	5.74	17.50	9.65	14.66
<i>cresc</i>	0.02	0.01	0.30	-5.90	3.33	-0.38	0.42
<i>roa</i>	-0.06	0.02	0.67	-64.07	26.80	-0.64	0.27
<i>efamiliar</i>	0.14	-	-	-	-	-	-
<i>emicro</i>	0.79	-	-	-	-	-	-
Microempresas							
<i>AD</i>	-0.21	-0.18	1.13	-23.55	25.74	-0.98	0.57
<i> AD </i>	0.49	0.28	1.04	0.00	25.74	0.02	1.29
<i>imp</i>	0.02	0.01	0.04	-0.32	2.89	0.00	0.07
<i>end</i>	1.31	0.54	4.45	-1.82	442.27	0.04	4.81
<i>dim</i>	11.80	11.81	1.39	5.74	17.01	9.48	14.06
<i>cresc</i>	0.01	0.01	0.31	-5.90	3.33	-0.41	0.42
<i>roa</i>	-0.08	0.02	0.74	-64.07	26.80	-0.79	0.28
<i>efamiliar</i>	0.13	-	-	-	-	-	-
Pequenas e médias empresas							
<i>AD</i>	-0.27	-0.23	0.65	-15.17	25.65	-0.86	0.28
<i> AD </i>	0.38	0.28	0.59	0	25.65	0.02	0.91
<i>imp</i>	0.02	0.01	0.03	-0.08	0.92	0.00	0.06
<i>end</i>	0.63	0.56	0.71	-0.13	21.90	0.13	1.15
<i>dim</i>	13.45	13.41	1.20	9.13	17.50	11.53	15.50
<i>cresc</i>	0.05	0.03	0.24	-3.10	2.92	-0.27	0.41
<i>roa</i>	0.03	0.03	0.21	-14.36	3.78	-0.12	0.23
<i>efamiliar</i>	0.17	-	-	-	-	-	-

Na tabela 9 encontram-se sumariados os valores de média, mediana, desvio padrão e percentis, para o modelo 2, tendo sido apresentados também as estatísticas descritivas para quando a empresa apresentava um órgão de gestão feminino e para quando era masculino.

Os *accruals* discricionários apresentam um valor médio de -0,21, uma mediana de -0,18 e um desvio padrão de 0,98. Em relação ao valor absoluto dos *accruals* discricionários, estes apresentam um valor médio de 0,42. A variável *imp* apresentou um valor médio de 0,02 e mediana 0,01 e a variável *end* um valor médio de 1,26 com mediana 0,50.

Realizando as estatísticas descritivas separadamente para quando gestor é mulher e quando gestor é homem, é possível verificar, com ajuda da visualização da tabela 9, que a variável *imp* apresentou valores médios, medianas e desvios padrões idênticos para ambas as análises, sugerindo que possa não haver diferenças entre as duas subamostras. No que diz respeito à variável *end*, os valores médios e as medianas apresentaram valores

também muito semelhantes. Os *accruals* discricionários apresentaram valores idênticos para ambas as situações.

Tabela 9 - Estatísticas descritivas das variáveis do modelo 2.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Percentil 5%	Percentil 95%
2º modelo							
<i>AD</i>	-0.21	-0.18	0.98	-23.55	25.65	-0.86	0.39
<i> AD </i>	0.42	0.25	0.91	0	25.65	0.02	1.04
<i>imp</i>	0.02	0.01	0.04	-0.32	1.44	0.00	0.07
<i>end</i>	1.26	0.50	6.02	-1.26	442.27	0.04	4.02
<i>dim</i>	12.22	12.22	1.54	5.74	17.50	9.62	14.77
<i>cresc</i>	0.03	0.02	0.31	-4.37	2.85	-0.37	0.45
<i>roa</i>	-0.03	0.03	0.87	-64.07	26.80	-0.47	0.30
<i>efamiliar</i>	0.10	-	-	-	-	-	-
<i>emicro</i>	0.77	-	-	-	-	-	-
<i>gerenteac</i>	0.08	-	-	-	-	-	-
Género do administrador é feminino							
<i>AD</i>	-0.21	-0.19	1.00	-23.55	25.65	-0.88	0.40
<i> AD </i>	0.44	0.27	0.92	0.00	25.65	0.02	1.14
<i>imp</i>	0.02	0.01	0.03	-0.32	0.57	0.00	0.07
<i>end</i>	1.33	0.49	4.77	-1.26	109.86	0.03	4.77
<i>dim</i>	12.09	12.11	1.54	5.91	17.50	9.44	14.60
<i>cresc</i>	0.03	0.02	0.32	-4.37	2.39	-0.39	0.48
<i>roa</i>	-0.03	0.03	0.52	-11.32	6.61	-0.54	0.29
<i>efamiliar</i>	0.09	-	-	-	-	-	-
<i>emicro</i>	0.81	-	-	-	-	-	-
<i>gerenteac</i>	0.08	-	-	-	-	-	-
Gerente do administrador é masculino							
<i>AD</i>	-0.21	-0.17	0.97	-22.34	23.40	-0.85	0.39
<i> AD </i>	0.41	0.24	0.91	0.00	23.40	0.02	1.00
<i>imp</i>	0.02	0.01	0.04	-0.19	1.44	0.00	0.07
<i>end</i>	1.23	0.50	6.59	0.00	442.27	0.05	3.57
<i>dim</i>	12.29	12.28	1.54	5.74	17.50	9.69	14.88
<i>cresc</i>	0.03	0.02	0.31	-4.29	2.85	-0.36	0.44
<i>roa</i>	-0.03	0.03	1.01	-64.07	26.80	-0.43	0.30
<i>efamiliar</i>	0.10	-	-	-	-	-	-
<i>emicro</i>	0.75	-	-	-	-	-	-
<i>gerenteac</i>	0.08	-	-	-	-	-	-

Para uma melhor compreensão das especificidades da amostra deste estudo foi efetuada uma caracterização da mesma por tipo e composição da empresa, por secção de atividade económica e em termos sociodemográficos.

Na caracterização sociodemográfica, a amostra foi estruturada segundo fatores relacionados com a governação da empresa. Primeiramente, a amostra foi diferenciada quando o administrador também é proprietário de capital da empresa, e quando não o é, para o ano de 2019. A amostra foi ainda estratificada segundo o género da pessoa que

administra a empresa, no ano de 2019, uma vez que a base de dados utilizada apenas permitia conhecer esta variável para esse ano em questão, por inexistência de dados nos anos anteriores.

4.1.1 Caracterização por tipo de empresa

Relativamente ao tipo, a maior parte das empresas, no período total da amostra estudado, eram empresas familiares, correspondendo uma percentagem de 86%, como é possível analisar na figura 11, contrapondo os apenas 14% correspondentes a empresas não familiares.

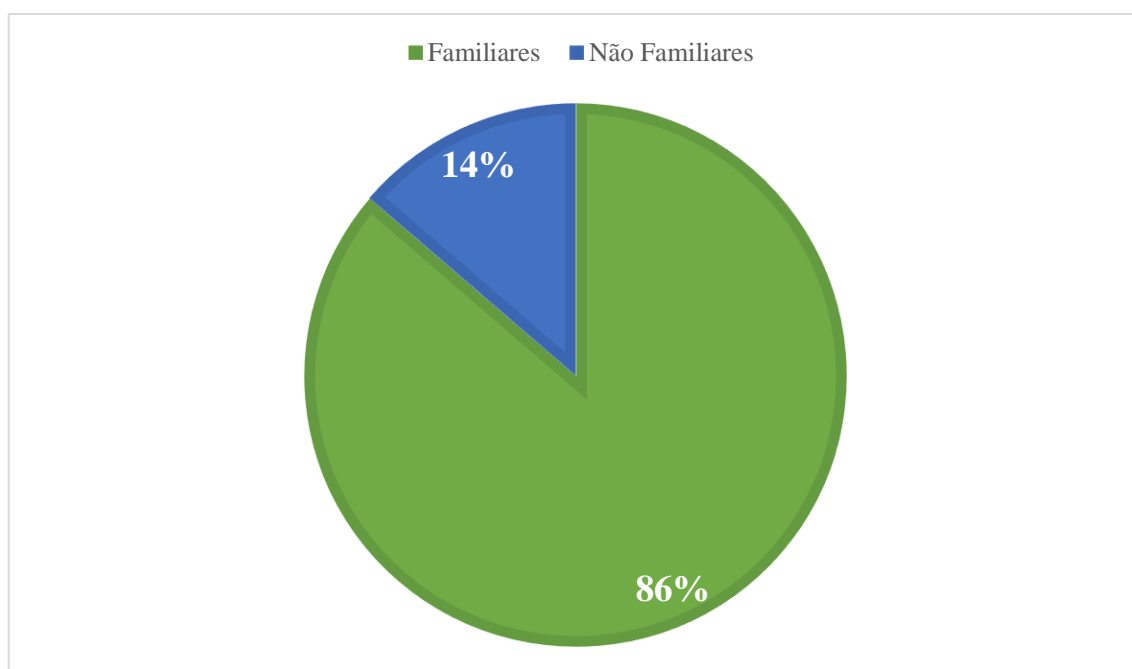


Figura 11 - Distribuição das empresas por tipo, em percentagem, no período total da amostra.

Como ao longo dos anos era possível que existisse uma alteração em relação à variável empresas familiares, analisou-se o tipo das empresas ao longo dos anos do período em estudo. Essa análise pode ser feita com recurso à figura 12.

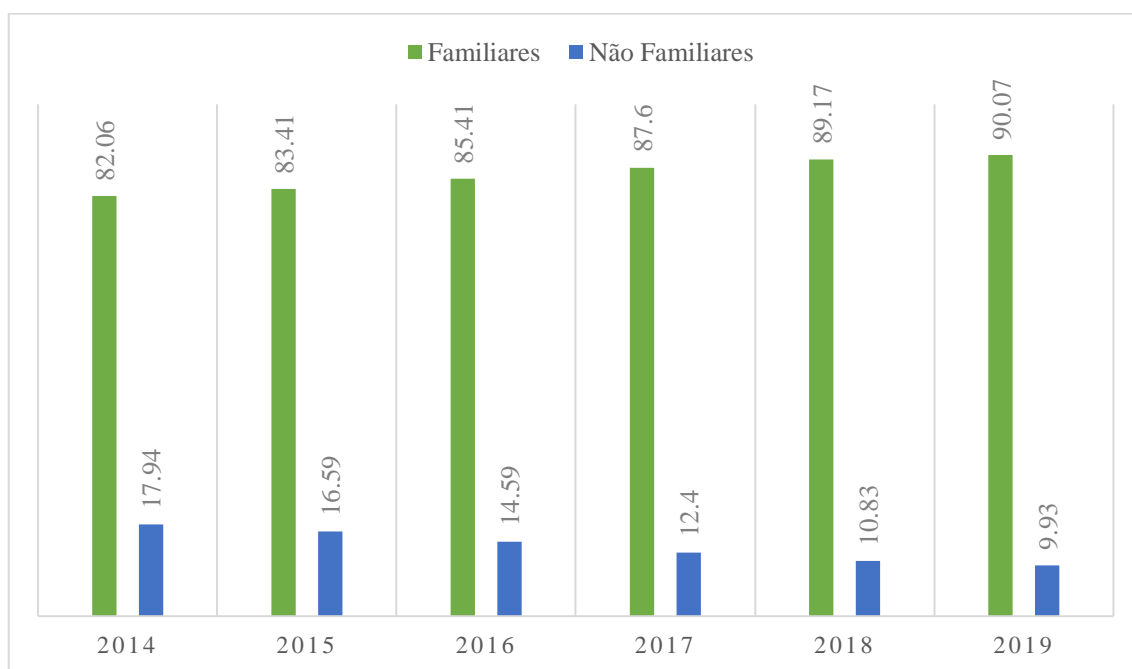


Figura 12 - Distribuição da amostra, em percentagem, por tipo de empresa, durante os anos correspondentes ao período de estudo.

Da figura 12 e com recurso à tabela 10, é perceptível que ao longo dos anos há um ligeiro aumento do número de empresas familiares, em detrimento daquelas que não o são. Em 2019 atingiu-se o pico de percentagem de empresas familiares, sendo que, nessa data, 90,07% das empresas eram classificadas como empresas familiares.

Tabela 10 - Número de empresas, por tipo, ao longo dos anos do estudo.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Familiars	12823	13033	13346	13689	13934	14075
Não Familiares	2803	2593	2280	1937	1692	1551

4.1.2 Caracterização por composição de empresa

No que se refere à composição da empresa, a amostra em estudo foi composta por empresas com diversos números de trabalhadores, diferentes volumes de negócios anuais e diferentes valores do balanço. A distribuição das empresas pela sua composição, no período total da amostra, ou seja, 2014 a 2019, pode ser observada na figura 13. É possível verificar que a maior parte das empresas (79%) são microempresas e apenas 1% destas são empresas de média dimensão.

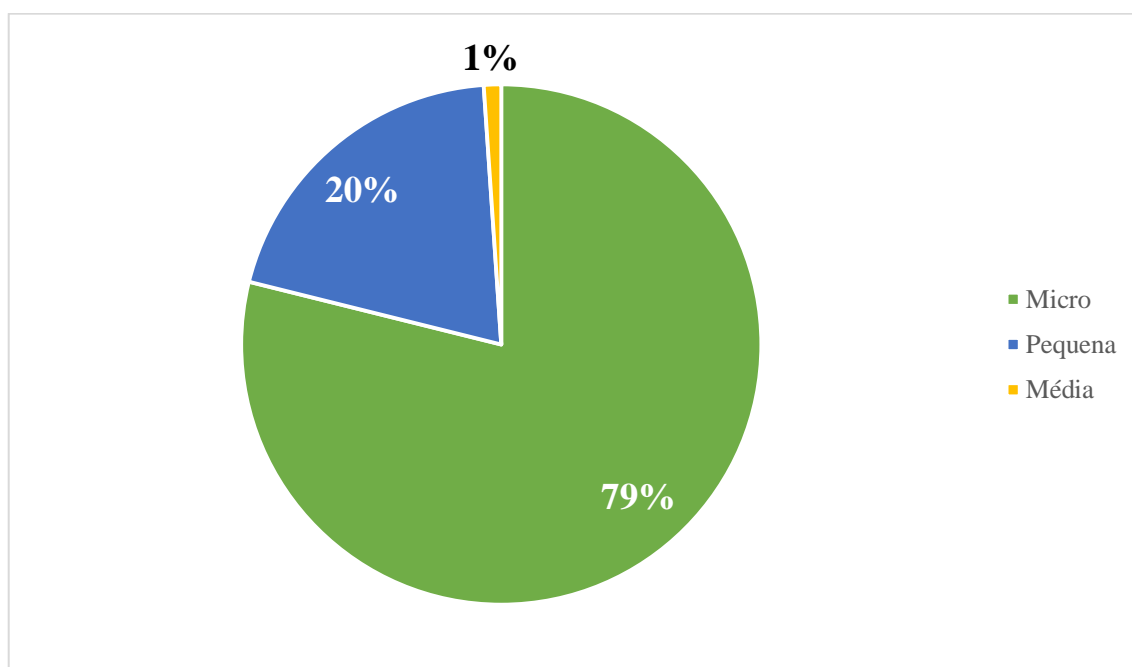


Figura 13 - Distribuição da amostra por composição da empresa, no período total da amostra, em percentagem.

Como as empresas ao longo dos anos poderiam alterar o número de trabalhadores, o volume de negócios anual ou o balanço total anual, analisou-se a composição das empresas ao longo dos anos do período em estudo. Essa análise pode ser feita com recurso à figura 14.

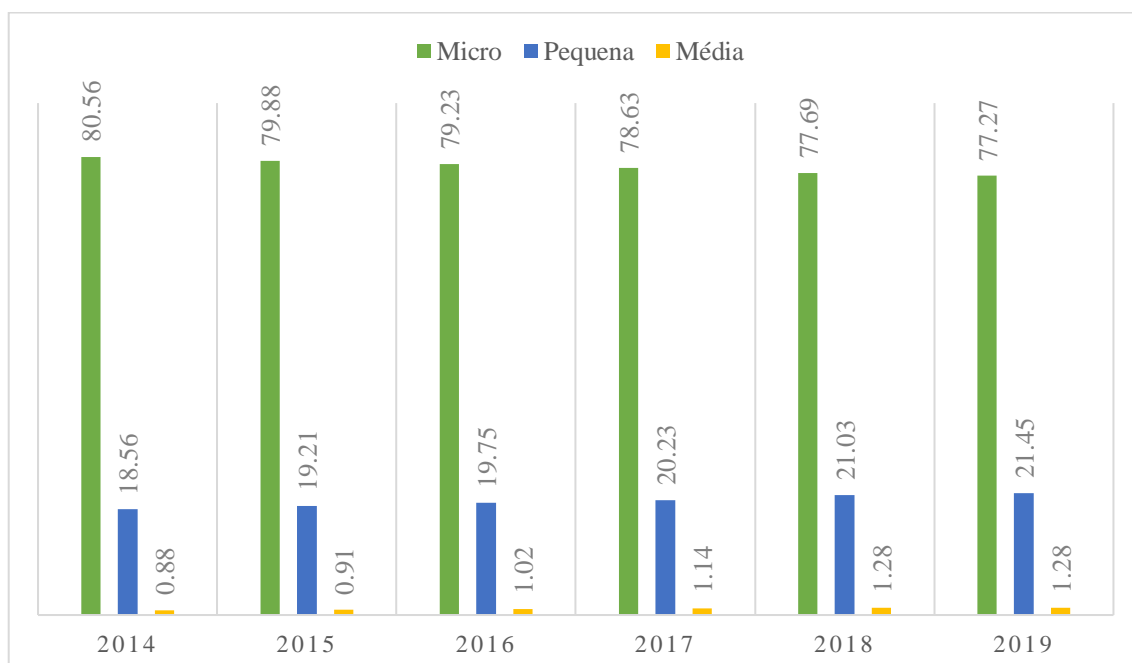


Figura 14 - Distribuição da amostra, em percentagem, por composição da empresa, durante os anos da amostra.

Pode comprovar-se, com recurso à tabela 11, que ao longo dos anos do período do estudo, a composição das empresas manteve-se praticamente constante, havendo uma ligeira

diminuição do número de microempresas ao longo dos anos, contrapondo com um ligeiro aumento do número de pequenas e médias empresas.

Tabela 11 - Número de empresas, por composição, ao longo dos anos do estudo.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Micro	12589	12482	12381	12287	12140	12074
Pequenas	2900	3002	3085	3161	3286	3352
Médias	137	142	160	178	200	200

4.1.3 Caracterização por secção de atividade económica

Como indicado na revisão da literatura, cada empresa tem que ter associado pelo menos um código de atividade económica. Para este estudo, foram selecionadas apenas as empresas que pertencessem às secções A, F, I e Q. Posto isto, a amostra foi classificada por secção de Atividade Económica, como demonstrado na figura 15. É possível analisar que o menor número de empresas pertence à secção A - Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca (9%) e as restantes empresas apresentam uma distribuição aproximadamente proporcional. Para as restantes secções de atividade económica, a maior parte das empresas pertence à secção I - Alojamento, restauração e similares (36%), seguido por empresas pertencentes à secção F – Construção (35%) e os restantes 20% pertencem a empresas cuja secção de atividade económica corresponde a Atividades de saúde humana e apoio social (secção Q).

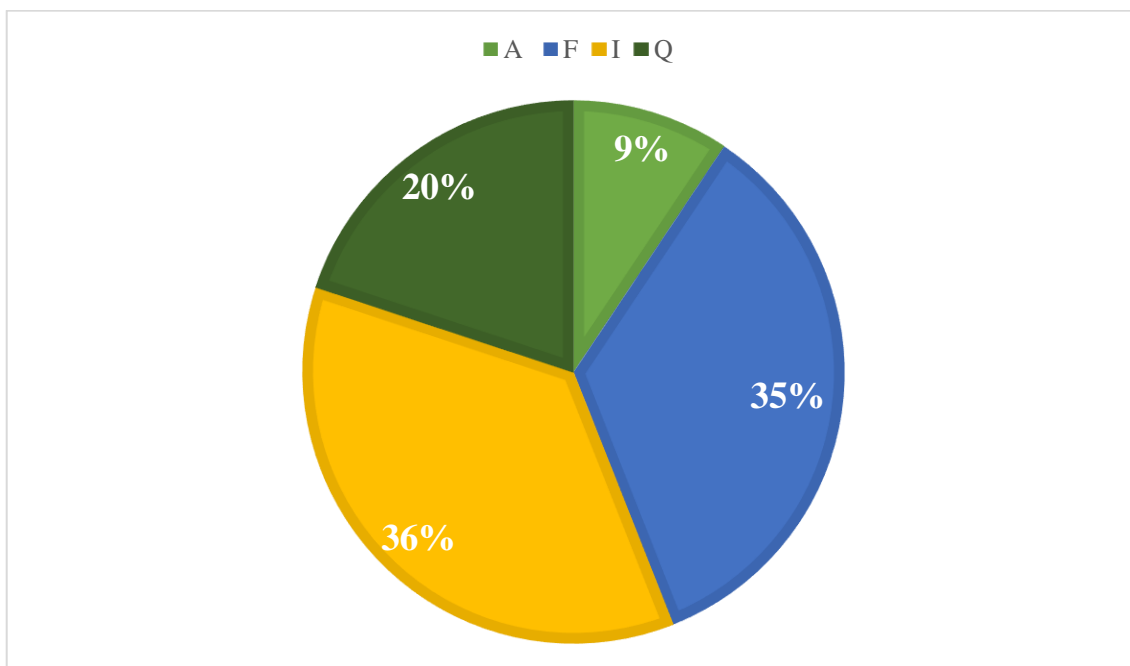


Figura 15 - Distribuição da amostra por secção de atividade económica da empresa (A: Agricultura; F: Construção; I: Alojamento e restauração; Q: Saúde), no período total da amostra, em percentagem.

4.1.4 Caracterização sociodemográfica

Caracterizando a amostra segundo o órgão de gestão, verifica-se uma distribuição desproporcional entre quando o gerente/administrador também é sócio/acionista da empresa, em contrapartida quando não o é.

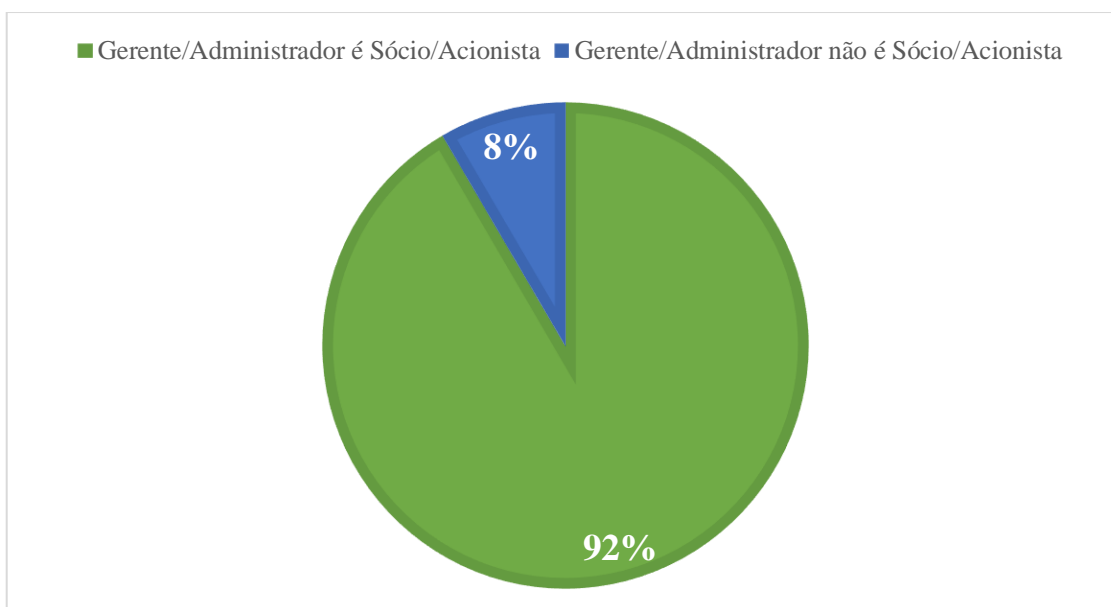


Figura 16 - Distribuição da amostra por característica de órgão de gestão da empresa, em 2019, em percentagem.

Analisando-se a figura 16, pode avaliar-se que na maior parte das empresas, o gerente/administrador também é sócio/acionista, havendo uma correspondência de 92% dos casos, ou seja, 14314 empresas. As empresas em que o gerente não é sócio/acionista da empresa, representam uma minoria, sendo apenas 8% dos casos, correspondendo a 1312 empresas.

A caracterização da amostra em termos de género revela uma distribuição desproporcional entre o género masculino e feminino, como se pode verificar na figura 17, sendo o número de empresas administradas por homens quase o dobro do que aquelas administradas por mulheres, no ano de 2019.

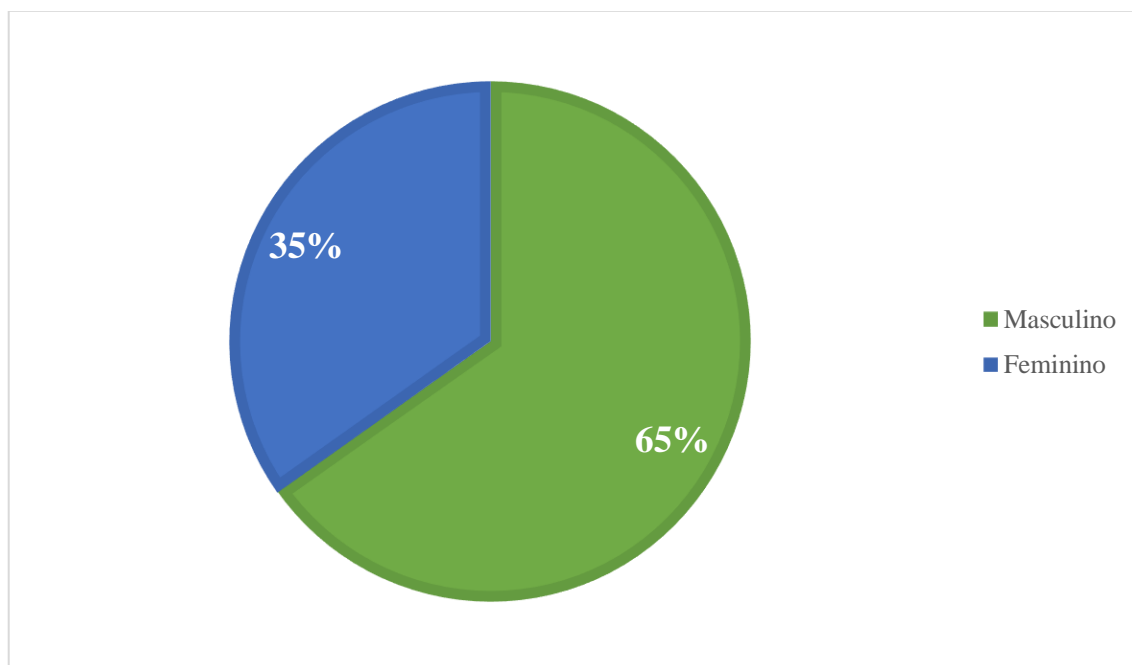


Figura 17 - Distribuição da amostra por género da pessoa que administra a empresa, em 2019, em percentagem.

Como tal, pode observar-se que 65% das empresas eram administradas por homens, ou seja, 10188 empresas, e em contrapartida, 35% eram administradas por mulheres, ou seja, 5438 empresas.

4.2 Resultados empíricos

Apresentam-se, de seguida, os resultados dos modelos econométricos utilizados neste estudo. Os resultados encontram-se segmentados nos dois modelos econométricos para

aferir, respetivamente, o impacto das variáveis estruturais e de governação nas práticas de contabilidade criativa nas MPME portuguesas.

4.2.1 Modelo 1

A hipótese 1 é a base deste estudo. Considera-se que estamos perante a existência de práticas de contabilidade criativa quando o valor dos *accruals* discricionários é diferente de 0. Pela análise do gráfico abaixo podemos constatar que ao longo dos vários anos da amostra, grande parte dos valores dos *accruals* discricionários não apresentam um valor nulo. Para além disso, observando a distribuição de frequência dos *accruals* discricionários, cerca de 56% dos valores dos *accruals* discricionários se situam substancialmente abaixo de 0. Constata-se, portanto, a presença de práticas de contabilidade criativa nas empresas da amostra.

Tabela 12 - Frequência relativa e acumulada dos accruals discricionários.

Intervalo		Frequência Relativa	Frequência acumulada
-23,545	-1,7764	1,58%	1,58%
-1,7764	-0,95492	3,42%	5,00%
-0,95942	-0,13345	51,36%	56,36%
-0,13345	0,68801	40,20%	96,56%
0,68801	25,743	3,44%	100,00%

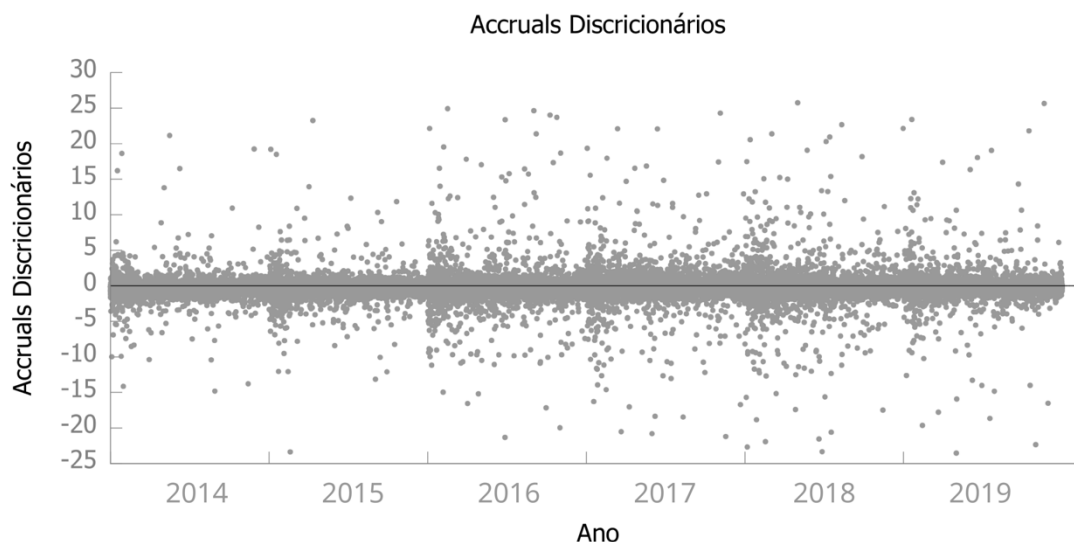


Figura 18 - Accruals discricionários ao longo dos anos da amostra.

Os resultados da regressão linear do modelo 1 são apresentados na tabela 13. Este modelo servirá de base para a análise das hipóteses do grupo 1, anteriormente formuladas. Os resultados não rejeitam a hipótese 1a, isto é, poderá aferir-se que o coeficiente da variável *imp* é um dos que mais influência tem na explicação dos *accruals* discricionários, sendo o mais elevado. Para além disso, este coeficiente é estatisticamente significativo em todos os modelos utilizados no estudo, a 1% no modelo OLS, a 10% no modelo de efeitos fixos e a 5% no modelo OLS com erros padrões robustos de Driscoll & Kraay (1998). Estes resultados vão ao encontro de outras investigações feitas, em que se verifica que os impostos são uma variável altamente influenciadora das práticas de manipulação de resultados (Sousa, 2017)

Já no caso da hipótese 1b, que avalia o impacto do carácter familiar nas PME junto dos *accruals* discricionários, recorreu-se à variável *dummy* presente no modelo (*efamiliar*). Pela análise, conclui-se que a variável não é estatisticamente significativa no modelo, podendo rejeitar-se a hipótese 1b, de que, para a amostra e este modelo em concreto, o facto de as empresas serem familiares não tem qualquer impacto nos *accruals* discricionários das empresas.

De seguida, verifica-se a hipótese 1c, pretendendo-se perceber se a diferença entre o título de “microempresa” e “pequena ou média empresa” evidencia diferenças nos *accruals* discricionários nas empresas. Considerando o coeficiente associado à variável *dummy emicro*, verifica-se que esta é estatisticamente significativa em todos os modelos econométricos presentes no estudo, a 1% no modelo OLS e OLS com erros padrão de Driscoll & Kraay, (1998) e a 5% no modelo de efeitos fixos. Todavia, o valor do coeficiente apresenta um sinal negativo, indicando que as microempresas da amostra tendem a ter *accruals* discricionários mais reduzidos em comparação com as pequenas e médias empresas. Atente-se, porém, que o coeficiente tem um valor bastante reduzido e, portanto, poderá ser prudente afirmar que não existam diferenças significativas entre as microempresas e as pequenas e médias empresas, rejeitando-se, assim, a hipótese 1c.

Por último, avalia-se na hipótese 1d as possíveis diferenças entre as práticas de contabilidade criativa entre as várias secções de CAE seleccionadas para a amostra. Repare-se que apenas são consideradas 3 secções no modelo, para evitar a “armadilha das variáveis *dummy*” (Gujarati & Porter, 2011). A secção de CAE omitida é a secção A – Agricultura, e será esta a categoria base, que servirá de comparação para as restantes secções de CAE. Analisa-se, desde já, que todas as variáveis *dummy* são estatisticamente

significativas para os dois modelos econométricos, pelo menos ao nível de 10%. Pela análise dos coeficientes, ressalta-se a reduzida dimensão dos coeficientes, para a secção de CAE 8 (F – Construção) e a secção de CAE 14 (Q - Atividades de saúde humana e apoio social), sendo de 0,0345 e – 0,0848 respetivamente, o que indica que as diferenças entre as empresas destas secções de CAE e a secção de CAE de Agricultura são relativamente ténues. Porém, o coeficiente da variável *dummy* relativa à secção de CAE 5 (I - Alojamento, restauração e similares) indica uma diferença relevante entre esta última e a categoria base (Secção A – Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca), sendo que as empresas do alojamento, restauração e similares apresentam uma redução nos *accruals* discricionários, comparando com as empresas da categoria base. Sendo assim, não se pode rejeitar a hipótese 1d, dado que poderão existir diferenças no nível das práticas de contabilidade criativa entre as várias atividades económicas.

Tabela 13 - Resultados empíricos do modelo 1.

Variável dependente – Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	OLS	FE – Efeitos Fixos	OLS com Erros Padrões Robustos de Driscoll & Kraay, (1998)
<i>imp</i>	1,0436 *** (0,3860)	0,7177 * (0,4140)	1,0436 ** (0,2931)
<i>end</i>	0,0458 *** (0,0115)	0,0053 (0,0052)	0,0458 *** (0,0110)
<i>dim</i>	- 0,0801 *** (0,0082)	- 0,3352 *** (0,0236)	- 0,0801 *** (0,0192)
<i>cresc</i>	0,7099 *** (0,0355)	0,7760 *** (0,0395)	0,7099 *** (0,0610)
<i>roa</i>	- 0,2000 *** (0,0435)	- 0,0495 ** (0,0218)	- 0,2000 *** (0,0442)
<i>efamiliar</i>	0,0156 (0,0110)	- 0,0438 * (0,0265)	0,0156 (0,0112)
<i>emicro</i>	- 0,0660 *** (0,0093)	- 0,0371 ** (0,0166)	- 0,0660 *** (0,0133)
<i>Dummy codcae5</i>	-0,1757 *** (0,0083)	-	-0,1757 *** (0,0203)
<i>Dummy codcae8</i>	0,0345 *** (0,0101)	-	0,0345 * (0,0166)
<i>Dummy codcae14</i>	-0,0848 *** (0,0146)	-	-0,0848 ** (0,0326)
<i>constante</i>	1,4372 *** (0,1168)	4,515*** (0,2898)	1,4372*** (0,2668)
<i>i.year</i>	Sim	Sim	Sim
Observações	93 756	93 756	93 756
<i>R-squared</i>	0,1654	0,0851	0,1654

Nota: Erros padrão robustos são referidos entre parênteses e têm em conta o *cluster* ao nível da empresa. Os símbolos ***, ** e * expressam significância estatística nos níveis de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

4.2.2 Modelo 2

Inicialmente, na análise dos resultados obtidos, será importante ressaltar que o modelo apenas compreende o ano de 2019, dada a impossibilidade de obter os dados das variáveis experimentais em causa para os restantes anos da amostra definida no modelo 1.

Posto isto, para responder à hipótese 2, será necessário recorrer às respostas das hipóteses subjacentes.

Na hipótese 2a, estudam-se as possíveis diferenças nas práticas de contabilidade criativa quando o responsável pela administração da empresa, sendo o presidente do conselho de administração para as sociedades anónimas e o gerente para as sociedades por quotas, também é proprietário de partes do capital. Vários estudos têm sido realizados neste âmbito, altamente vinculado à teoria da agência, dado que se espera que as práticas de contabilidade criativa sejam reduzidas, visto que não existem diferenças entre as motivações dos administradores e dos proprietários do capital, sendo mesma pessoa.

Porém, analisando a tabela 14, que contém os resultados da regressão para o modelo 2, percebe-se que a variável *dummy* (*gerenteac*) relativa à condição de administrador e proprietário simultaneamente não é estatisticamente significativa neste modelo, para a referida amostra no ano de 2019. Isto é, rejeita-se a hipótese 2a, não se evidenciando qualquer diferença nas práticas de contabilidade criativa quando o gerente ou presidente do conselho de administração também é sócio/acionista da empresa.

Da mesma forma, pretende-se avaliar o impacto do género do administrador da empresa nas práticas de contabilidade criativa para a amostra no ano de 2019. Mais uma vez, pela análise do coeficiente, verificamos que este não é estatisticamente significativo. Rejeita-se, então a hipótese 2b, dado que não se verificam diferenças nas práticas de contabilidade criativa conforme o género do administrador.

Tabela 14 - Resultados empíricos do modelo 2.

Variável dependente – Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários	Modelo 2 OLS
<i>imp</i>	0,3222 (0,5391)
<i>end</i>	0,0228 ** (0,0101)
<i>dim</i>	-0,0840*** (0,0104)
<i>cresc</i>	0,5697*** (0,0635)
<i>roa</i>	-0,0564 (0,0422)
<i>genadmin</i>	0,0022 (0,0149)
<i>gerenteac</i>	-0,0001 (0,0171)
<i>Dummy codcae5</i>	-0,2089*** (0,0121)
<i>Dummy codcae8</i>	0,0134 (0,0156)
<i>Dummy codcae14</i>	-0,1100*** (0,0196)
<i>constante</i>	1,4832*** (0,1416)
Observações	15 626
<i>R-squared</i>	0,1058

Nota: Erros padrão robustos são referidos entre parênteses e têm em conta o cluster ao nível da empresa. Os símbolos ***, ** e * expressam significância estatística nos níveis de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

4.3 Teste de robustez

Pretende-se, agora, testar a validade dos resultados obtidos. Acredita-se que possam existir diferenças entre as respetivas variáveis experimentais e os vários subgrupos da amostra relativamente aos *accruals* discricionários. Posto isto, irá dividir-se a amostra relativa ao modelo 1 entre microempresas e não microempresas (pequenas e médias empresas), e serão efetuadas as respetivas regressões para cada subamostra. Da mesma

maneira, irá subdividir-se a amostra do modelo 2 em empresas que são administradas por mulheres, e empresas que são administradas por homens.

Tabela 15 - Verificação de robustez - microempresa vs não microempresa.

Variável dependente – Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários	É microempresa			Não é microempresa		
	Modelo 1 OLS	Modelo 2 FE – Efeitos Fixos	Modelo 3 OLS (Driscoll & Kraay, 1998)	Modelo 1 OLS	Modelo 2 FE – Efeitos Fixos	Modelo 3 OLS (Driscoll & Kraay, 1998)
<i>imp</i>	1,2810*** (0,4148)	0,8016* (0,4509)	1,2810** (0,3358)	-0,8895 ** (0,3558)	-0,1032 (0,4691)	-0,8895 (0,6791)
<i>end</i>	0,0433*** (0,0112)	0,0054 (0,0052)	0,0433*** (0,0106)	0,2709*** (0,0505)	0,1083 ** (0,0476)	0,2709 *** (0,0633)
<i>dtm</i>	-0,0932*** (0,0095)	-0,3739*** (0,0284)	-0,0932*** (0,0226)	-0,0010 (0,0058)	-0,1364*** (0,0355)	-0,0010 (0,0039)
<i>cresc</i>	0,7412*** (0,0391)	0,8140*** (0,0440)	0,7412*** (0,0703)	0,5635 *** (0,0798)	0,5828 *** (0,0966)	0,5635 *** (0,0819)
<i>roa</i>	-0,1994*** (0,0436)	-0,0501** (0,0216)	-0,1994*** (0,0447)	-0,0648 (0,0870)	-0,1345 (0,0835)	-0,0649 (0,1535)
<i>efamiliar</i>	0,0215 (0,0136)	-0,0442 (0,0337)	0,0215 (0,0113)	-0,0101 (0,0146)	-0,008 (0,0183)	-0,0101 (0,0111)
<i>Dummy codcae5</i>	-0,1857*** (0,0103)	-	-0,1857*** (0,0240)	-0,1401 *** (0,0123)	-	-0,1401*** (0,0178)
<i>Dummy codcae8</i>	0,0197* (0,0120)	-	0,0197 (0,0201)	0,0896*** (0,0161)	-	0,0896*** (0,0132)
<i>Dummy codcae14</i>	-0,1089*** (0,0161)	-	0,1089 ** (0,0347)	0,0861 *** (0,0188)	-	0,0861 *** (0,0203)
<i>constante</i>	1,5364*** (0,1257)	4,8523*** (0,3356)	1,5364*** (0,2937)	0,2162 ** (0,1016)	2,09673*** (0,4850)	0,2162 * (0,0873)
<i>i.year</i>	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	73 953	73 953	73 953	19 803	19 803	19 803
R-squared	0, 1683	0,0951	0, 1683	0,2005	0,1078	0,2005

Nota: Erros padrão robustos são referidos entre parênteses e têm em conta o cluster ao nível da empresa. Os símbolos ***, ** e * expressam significância estatística nos níveis de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Pela análise dos testes de robustez efetuados para o primeiro modelo, conseguem-se verificar, à partida, algumas diferenças. Inicialmente, pela análise do coeficiente da variável *imp*, constata-se que assume um valor superior em relação ao modelo com a amostra completa. Isto é, que a variável *imp* apresenta um impacto maior na explicação dos *accruals* discricionários quando a amostra é restringida a microempresas. Ainda no âmbito dos impostos, verificamos que para as não microempresas (pequenas e médias empresas), o valor do coeficiente da variável dos impostos apresenta um sinal negativo para o método OLS, não tendo significância estatística no modelo de efeitos fixos e OLS com erros padrões de Driscoll & Kraay, (1998). Tendo em conta estes resultados, demonstram-se diferenças dos impostos pagos nos *accruals* discricionários entre as

microempresas e as não microempresas, sendo uma variável mais relevante no conjunto das microempresas para explicar os *accruals* discricionários.

Continuando na mesma linha, existem diferenças significativas entre os coeficientes das variáveis *end*, *dim*, e *roa* para as duas subamostras. O endividamento aparenta ter um impacto maior na explicação dos *accruals* discricionários para as empresas de maior dimensão, comparativamente às microempresas, apresentando um coeficiente bem superior. Por outro lado, os coeficientes das variáveis *dim* e *roa* não apresentam significância estatística entre as a subamostra das não microempresas para a explicação dos *accruals* discricionários. Sendo assim, podemos afirmar que para o modelo e subamostra em questão, as variáveis que medem o endividamento e o crescimento da empresa são mais importantes na explicação dos *accruals* discricionários para as não microempresas.

Em consonância com o modelo da amostra total, a variável *dummy* empresa familiar não possui significância estatística para as duas subamostras, atestando, mais uma vez, que esta característica poderá não influenciar as práticas de contabilidade criativa neste estudo.

Tal como foi feito anteriormente, procede-se agora à realização dos testes de robustez para o segundo modelo. A amostra será dividida tendo em conta as empresas que são administradas por mulheres e empresas que são administradas por homens. Os resultados situam-se na tabela abaixo.

Tabela 16 - Verificação de robustez - homens vs mulheres.

	Teste de robustez homens	Teste de robustez mulheres
Variável dependente – Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários	Modelo 2 OLS	Modelo 2 OLS
<i>imp</i>	0,6172 (0,6817)	0,5786 (0,4380)
<i>end</i>	0,0173* (0,0102)	0,0404*** (0,0099)
<i>dim</i>	-0,0895*** (0,0116)	-0,0490*** (0,0106)
<i>cresc</i>	0,6036*** (0,0881)	0,5475*** (0,0848)
<i>roa</i>	-0,0479 (0,0386)	-0,2323*** (0,0783)
<i>gerenteac</i>	0,0074 (0,0189)	-0,0248 (-0,0346)
<i>Dummy codcae5</i>	-0,2072*** (0,0145)	-0,2109*** (0,0200)
<i>Dummy codcae8</i>	0,0096 (0,0200)	0,0145 (0,0253)
<i>Dummy codcae14</i>	-0,1093*** (0,0227)	-0,0912*** (0,0247)
<i>constante</i>	1,5513*** (0,1568)	1,0215 (0,1428)
Observações	10 188	5 438
<i>R-squared</i>	0,1005	0,1402

Nota: Erros padrão robustos são referidos entre parênteses e têm em conta o *cluster* ao nível da empresa. Os símbolos ***, ** e * expressam significância estatística nos níveis de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Na análise dos testes de robustez, verificamos uma forte semelhança com os dados obtidos no modelo com a amostra total tanto ao nível dos valores e sinais dos coeficientes, assim como dos graus de significância estatística. Existem, contudo, algumas nuances nos resultados das variáveis *end* e *roa* entre as duas subamostras, sendo estas estatisticamente significantes a 5% na subamostra das empresas administradas por mulheres, ao contrário do que acontece na subamostra das empresas administradas por homens. De qualquer das formas, estes resultados demonstram os factos refletidos no modelo com a amostra total, não aparentando haver diferenças significativas nos *accruals* discricionários entre as empresas administradas por homens ou administradas por mulheres. Da mesma maneira, o coeficiente da variável *dummy* que distingue as empresas que são administradas por proprietários de capital também não se demonstra estatisticamente significativa entre as duas subamostras, tal como acontece no modelo com a amostra total.

O segundo método para testar os resultados anteriormente obtidos será a regressão interquantil. Esta especificação econométrica permitirá perceber como se comportam os

modelos econométricos e as variáveis do modelo ao longo do espectro dos *accruals* discricionários (Gould & Rogers, 1994).

Este tipo de especificação econométrica tem sido utilizado em diversos estudos da área dos *accruals* discricionários (Anton & Carp, 2020; Leal et al., 2017; Li et al., 2020). Optou-se para fazer uso de 5 quantis, sendo eles o quantil 5%, quantil de 25%, quantil 50%, quantil 75% e quantil 95%, para os dois modelos do estudo. A análise permitirá perceber qual é o comportamento das variáveis de controlo e experimentais, para ambos os modelos, para os primeiros 5% dos valores dos *accruals* discricionários, primeiros 25% dos valores dos *accruals* discricionários, e assim sucessivamente. Os resultados da regressão interquantil para o modelo 1 encontra-se na tabela 17.

Tabela 17 - Regressão interquantil do modelo 1.

	OLS	Q05	Q25	Q50	Q75	Q95
<i>imp</i>	1,0436 **	0,0387*	0,2903***	0,3290***	0,7730***	2,9043***
	(0,2931)	(0,0209)	(0,0660)	(0,0917)	(0,1273)	(0,2882)
<i>end</i>	0,0458 ***	0,0023***	0,0133***	0,0391***	0,1082***	0,5720***
	(0,0110)	(0,0008)	(0,0018)	(0,0026)	(0,0068)	(0,0228)
<i>dim</i>	- 0,0801 ***	-0,0015***	-0,0049***	-0,0012	-0,0016	-0,0596***
	(0,0192)	(0,0003)	(0,0007)	(0,0012)	(0,0015)	(0,0036)
<i>cresc</i>	0,7099 ***	0,0026	0,0192***	0,0769***	0,2463***	0,5802***
	(0,0610)	(0,0022)	(0,0045)	(0,0080)	(0,0121)	(0,0258)
<i>roa</i>	- 0,2000 ***	-0,0042	-0,0572***	-0,1296***	-0,2238***	-0,2311***
	(0,0442)	(0,0037)	(0,0088)	(0,0136)	(0,0190)	(0,0295)
<i>efamiliar</i>	0,0156	0,0004	-0,0017	0,0000	-0,0045	0,0063
	(0,0112)	(0,0008)	(0,0021)	(0,0034)	(0,0040)	(0,0118)
<i>emicro</i>	- 0,0660 ***	-0,0072***	-0,0314***	-0,0372***	-0,0160***	0,0356***
	(0,0133)	(0,0009)	(0,0025)	(0,0042)	(0,0043)	(0,0084)
Dummy Cae						
<i>Dummy codcae5</i>	- 0,1757***	-0,0222***	-0,1042***	-0,1824***	-0,2107***	-0,1874***
	(0,0203)	(0,0015)	(0,0026)	(0,0043)	(0,0050)	(0,0120)
<i>Dummy codcae8</i>	0,0345 *	-0,0089***	-0,0295***	0,0119*	0,0604***	0,1079***
	(0,0166)	(0,0018)	(0,0033)	(0,0072)	(0,0053)	(0,0118)
<i>Dummy codcae14</i>	-0,0848**	-0,0164***	-0,0666***	-0,0563***	0,0075	0,0503***
	(0,0326)	(0,0015)	(0,0032)	(0,0053)	(0,0065)	(0,0129)
<i>i.year</i>	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
<i>constante</i>	1,4372***	0,0597***	0,2599***	0,3833***	0,5274***	1,3053***
	(0,2668)	(0,0046)	(0,0100)	(0,0194)	(0,0224)	(0,0538)
R2/ Pseudo R2	0,1654	0,0057	0,0285	0,0664	0,1190	0,3404

Nota: Erros padrão robustos são referidos entre parênteses e têm em conta o *cluster* ao nível da empresa. Os símbolos ***, ** e * expressam significância estatística nos níveis de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

O primeiro ponto a ressaltar da tabela anterior é a presença de *outliers* na amostra. De facto, pela análise feita no subcapítulo da estatística descritiva já seria possível observar que existem determinados valores bastante elevados da variável de *accruals* discricionários. Apesar de existirem métodos que poderiam lidar com a presença de *outliers*, como *winsorize* (Frey, 2018; Reifman, 2010) ou o próprio *trimm*, estes métodos poderão ser considerados pouco corretos, dado que abdicaremos da amostra que realmente nos foi oferecida (Tukey, 1959). Para além disso, a manipulação da amostra não se justificaria, tendo em conta a sua dimensão. Para além disso, a regressão interquantil permitirá perceber o comportamento dos modelos econométricos à medida que os *accruals* discricionários da amostra vão aumentando.

Os dados obtidos na tabela 17 permitem confirmar os resultados obtidos anteriormente. Com algumas exceções, os níveis de significância das variáveis, assim como o impacto positivo ou negativo das variáveis nos *accruals* discricionários não difere muito. Note-se que à medida que os *accruals* discricionários aumentam ao longo dos vários quantis, o coeficiente da variável impostos (*imp*), aumenta sucessivamente, tendo um impacto fortemente positivo nos *accruals* mesmo ao longo dos quantis inferiores. Da mesma maneira, o endividamento e o crescimento da empresa, representadas pelas variáveis *end* e *cresc* veem aumentados largamente os seus coeficientes. Isto reflete que com a inclusão de *accruals* discricionários mais elevados na regressão, estes são fortemente e positivamente influenciados pelo endividamento e pelo crescimento da empresa. De notar também que a variável *roa* apresenta em todos os quantis um coeficiente negativo coincidindo com os resultados obtidos anteriormente. Ou seja, as empresas mais rentáveis tendem a afastar-se das práticas de contabilidade criativa.

Em relação ao caso das relações entre as empresas das várias secções de CAE e os *accruals* discricionários, não existem grandes diferenças em relação ao modelo inicial. Com algumas exceções, os coeficientes das variáveis *dummy* são estatisticamente significativas ao longo dos quantis, com alguma variação no sinal. Porém, apesar de existirem diferenças no nosso modelo quanto à evolução dos *accruals* discricionários ao longo dos vários quantis e das várias secções de CAE, estas consideram-se bastante leves. Por último, os resultados obtidos relativos às variáveis experimentais concorrem com os obtidos com o modelo OLS inicial. O coeficiente da variável *efamiliar* não apresenta

significância estatística para todos os quantis. Já o coeficiente da variável *emicro* apesar de apresentar significância estatística, exibe valores muito próximos de 0. Para a amostra em questão, estas variáveis não aparentam ter impacto nas práticas de contabilidade criativa das empresas.

Procedeu-se à elaboração da regressão interquantil, com os resultados apresentados na tabela 18, para o modelo 2 do estudo. Será possível entender como se comportam as variáveis do modelo 2 à medida que o valor dos *accruals* discricionários vai aumentando para cada quantil.

Tabela 18. - Regressão interquantil do modelo 2.

	OLS	Q05	Q25	Q50	Q75	Q95
<i>imp</i>	0,3222 (0,5391)	0,0284 (0,0372)	0,1836 (0,1187)	0,1578 (0,1405)	0,3354 (0,2572)	2,1334*** (0,7648)
<i>end</i>	0,0228** (0,0101)	0,0013 (0,0009)	0,0075*** (0,0024)	0,0218*** (0,0063)	0,0506*** (0,0054)	0,4396*** (0,0797)
<i>dim</i>	-0,0840** (0,0104)	-0,0003 (0,0004)	-0,0010 (0,0013)	0,0033 (0,0025)	-0,0036 (0,0046)	-0,0748*** (0,0097)
<i>cresc</i>	0,5697** (0,0635)	0,0063** (0,0028)	0,0365*** (0,0127)	0,1009*** (0,0146)	0,2449*** (0,0291)	0,5668*** (0,0643)
<i>roa</i>	-0,0564 (0,0422)	-0,0016 (0,0058)	-0,0218 (0,0233)	-0,0960*** (0,0297)	-0,1792*** (0,3625)	-0,1648** (0,0690)
<i>genadmin</i>	0,0022 (0,0149)	0,0011 (0,0013)	0,0027 (0,0036)	0,0002 (0,0058)	-0,0084 (0,0089)	-0,0021 (0,0203)
<i>gerenteac</i>	-0,0001 (0,0171)	0,0027 (0,0023)	0,0068 (0,0061)	-0,0001 (0,0080)	0,0135 (0,0130)	0,0514 (0,0376)
<i>Dummy codcae5</i>	-0,2089*** (0,0121)	-0,0203*** (0,0038)	-0,1078*** (0,0082)	-0,2007*** (0,0098)	-0,2398*** (0,0114)	-0,2217*** (0,0246)
<i>Dummy codcae8</i>	0,0134 (0,0156)	-0,0069* (0,0040)	-0,0381*** (0,0089)	-0,0203 (0,0125)	0,0450*** (0,0142)	0,1141*** (0,0442)
<i>Dummy codcae14</i>	-0,1100*** (0,0196)	-0,0159*** (0,0037)	-0,0791*** (0,0081)	-0,0771*** (0,0126)	-0,0183 (0,0145)	0,0432 (0,0285)
<i>constante</i>	1,4832** (0,1416)	0,0349*** (0,0078)	0,1782*** (0,0204)	0,3017*** (0,0370)	0,5683*** (0,0631)	1,5966*** (0,1499)
R2/Pseudo	0,1058	0,0045	0,0223	0,0553	0,0985	0,2567

Nota: Erros padrão robustos são referidos entre parênteses e têm em conta o *cluster* ao nível da empresa. Os símbolos ***, ** e * expressam significância estatística nos níveis de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Na análise dos resultados da regressão interquantil para o modelo 2, foi possível fazer algumas constatações pertinentes. Ao contrário do que acontece no modelo 1, a variável *imp* apresenta apenas significância estatística para o quantil 95%. A escassez de dados para os vários anos poderá ter influenciado a que isto acontecesse, já que, seria de esperar que esta variável tivesse um forte impacto nos *accruals* discricionários, tal como se viu anteriormente.

Relativamente aos restantes coeficientes, são muito similares à regressão inicial e ao modelo 1. Os coeficientes das variáveis *end* e *cresc* possuem significância estatística em quase todos os quantis e influenciam fortemente e pela positiva os *accruals* discricionários da amostra relativa ao modelo 2. Isto é consonante com a regressão inicial, confirmando os dados obtidos. O coeficiente da variável *roa* não apresenta significância estatística para a regressão inicial, no entanto, é estatisticamente significativo para os três últimos quantis, e apresenta um sinal negativo, em consonância com o que se esperava e o obtido no modelo 1. O coeficiente da variável *dim* apesar de demonstrar significância estatística, apresenta um valor muito próximo de 0, o que indica que poderá ter pouca influência na explicação dos *accruals* discricionários.

No caso dos coeficientes das variáveis *dummy*, é de notar o caso da secção de CAE I – Alojamento, restauração e similares. Este apresenta um sinal negativo, e seguindo uma forte diminuição significativa ao longo dos vários quantis, podendo indicar que as empresas desta secção usufruem menos das práticas de contabilidade criativa, em relação à categoria base (A - Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca). Da mesma maneira, o coeficiente da variável *dummy* da secção Q - Atividades de saúde humana e apoio social apresenta também um valor negativo e ao longo dos quantis mais baixos, o que indica que as empresas desta secção recorrem menos à prática de contabilidade criativa. Porém, os valores dos coeficientes das variáveis *dummy* acabam por não ser muito elevados, pelo que deve haver uma certa prudência ao afirmar que possam existir diferenças marcantes nas práticas de contabilidade criativa entre os vários setores empresariais da amostra.

Por último, as variáveis experimentais em estudo não apresentam significância estatística ao longo da regressão interquantil. Igualmente ao que foi apresentado na regressão inicial, o género do administrador da empresa, assim como se o administrador possui títulos de capital, não aparentam ter influência nas práticas de contabilidade criativa neste estudo.

Conclui-se então que, através dos resultados obtidos, as MPME portuguesas recorrem a práticas de contabilidade criativa, sendo que a componente fiscal (*imp*) é uma das que mais influência tem na explicação dos *accruals* discricionários. O tipo e a composição da empresa não têm qualquer impacto nos *accruals* discricionários das empresas. Relativamente à secção de atividade económica poderão existir diferenças no nível das práticas de contabilidade criativa entre as várias atividades económicas. No que diz respeito ao modelo de governação das MPME portuguesas, não se evidenciou qualquer diferença no recurso a práticas de contabilidade criativa quando o gerente também era sócio/acionista da empresa, nem qualquer diferença conforme o género do administrador.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS, CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E INVESTIGAÇÕES FUTURAS

Com este estudo pretendeu-se obter uma maior compreensão acerca da relação entre as MPME portuguesas e as práticas de contabilidade criativa. Este tema foi já amplamente investigado, mas essa investigação foi sobretudo direcionada para as empresas de maior dimensão e financeiramente consistentes, o que não retrata a maioria das empresas do tecido empresarial português.

Na realização da investigação obtiveram-se os dados financeiros das MPME junto da SABI, definindo um período de relativo crescimento económico na economia portuguesa (PORDATA, 2021; Varzim, 2019). As empresas foram selecionadas de acordo com a Recomendação CE.

Foram então calculados os *accruals* discricionários das empresas, fazendo uso do modelo modificado de Jones (Dechow et al., 2015), tendo sido, posteriormente, utilizado o valor absoluto dos *accruals* discricionários. Dado que apenas se desejava perceber a dimensão dos *accruals* discricionários, independentemente do seu sinal, ou seja, se os *accruals* discricionários reduzem ou aumentam os resultados das empresas.

Respondendo à pergunta de investigação, foi de facto perceptível, como seria de esperar, que as PME da amostra recorrem a práticas de contabilidade criativa. Concluiu-se, ainda, que algumas variáveis estruturais das empresas influenciavam as práticas de contabilidade criativa. Porém nenhuma das variáveis de governação influenciavam as práticas de contabilidade criativa nas empresas da amostra.

Para avaliar se fatores relacionados com a governação e com a estrutura da empresa influenciavam as práticas de contabilidade criativa, desagregou-se o estudo em dois modelos. O primeiro modelo inclui as variáveis experimentais *efamiliar* e *emicro*, que distinguem as empresas familiares das não familiares, e as microempresas das não microempresas, respetivamente. Já no segundo modelo, as variáveis experimentais são *genadmin* e *gerenteac*, que permitiram aferir se estas características, do ramo do governo das sociedades, influenciavam as práticas de contabilidade criativa junto das MPME.

Dos resultados obtidos com o primeiro modelo, é possível concluir que, em consonância com a literatura, os impostos são uma das variáveis com maior impacto positivo nos *accruals* discricionários (Sousa et al., 2019). Isto é, o aumento dos impostos a pagar pelas empresas da amostra provocaram um aumento significativo nas práticas de contabilidade criativa. Foi ainda obtida evidência de que os encargos fiscais têm mais influência nas práticas de contabilidade criativa nas microempresas, ao contrário do que acontece com as pequenas e médias empresa da amostra. Para as empresas de maior dimensão, o crescimento em relação ao ano anterior e o endividamento são fatores mais importantes na explicação das práticas de contabilidade criativa.

Além disto, as variáveis que avaliavam possíveis diferenças entre os *accruals* discricionários e a característica familiar da empresa e o facto de ser microempresa ou não, não tiveram um impacto significativo no modelo. Ou seja, não foi possível concluir que as empresas familiares apresentem diferenças quanto às práticas de contabilidade de criativa em relação às empresas não familiares. Da mesma maneira, não é possível afirmar que o estatuto de microempresa evidencie diferenças no valor dos *accruals* discricionários, indicador das práticas de contabilidade criativa, em relação às empresas de maior dimensão da amostra (pequenas e médias empresas).

Na análise de possíveis diferenças entre as práticas de contabilidade criativa nas várias secções de CAE das empresas, os resultados acabaram por não indicar diferenças significativas para o estudo em questão. Apesar da significância estatística dos coeficientes das variáveis *dummy* relacionadas com as empresas, os valores dos coeficientes eram bastante próximo de 0, nas várias especificações econométricas utilizadas, pelo que não se poderá afirmar que possam existir diferenças significativas nas práticas de contabilidade criativa entre as empresas de diferentes secções de CAE.

Quanto às variáveis relacionadas com a governação das empresas, ressalva-se que apenas foi possível obter dados para o ano de 2019, tendo-se chegado a resultados apenas para esse ano. Posto isto, visou-se perceber se existiam discrepâncias nas práticas de contabilidade criativa entre empresas administradas por mulheres e por homens. Fortemente relacionado com a teoria da agência, presente na revisão da literatura, foi também estudado se as empresas que eram administradas por proprietários de títulos de capital simultaneamente apresentavam diferenças nas práticas de contabilidade criativa.

Os resultados obtidos permitiram afirmar que não se verificam diferenças na dimensão das práticas de contabilidade criativa independentemente do género dos gestores para as empresas da amostra, no ano de 2019. Da mesma forma, o facto de o administrador da empresa possuir títulos de capital social também não evidencia diferenças nas práticas de contabilidade criativa em relação às empresas que são administradas por gestores que não possuam ações ou quotas.

Apesar dos resultados obtidos no estudo desenvolvido podem-lhe ser identificadas várias limitações. Primeiramente, é importante sublinhar que as próprias demonstrações financeiras da grande parte das empresas da amostra, principalmente as microempresas, têm algumas limitações na sua informação financeira apresentada. Para já, poderão fazer uso de um normativo contabilístico simplificado (Aviso n.º 6726-A/2011, 2011) que poderá acabar por ter influência em várias rubricas financeiras utilizados neste estudo (Couto & Monteiro, n.d.), inclusive nas próprias variáveis modelo modificado de Jones, utilizado para o cálculo dos *accruals* discricionários. Para além disso, muitas das microempresas apresentam indicadores financeiros bastante díspares do que seria de esperar em empresas com valores cotados em bolsa e de maior dimensão, por exemplo. Isto poderá gerar resultados que não se enquadrem com a maioria dos estudos realizados no âmbito dos *accruals* discricionários, dado que não só se têm focado em empresas com valores em bolsa, mas também em empresas já com significativa grandeza. No entanto, prosseguiu-se com esta amostra, dado que ela poderia colmatar a escassez de estudos sobre as práticas de contabilidade criativa na área das microempresas.

Outro problema identificado foi a possibilidade do impacto dos *outliers* nos resultados da amostra. O intervalo mínimo e máximo dos *accruals* discricionários poderá encontrar-se um pouco desenquadrado com outros estudos. Porém, não se fez uso de qualquer mecanismo que alisasse esta discrepância, como o *winsorize* ou o *trimm*, pois são altamente criticáveis por alguns especialistas da área (Reifman & Keyton, 2010; Tukey, 1959)

A escassez de dados sobre a governação das empresas foi também uma forte limitação ao estudo. Seria possível obter resultados bem mais robustos para as hipóteses do grupo 2 caso fosse possível obter os dados das variáveis experimentais para um intervalo de anos superior.

Os resultados deste estudo permitem-nos desenvolver possíveis considerações sobre as práticas contabilistas no seio das empresas. Os impostos pagos pelas empresas são vistos principalmente como um encargo para as empresas de pequena dimensão. Caso contrário, não seria de esperar que existisse uma relação tão evidente entre a manipulação de resultados e os impostos suportados. Esta relação afeta fortemente a imagem fiel e apropriada das demonstrações financeiras. Quiçá, a redução dos impostos suportados por estas empresas melhoraria a sua informação financeira perante outros *stakeholders* e tornaria mais eficiente a arrecadação dos impostos por parte da própria Autoridade Tributária. Além disso, certos pressupostos na área do governo das sociedades, amplamente estudados pela comunidade científica, poderão não se verificar da mesma forma, entre as empresas de maior dimensão e as microempresas. Estas diferenças deverão ser refletidas na imposição de possíveis normas relacionadas com a governação das empresas, tendo em conta o que tem sido estudado para sociedades com valores cotados em bolsa (Corazza et al., 2021; Hala, 2019; Lakhali et al., 2015).

Como propostas de investigação futura, sugere-se o estudo para averiguar as possíveis diferenças nas práticas de contabilidade com outros modelos de deteção dos *accruals* discricionários (neste estudo optou-se pelo modelo modificado de Jones), para as micro, pequenas e médias empresas. Seria interessante ir mais longe na obtenção de dados sobre mais características da governação das empresas de menor dimensão. Outra proposta de investigação passa pela extensão do período de investigação. Infelizmente, a pandemia que vivemos tem afetado vigorosamente a saúde das empresas, pelo que também seria pertinente fazer uma análise das práticas de contabilidade criativa no antes da pandemia e pós pandemia para este grupo de empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdullah, S., & Ku Ismail, K. (2012). *Do women directors constraint accrual management? Malaysian evidence* [Conference session]. 3rd International Conference on Business and Economics Victoria & Alfred Waterfront Hotel, Cape Town,. <http://irep.iium.edu.my/26319/1/0005-Shamsul.pdf>.
- Abdullah, N., & Ismail, K. (2015). Women directors, family ownership and earnings management in Malaysia. *Asian Review of Accounting*, 23(3), 232–255.
- Almeida, J., Lopes, A., Costa, F., & Toniato, J. (2005). Earnings Management and Industry Classification in Brazil: an Exploratory Investigation. *Corporate Ownership and Control*, 3(1), 1-11. <https://doi.org/10.22495/cocv3i1c1p3>.
- Almeida-Santos, P., Verhagem, J. A., & Bezerra, F. A. (2011). Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governação corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(13), 55–74. <https://doi.org/10.11606/rco.v5i13.34804>.
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *Journal of Finance*, 58(3), 1301–1327. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>.
- Anton, S. G., & Carp, M. (2020). The effect of discretionary accruals on firm growth. Empirical evidence for smes from emerging europe. *Journal of Business Economics and Management*, 21(4), 1128–1148. <https://doi.org/10.3846/jbem.2020.12734>.
- Associação das empresas familiares. (n.d.). *Empresas Familiares em Portugal*. <https://empresasfamiliares.pt>.
- Aviso n.º 6726-A/2011, 12226 (2011) (testimony of ministério das finanças e da administração pública).
- Bagnoli, M. E., & Watts, S. G. (2005). Conservative Accounting Choices. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.311432>.
- Balaciu, D., Bogdan, V., & Vladu, A. B. (2009). A Brief Review of Creative Accounting Literature and Its Consequences in Practice. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 1(11), 170–183.

- Balaciu, D., & Vladu, A. B. (2000). Creative accounting – players and their gains and loses. *Annals of Faculty of Economics*, 1(2), 813–819.
- Baraldi, P. (2012). *IFRS, contabilidade criativa e fraudes*. Elsevier.
- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The Greek case. *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 440–461.
- Beneish, M. D. (2001). Earnings management: a perspective. *Managerial Finance*, 27, 3–17.
- Blazek, R., Durana, P., & Valaskova, K. (2020). Creative Accounting as an Apparatus for Reporting Profits in Agribusiness. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(11), 261. <https://doi.org/10.3390/jrfm13110261>.
- Borrvalho, J. (2004). *Existência De Práticas De Manipulação De Resultados Contabilísticos*.
- Breton, G., & Taffler, R. J. (2001). Accounting information and analyst stock recommendations: A content analysis approach. *Accounting and Business Research*, 31(2), 91–101.
- Bujaki, M. L., & Mcconomy, B. J. (2010). Gendered interactions in corporate annual report photographs. *Gender in Management*, 25(2), 119–136.
- Burgstahler, D., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 81(5), 983–1016.
- Charles W. Mulford, E. E. C. (2002). *Financial numbers game: Detecting Creative Accounting Practices*. Wiley.
- Comissão das Comunidades Europeias. (2003). Recomendação da Comissão de 6 de Maio de 2003 relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas. *Jornal Oficial Da Uniao Europeia*, d, 36–41.
- Corazza, F., Dal Magro, C. B., Mazzioni, S., & Klann, C. R. (2020). CEOs insiders e as práticas de gerenciamento de resultados em companhias abertas listadas na [b]3. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 1(1), 023–040. <https://doi.org/10.14392/asaa.2020130302>.

- Corazza, F., Dalmutt Kruger, S., Dias de Moura, G., & Dal Magro, C. B. (2021). Women's Participation in the Board of Directors and Earnings Management. *Contabilidad y Negocios; Vol. 15 Núm. 30 (2020); 124-139*. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.202002.007>.
- Cosenza, J. P. (2003). Contabilidade criativa: As duas faces de uma mesma moeda. *Pensar Contábil, VI(20)*, 4–13.
- Couto, M., & Monteiro, S. (n.d.). *Normativo Contabilístico para Pequenas e Microentidades: implicações ao nível do Relato Financeiro*. Retrieved August 29, 2021, from <https://www.occ.pt/news/comcontabaudit/pdf/119.pdf>.
- Cunha, M. (2013). Métodos Empíricos para Detetar Práticas de Manipulação de Resultados. *Revista Da Ordem Dos Revisores Oficiais de Contas, 63*, 15–23.
- Dallas, L. (2005). The New Managerialism and Diversity on Corporate Boards of Directors. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.313425>.
- Damagum, Y. M., Oba, V. C., Chima, E. I., & Ibikunle, J. I. D. E. (2014). Women in corporate boards and financial reporting credibility: Evidence from Nigeria. *International Journal of Accounting and Financial Management Research, 4(1)*, 1-8.
- De Luca, M. M. M., Viana, A. O. B., Sousa, K. D. F. de, Cavalcante, D. S., & Cardoso, V. I. da C. (2020). Gerenciamento de resultados e republicação de demonstrações contábeis em empresas listadas na B3. *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia, 1*–24. <https://doi.org/10.18593/race.23711>.
- Dechow, P. M., & Schrand, C. M. (2004). Earnings quality Evidencefromthefield.pdf. In *The Research Foundation of CFA Institute*.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., Sweeney, A. P., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review, 70(2)*, 193–225. <https://doi.org/10.1002/9781119204763.ch4>.
- Dias, A. G. G., Cunha, J. H. da C., Sales, I. C. H., & Bezerra, P. C. S. (2016). Contabilidade Criativa, Ética e Gerenciamento de Resultados: Auditoria versus Academia. *Revista Administração Em Diálogo - RAD, 18(1)*, 133. <https://doi.org/10.20946/rad.v18i1.17161>.

Driscoll, J. C., & Kraay, A. C. (1998a). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *Review of Economics and Statistics*, 80(4), 549–559. <https://doi.org/10.1162/003465398557825>.

Duarte, M. R., & Ribeiro, M. da S. (2007). Contabilidade criativa: algumas abordagens. *Toc*, 93, 29–35.

European Commission (2009). *Final report of the expert group. Overview of the family business relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*. Acesso a 26-10-2021. URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10388>.

Fernandes, S. V. (2012). *A Contabilidade Criativa e os Fatores Capazes de Prevenir a Manipulação Contabilística: Análise Econométrica às Empresas Portuguesas* [Unpublished master's thesis, Universidades Lusíadas]. Repositório das Universidades Lusíadas. <http://hdl.handle.net/11067/295>.

Ferreira, A. (2003). Teoria positiva de contabilidade. *Revista de Contabilidade e Comércio*, 234–235, 1–78.

Figueira, J. C. R. (2017). *A contabilidade criativa em Portugal: a perceção dos contabilistas certificados* [Unpublished master's thesis, Instituto Politécnico do Porto]. Repositório Científico do Instituto Politécnico do Porto. <http://hdl.handle.net/10400.22/11267>.

Frey, B. B. (2018). The SAGE Encyclopedia of Educational Research, Measurement, and Evaluation. *The SAGE Encyclopedia of Educational Research, Measurement, and Evaluation*. SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781506326139>.

Gadea, J. A. L., & Gastón, S. C. (1999). *Contabilidad creativa*. Civitas.

Gonçalves, T., Gaio, C., & Santos, T. (2019). Women on the board: Do they manage earnings? Empirical evidence from European listed firms. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 21, 582-597.

Gould, W., & W. H. Rogers. 1994. Quantile regression as an alternative to robust regression. *Proceedings of the Statistical Computing Section*. Alexandria, VA: American Statistical Association.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica* (L. AMGH Editora, Ed.; 5ª edição).

- Hair, J., Black, W., & Anderson, R. (1995). *Multivariate Data Analysis* (3rd ed.). New York: Macmillan.
- Hala, G. S. (2019). Women on boards and earnings management: What really matters? *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 23(4), 566–578. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v23i4.3439>.
- Heras, E. (2012). The Impact of the spanish financial Act on audit quality. *Revista Espanola de Financiacion Y Contabilidad*, 41(156), 521–546.
- Instituto Nacional de Estatística. (n.d.). *O que se considera uma PME (Pequena e média empresa)?*
https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_faqs&FAQSfaq_boui=64092016&FAQSmodo=1&xlang=pt.
- Instituto Nacional de Estatística. (2007). *Classificação Portuguesa das Actividades Económicas - Rev. 3*. Instituto Nacional de Estatística (Ed.), *Economia e Finanças*.
- Jacobson, D. D. (2009). Revisiting IT governance in the light of institutional theory. *Proceedings of the 42nd Annual Hawaii International Conference on System Sciences, HICSS*, 1–9. <https://doi.org/10.1109/HICSS.2009.374>.
- Jesus, T. A. de. (2015). *Contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas*. Unpublished master's thesis, Universidade Lusíada de Lisboa]. Repositório científico da Universidade Lusíada de Lisboa. <http://hdl.handle.net/10400.21/5387>.
- Jones, M. J. (2011). *Creative accounting, fraud and international scandals*. John Wiley Sons Ltd.
- Kazemian, S., & Sanusi, Z. M. (2015). Earnings management and ownership structure. *Procedia Economics and Finance*, 31, 618-624.
- Kjærland, F., Haugdal, A. T., Søndergaard, A., & Vågslid, A. (2020). Corporate governance and earnings management in a Nordic perspective: evidence from the Oslo Stock Exchange. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(11), 256.
- Kliestik, T., Belas, J., Valaskova, K., Nica, E., & Durana, P. (2020). Earnings management in V4 countries: the evidence of earnings smoothing and inflating. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 34(1), 1–19. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1831944>.

- Lakhal, F., Aguir, A., Lakhal, N., & Malek, A. (2015a). Do women on boards and in top management reduce earnings management? Evidence in France. *The Journal of Applied Business Research*, 31(3), 1107–1118. <https://doi.org/10.19030/jabr.v31i3.9236>.
- Lakhal, F., Aguir, A., Lakhal, N., & Malek, A. (2015b). Do Women On Boards And In Top Management Reduce Earnings Management? Evidence In France. *The Journal of Applied Business Research*, 31(3), 1107–1118.
- Leal, L. T. Y., de Araújo Pontes Girão, L. F., Lucena, W. G. L., & Martins, V. G. (2017). Persistence, value relevance, and accruals quality in extreme earnings and cash flow situations. *Revista de Administracao Mackenzie*, 18(3), 203–231. <https://doi.org/10.1590/1678-69712017/administracao.v18n3p203-231>.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505–527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1).
- Li, L., Hwang, N.-C., & Nartea, G. (2020). Earnings management and earnings predictability: A quantile regression approach. *Australian Journal of Management*, 46, 031289622094575. <https://doi.org/10.1177/0312896220945759>.
- Lourenço, M., & Sarmiento, M. (2008). A fraude contabilística e o ambiente empresarial. *Revista Científica Da Ordem Dos Técnicos Oficiais de Contas*, 34–37.
- Lyra, I. X. M., & Moreira, R. D. L. (2011). Income Smoothing in Companies Listed in Levels of Bovespa'S Corporate Governance. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 3(2). <https://doi.org/10.5380/rcc.v3i2.20652>.
- Martins, O., & Moreira, J. (2009). Endividamento Bancário e Qualidade da Informação Financeira: Um Estudo para o Caso Português. *Jornal de Contabilidade*, n.o 388, Julho, 217–231.
- Marujo, T. (2014). *A Apropriação indevida de Ativos* [http://hdl.handle.net/10400.21/4210 Unpublished master's thesis, Universidade Lusíada de Lisboa]. Repositório científico da Universidade Lusíada de Lisboa. <http://hdl.handle.net/10400.21/4210>.
- McKee, T. E. (2005). *Earnings Management: An Executive Perspective*. Thomson.
- Monterrey-Mayoral, J., & Sánchez-Segura, A. (2006). Las características Serão os impostos um incentivo à manipulação de resultados? Estudo das empresas ibéricas 76

socioeconómicas como incentivos para la información financiera: Evidencia empírica Española. *Investigaciones Economicas*, 30(3), 611–634.

Monterrey-Mayoral, J., & Sánchez-Segura, A. (2009). Como afectan los impuestos a la calidad del resultado? evidencia empirica en las empresas españolas no cotizadas. *Revista de Contabilidad: Spanish Accounting Review*, 12, 117–138.

Moreira, J. A. C. (2006). "Accruals" Discricionários: o Erro de Estimacão Induzido pelo Conservantismo. [Unpublished master's thesis, Universidade do Porto]. Repositório aberto da Universidade do Porto. <https://hdl.handle.net/10216/126091>.

Moreira, J. A. C. (2008). Incentivos à manipulação de resultados no contexto português: o impacto do pagamento especial por conta (PEC). *AECA Revista Da Associação Española de Contabilidade e Administración de Empresas*, 83, 66–69.

Mulford, Cs W., & Comiskey, E. E. (2005). *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*. Wiley.

Niyama, J., Rodrigues, A. M., & Rodrigues, J. (2015). Some Thoughts on Creative Accounting and International Accounting Standards. *Revista Universo Contábil, March*, 69–87. <https://doi.org/10.4270/ruc.2015104>.

Novaes, P. V. G., Borges Junior, P., De Almeida, J. E. F., & Bortolon, P. M. (2018). Accruals Discricionários E Previsões Otimistas Dos Analistas: Incentivos E Consequências. *Contabilidade Vista & Revista*, 29(1), 28–47. <https://doi.org/10.22561/cvr.v29i1.3627>.

Paiva, I., Lourenço, I., & Branco, M. C. (2016). Earnings management in family firms: current state of knowledge and opportunities for future research. *Review of Accounting and Finance*, 15(1), 85–100.

Paiva, I. S., Lourenço, I. C., & Curto, J. D. (2019). Earnings management in family versus non-family firms: the influence of analyst coverage. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 48(2), 113–133.

Peni, E., & Vähämaa, S. (2010). Female executives and earnings management. *Managerial Finance*, 36(7), 629–645. <https://doi.org/10.1108/03074351011050343>.

Pereira, A., & Alves, M. do C. G. (2017). Earnings management and European Regulation 1606/2002: Evidence from non-financial Portuguese companies listed in Euronext.

Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review, 20(2), 107–117.
<https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.05.002>.

Pereira, H. (2016). *Manipulação de resultados: o setor de hotelaria e restauração*. [Unpublished master's thesis, Instituto Politécnico do Porto]. Repositório científico do Instituto Politécnico do Porto. <http://hdl.handle.net/10400.22/7896>.

Pinto, A. P. S., & Augusto, M. G. (2014). Are There Non-linear Relationships between Ownership Structure and Operational Performance? Empirical Evidence from Portuguese SMEs Using Dynamic Panel Data. *International Journal of Business Administration*, 5(3), 162–180. <https://doi.org/10.5430/ijba.v5n3p162>.

PORDATA. (2020). *Pequenas e médias empresas em % do total de empresas: total e por dimensão*.

<https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+médias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimensão-2859>.

PORDATA. (2021). *Empresas: total e por setor de Atividade Económica*. <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Tabela>.

Ramalho, T. C. L. (2015). *Contabilidade Criativa - A Percepção dos Técnicos Oficiais de Contas*. [Unpublished master's thesis, Instituto Politécnico de Lisboa]. Repositório científico do Instituto Politécnico de Lisboa. <http://hdl.handle.net/10400.21/5328>.

Reifman, A. (2010). *Human Science View project Young-Adult Development View project*. <https://www.researchgate.net/publication/284500200>.

Reifman, A., & Keyton, K. (2010). Winsorize. In SAGE (Ed.), *Encyclopedia of Research Design* (pp. 1636–1638).

Reyna, Juan Manuel San Martin (2012). An Empirical Examination of Ownership Structure, Earnings Management and Growth Opportunities in Mexican Market. *International Journal of Business and Social Research*, 2(7), 103-123
<https://doi.org/10.18533/ijbsr.v2i7.123>.

Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J.-M. (2015). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). *International Journal of Research & Method in Education*, 38(2), 220–221. <https://doi.org/10.1080/1743727x.2015.1005806>.

Rodríguez, M. C. (2001). *Análisis de la fiabilidad de la información contable: la contabilidad creativa*. Pearson Educación.

- SABI. (n.d.). *Sistema de Análise de Balanços Ibéricos*. Bureau Van Dijk. <https://sabi.bvdinfo.com/version-2021531/home.serv?product=SabiNeo>.
- Salas, O. A., Blake, J., & Gutiérrez, S. M. (1996). *La Contabilidad Creativa em Espanha y en el Reino Unido. Un estudio comparativo*. <https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/802/181.pdf>.
- Salleh, Z., Hashim, H.A., & Mohamad, N. (2012). Accrual quality: the presence of women directors on audit committee boards. *Corporate Ownership and Control*, 10, 675-680.
- Santos, A. dos, & Grateron, I. R. G. (2003). Contabilidade criativa e responsabilidade dos auditores. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(32), 07–22. <https://doi.org/10.1590/s1519-70772003000200001>.
- Schilit, H., & Perler, J. (2010). *Financial Shenanigans: How to Detect Accounting Gimmicks & Fraud in Financial Reports* (Third Edit). McGraw-Hill.
- Scott, B. (2015). *Financial Accounting Theory* (7th ed.). Pearson.
- Sen, D. K., & Inanga, E. L. (2005). Creative accounting in Bangladesh and global perspectives.
- Shah, A. K. (1998). Exploring the influences and constraints on creative accounting in the United Kingdom. *The European Accounting Review*, 7(1), 83–104.
- Shah, S. Z. A., Butt, S., & Tariq, Y. Bin. (2011). Use or Abuse of Creative Accounting Techniques. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 2(6), 531–536. <https://doi.org/10.7763/ijtef.2011.v2.161>.
- Shi, L., & Zhou, N. (2012). An Extended Dechow and Dichev (2002) Model with Cash Flow Forecasts. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2144239>.
- Sobrevias, E. O., & Salas, J. A. (2004). Propuestas para combatir la contabilidad creativa. *Universia Business Review*, 1, 10–17.
- Soderstrom, N. S., & Sun, K. J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: A review. *European Accounting Review*, 16(4), 675–702. <https://doi.org/10.1080/09638180701706732>.

Sousa (2017). *Serão os impostos um incentivo à manipulação dos resultados? Estudo das empresas ibéricas* [Unpublished master's thesis, Instituto Politécnico de Coimbra]. Repositório comum.

Sousa, A., Góis, C. G., & Viseu, C. (2019). Earnings Management in SMEs: Evidence from Portugal and Spain. *International Financial Reporting Standards and New Directions in Earnings Management*, 101–126.

Srinidhi, B., Gul, F. A., & Tsui, J. (2011). Female Directors and Earnings Quality*. *Contemporary Accounting Research*, 28(5), 1610–1644.

Stolowy, H., & Breton, G. (2004). Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5–92.

Tassadaq, F., & Malik, Q. A. (2015). Creative accounting and financial reporting: Model development and empirical testing. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 544–551.

Tukey, J. W. (1959). *A survey of sampling from contaminated distributions* (P. University, Ed.). Princeton University.

Vähämaa, Sami & Peni, Emilia. (2010). Female executives and earnings management. *Managerial Finance*. 36. 629-645. <https://doi.org/10.1108/03074351011050343>.

Valenti, A. (2008). The Sarbanes-Oxley Act of 2002: Has It Brought About Changes in the Boards of Large U. S. Corporations? *Journal of Business Ethics*, 81(2), 401–412.

Varzim, T. (2019, September 23). Economia portuguesa cresceu mais em 2016, 2017 e 2018. *Jornal de Negócios*. <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/conjuntura/detalhe/economia-portuguesa-cresceu-mais-em-2016-2017-e-2018>.

Wells, J. T. (2009). *Manual da Fraude na Empresa - Prevenção e Detecção*. Almedina.

Wulandari, S., & Suganda, A. D. (2021). Determining factors of earnings management based on accrual model. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing Indonesia*, 25(1), 45–53.

APÊNDICES

APÊNDICE 1. RESULTADOS DOS TESTES DE HETEROCEDASTICIDADE, AUTOCORRELAÇÃO DE DADOS EM PAINEL E CROSS SECTIONAL DEPENDENCE.

Testes estatístico	Resultados	Descrição dos Resultados
Teste de Heterocedasticidade	$\chi^2 = 688602,68$ P-value > $\chi^2 = 0,000$	Rejeita-se a hipótese nula da homocedasticidade dos resíduos, dado que o <i>p-value</i> é inferior a 0,05. Os resíduos são heterocedásticos.
Teste para autocorrelação em dados em painel	F (1, 15625) = 9,197 P-value > F = 0,0024	Rejeita-se a hipótese nula da não autocorrelação em dados de painel, dado que o <i>p-value</i> é inferior a 0,05. Logo, existe autocorrelação.
Teste para Cross Sectional Dependence	Pesaran Test = 927,401 P-value = 0,000 BFK (2012) = 357,068 P-value = 0,000	Rejeita-se a hipótese nula da não dependência entre as secções cruzadas. Logo, existe Dependência entre as Secções Cruzadas, dado que o <i>p-value</i> dos dois testes realizados são inferiores a 0,05.

APÊNDICE 2. RESULTADOS DA MATRIZ DE CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS.

	 DA 	<i>imp</i>	<i>end</i>	<i>dim</i>	<i>cresc</i>	<i>roa</i>
 DA 	1,0000					
<i>imp</i>	0,0877 (0,0000)	1,0000				
<i>end</i>	0,2914 (0,0000)	0,1287 (0,0000)	1,0000			
<i>dim</i>	-0,2113 (0,0000)	-0,1391 (0,0000)	-0,3109 (0,0000)	1,0000		
<i>cresc</i>	0,1399 (0,000)	-0,0129 (0,0001)	-0,1334 (0,0000)	0,1526 (0,0000)	1,0000	
<i>roa</i>	-0,2246 (0,0000)	-0,0126 (0,0001)	-0,5333 (0,0000)	0,2745 (0,0000)	0,2671 (0,0000)	1,0000

Não se considera haver uma correlação significativa entre as variáveis, dado que os valores da correlação apresentados se situaram entre o intervalo 0,7 e - 0,7. Rejeita-se a hipótese da existência de correlação elevada entre as variáveis.

APÊNDICE 3. RESULTADOS DO TESTE DE MULTICOLINEARIEDADE

Variável	VIF
<i>imp</i>	1,07
<i>end</i>	1,50
<i>dim</i>	1,79
<i>cresc</i>	1,10
<i>roa</i>	1,52
<i>efamiliar</i>	1,03
<i>emicro</i>	1,36
<i>Year</i>	
2015	1,67
2016	1,67
2017	1,69
2018	1,68
2019	1,69
<i>Codcae</i>	
5	3,18
8	3,67
14	2,63
<i>Mean VIF</i>	1,82

Resultados

Verifica-se a existência de multicolineariedade entre as variáveis quando os valores do *Variance Inflation Factor* (VIF) são elevados, sendo que, para Hair, Black, & Anderson (1995) esse valor é de 10, e para Ringle, Wende, & Becker (2015) esse valor é de 5. Verifica-se pelos resultados que não existe multicolineariedade entre as variáveis do modelo.

APÊNDICE 4. RESULTADOS DO TESTE DE HAUSMAN (EFEITOS ALEATÓRIO VS EFEITOS FIXOS).

Testes estatísticos	Descrição	Resultados	Descrição dos Resultados
Teste de Hausman	Teste para verificar a consistência do modelo de painel com efeitos aleatórios ou modelo em painel de efeitos fixos.	H = 3633,8 <i>P-value</i> = 0,000	Rejeita-se a hipótese nula de que o modelo de efeitos aleatórios é consistente. Logo, escolhe-se o modelo de efeitos fixos, dado que o p-value do teste de Hausman é inferior a 0,05.