

Batista, J., e Costa, A. J. (editores)

*Scientia'*2022

Livro de Resumos Alargados



Título

Scientia'2022: livro de resumos alargados

Coordenadores

João Batista e Alberto Jorge Costa

Design e paginação

João Batista

Editora

UA Editora

Universidade de Aveiro

1.^a edição – Janeiro 2023

ISBN

978-972-789-833-6

DOI

<https://doi.org/10.48528/t1k4-fk87>

Os conteúdos apresentados são da exclusiva responsabilidade dos respetivos autores. © Autores.
Esta obra encontra-se sob a Licença Internacional Creative Commons Atribuição 4.0

Scientia'2022 – Seminário de Investigação, junho de 2022

Universidade de Aveiro

Tema: Seminário de Investigação

Organizadores do evento: A. J. Costa, J. Batista

Prefácio

O seminário de investigação *Scientia* tem-se realizado regularmente para dar a conhecer alguma da investigação científica desenvolvida no ISCA-UA (ou em parceria com o ISCA-UA) visando a criação de ligações entre as suas várias áreas científicas, indispensáveis ao desenvolvimento de futuros projetos de investigação interdisciplinares, assim como para divulgar os contributos dessa investigação junto da comunidade académica e empresarial. Nesta edição (2022) optou-se por dar destaque a um conjunto de trabalhos de doutoramento concluídos recentemente por docentes em diversas áreas disciplinares.

A abertura deste seminário contou com o valioso contributo do Professor Carlos Ferreira (DEGEIT – UA), que presenteou os participantes com uma valiosa reflexão sobre a metodologia e a ética na ciência e na investigação científica, um tema central na lógica deste seminário.

Nesta edição solicitou-se um resumo alargado da apresentação de cada um dos oradores, em português e em inglês. O conjunto destes textos dá corpo a este volume, que é editado pela primeira vez no âmbito do *Scientia*.

Os organizadores deste evento e editores deste volume agradecem o contributo do Prof. Carlos Ferreira, assim como dos restantes oradores. Agradecem ainda à direção do ISCA-UA e a todos quantos, de uma forma ou de outra, contribuíram para a organização e a realização deste evento.

J. Batista, A. J. Costa (editores)

Foreword

The Scientia research seminar has been held regularly to present some of the scientific research developed at ISCA-UA (or in partnership with ISCA-UA) with the aim of creating links between its various scientific areas, essential for the development of future interdisciplinary research projects, as well as to disseminate the contributions of that research to the academic and business community as well.

The Scientia research seminar has been held regularly to present and openly disseminate some of the major research results produced by ISCA-UA faculty and students. In this edition (2022) it was decided to highlight a set of doctoral theses recently completed by faculty members in different scientific disciplines.

The opening of this seminar had the valuable contribution of Professor Carlos Ferreira (DEGEIT-UA), who presented the participants with a valuable reflection on methodology and ethics in science and scientific research, a central theme of this seminar rational.

In this edition the speakers were asked to contribute with an extended summary of their presentations, in Portuguese and in English. These texts together give body to this volume, which is edited for the first time within the scope of Scientia.

The organizers of this event and editors of this volume are grateful for the contribution of Prof. Carlos Ferreira, as well as the other speakers. They also thank the management of ISCA-UA and all those who, in one way or another, contributed to the organization and success of this event.

J. Batista, A. J. Costa (editors)

Scientia

Seminário de Investigação

8
junho
2022



Dep. Matemática
Anf. 11.1.10



"A sabedoria começa na reflexão"
(Sócrates – 470 AC – 399 AC)

14:00 - Abertura

Elisabete Vieira (Diretora do ISCA-UA)

14:15 - Ciência e Investigação Científica: sobre a metodologia e a ética

Carlos Ferreira (DEGEIT – Univ. Aveiro)

15:20 - Intervalo

Anf. 11.1.10

15:40 - Propriedades de investimento a justo valor: divulgação e seus determinantes nas empresas portuguesas com valores cotados

M.ª Anunciação Bastos (ISCA-UA)
Lúcia Lima Rodrigues (EEG – Univ. Minho)
Carlos Pinho (DEGEIT – UA)

16:20 - Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial

Ana Carolina Sequeira (ISCA-UA)

17:00 - Essays on Social Responsibility Research and Sustainability Reporting in the Portuguese Public Sector

M.ª Conceição Tavares (ISCA-UA)

Sala 11.1.29

Porquê gerar *engagement* no Facebook? Caso de estudo das Instituições de Ensino Superior portuguesas

Sara Santos (ISCA-UA)
Carlos Melo Brito (FEP)
Ana Margarida Barreto (Univ. Nova Lisboa)

The Role of Market Orientation on the Performance of Social Enterprises

Paula Pinheiro (ISCA-UA)

Seleção de carteiras de investimento em contexto de incerteza: aplicação da metodologia de otimização robusta

Sandra Caçador (ISCA-UA; FEUC; CeBER)
Joana Matos Dias (INESC; FEUC; CeBER)
Pedro Godinho (FEUC; CeBER)

Inscrições gratuitas em:



SESSÕES PARALELAS

Índice | Table of Contents

Autor(es) Author(s)	Título Title	Página Page
Ferreira, C.	Ciência e Investigação Científica: Sobre a Metodologia e a Ética	1
	Science and Scientific Research: On Methodology and Ethics	7
	Referências References	13
Bastos, M. A. Rodrigues, L. L. Pinho, C.	Propriedades de Investimento a Justo Valor: Divulgação e seus Determinantes nas Empresas Portuguesas com Valores Cotados	15
	Investment Property at Fair Value: Disclosure and its Determinants in Portuguese Listed Companies	22
	Referências References	29
Sequeira, A. C. S.	Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial	33
	About Arresto as a Legal Means of Preserving the Debtor's Property	40
	Referências References	47
Tavares, M. C. C. T.	Ensaio sobre Investigação em Responsabilidade Social e Relato de Sustentabilidade no Sector Público	50

	Português	
	Essays on Social Responsibility Research and Sustainability Reporting in the Portuguese Public Sector	57
Santos, S. Brito, C. M. Barreto, A. M.	Porquê gerar engagement no Facebook? Caso de estudo das Instituições de Ensino Superior portuguesas	63
	Why generate engagement on Facebook? Case study of Portuguese Higher Education Institutions	69
	Referências References	74
Pinheiro, P.	O Papel da Orientação para o Mercado no Desempenho das Empresas Sociais	77
	The Role of Market Orientation on the Performance of Social Enterprises	82

Ciência e Investigação Científica:

Sobre a Metodologia e a Ética

Carlos Ferreira, DEGEIT/LASI/IEETA, Universidade de Aveiro, carlosf@ua.pt

Resumo

Embora a Tecnologia já fosse importante anteriormente, a Ciência terá tido origem na Grécia, a partir do século VI A.C., divulgou-se na Europa no século XII e em Portugal no século XV. A Ciência pode ser considerada como a procura da mentira, do erro, da inconsistência num amor à verdade (ainda que provisória) ou seja, a Ciência faz-se no domínio da dúvida; são as perguntas, mais do que as respostas, que a fazem avançar, precisando de liberdade para se poder pensar, experimentar e circular.

A Investigação Científica envolve Metodologias e Técnicas de Investigação, como características básicas; no processo de investigação é importante a componente de planificação controlada, para além da aplicação de conhecimentos. Isto significa percorrer, passo a passo, um caminho organizado de forma lógica, utilizando métodos rigorosos de identificação de problemas, recolha de dados relevantes e extrapolação de conclusões válidas, num processo verificável, eticamente responsável e que deve permitir replicação.

Nesta palestra-se faz-se uma breve introdução à história da Ciência em geral e em Portugal e abordam-se aspetos fundamentais no processo de investigação científica. Faz-se ainda uma breve descrição de um trabalho académico na área da Contabilidade, ilustrando o modelo/ciclo de investigação referido e analisando a conduta ética dos seus autores.

Palavras-chave

Ciência, investigação, metodologia, ética, contabilidade

Resumo Alargado

A Ciência e a Tecnologia têm um relacionamento simbiótico (Caraça, 2003). No princípio a tecnologia (fazer) era mais importante do que a ciência (saber), podendo ser enumerados, como exemplos de marcos importantes da curiosidade e organização do ser humano, legados dos Babilónios (escrita, astronomia, contagem do tempo), Egípcios (calendário, mumificação), Chineses (papel, pólvora, bússola, clepsidra), Indianos (números, conceito de zero) e de outros povos, num período que se inicia cerca de 6000 A.C. (Bynum, 2012). No entanto, a Ciência propriamente dita terá tido origem na Grécia, a partir do século VI A.C., tendo posteriormente os sábios árabes realizado investigações importantes, entre os séculos VIII e XV, que transmitiram à Europa a partir do século XII (Cotardiére, 2004). A Ciência Moderna nasce, assim, da curiosidade pelo saber e pelo saber fazer, pelo gosto do desconhecido e a vontade de abrir novos horizontes e de ver novas coisas (Deus, 1986), sendo consensual que teve início no século XVII, com Galileu, dado que este teorizou, experimentou e divulgou os resultados. A este propósito valerá a pena ler o inventivo ensaio “O dia em que nasceu a Ciência” de Caraça *et al.* (2011).

A Ciência é, como referiu Einstein “... a coisa mais preciosa que temos” (Fiolhais, 2002, p.21) e pode ser considerada como a procura da mentira, do erro, da inconsistência (o Princípio da Falsificação proposto por Karl Popper), num amor à verdade (ainda que provisória) ou seja, a Ciência faz-se no domínio da dúvida; por essa razão são as perguntas, mais do que as respostas, que a fazem avançar, precisando de liberdade para se poder pensar, experimentar e circular. Assim a Ciência deve ser exposta à crítica, partilhando com a comunidade científica as suas verdades transitórias (resultados da investigação) que depois de analisadas e validadas vão substituir ou modificar (temporariamente) alguns elementos do corpo científico atual. Note-se que a palavra investigação em inglês é *research* e em francês *recherche* (nos dois casos “procura repetida”) a que se devem juntar os atributos “crítica” e “sistemática” para traduzir fielmente a interrogação permanente do investigador ou cientista sobre a possibilidade de cometer ou não erros, no percurso ou processo para chegar a um resultado anteriormente desconhecido (Fiolhais, 2015). A necessidade de uma divulgação mais expedita dos frequentes resultados científicos obtidos em meados do século XVIII, incompatível com a morosidade da comunicação por livro, levou à edição da primeira revista

científica, a *Phylosophical Transactions*¹, editada pela *Royal Society* (Formosinho, 1988). Este formato constitui, até hoje e a par das conferências, um pilar fundamental na divulgação da investigação científica, bem adequado ao carácter cumulativo da Ciência Moderna. Constitui, assim, objetivo primordial da metodologia científica tentar evitar a publicação e a disseminação do erro, comunicando a descoberta (algo de novo) aos outros colegas investigadores ou cientistas (pares) que vão avaliar o resultado de todo o processo. Nas palavras de Buescu (2001, p.15) “o valor científico de um artigo publicado, mesmo que fosse por Albert Einstein, numa publicação sem sistema de avaliação por pares é nulo [...]”.

Em Portugal existe Ciência há cerca de cinco séculos, embora de forma intermitente e com “três principais períodos de luz, separados por longos intervalos de sombra” (Fiolhais, 2013, p.13). Pode até dizer-se que o início foi auspicioso. Na Idade Média o português Pedro Hispano foi eleito Papa, em 1276, com o nome de João XXI, tendo publicado uma notável obra em Lógica e Matemática e também obras de Medicina. Seguiu-se, em 1290 e pelo rei D. Dinis, a instituição da Universidade portuguesa, que alternou fisicamente entre Lisboa e Coimbra, colocando Portugal no grupo muito restrito de países/reinos europeus com universidades na altura. Como consequência dos Descobrimentos, em que os navegadores portugueses utilizaram as principais tecnologias surgidas na Idade Média e no Renascimento (como a bússola, o astrolábio, o relógio mecânico, a imprensa e os mapas, os canhões, etc.) e desenvolveram o saber empírico, regista-se, entre o final do século XV e a primeira metade do século XVI (reinados de D. Manuel e D. João III), o primeiro dos referidos “períodos de luz” da Ciência em Portugal, precursor da Ciência Moderna, com a adoção do método observacional e experimental (Albuquerque, 1987). No século XVII observa-se um interregno na Ciência em Portugal, fruto do declínio do Império português, de que emerge, no século XVIII, nos reinados de D. João V e D. José, um segundo “período de luz”, com a reforma Pombalina da Universidade de Coimbra, a admissão de portugueses nas primeiras sociedades científicas como a *Royal Society* ou a *Académie des Sciences* e a criação da Academia das Ciências de Lisboa. As Invasões Francesas, a Guerra Civil e outros acontecimentos turbulentos fizeram a Ciência Portuguesa decair no século XIX (Baptista, 1996), situação que se prolongou durante uma grande parte do século XX, até à entrada de

¹ Até ao século XIX era utilizado o termo filósofo com o significado atual de cientista e a Ciência era a Filosofia Natural. Ainda hoje, na terminologia anglo-saxónica, o grau académico de doutoramento (conferido a quem ultrapassa a fronteira do conhecimento) é o PhD (*Philosophical Doctor*).

Portugal na União Europeia em 1986. Causas como o isolamento do País, a falta de liberdade, de meios e a iliteracia (em meados do século XIX Portugal tinha uma taxa de alfabetização de cerca de 15% e um século depois de 55%, (Justino, 2010)), foram combatidas neste terceiro “período de luz”, contando com a relevante criação, pela chamada Reforma Veiga Simão, de novas Universidades Públicas, génese de um crescimento explosivo da Ciência em Portugal. A título de exemplo refira-se que no período de 1900 a 1944 (45 anos) foram indexadas na ISI (atualmente *Web of Science*) 33 publicações científicas com afiliações portuguesas e que apenas no ano de 2021 a *Scopus* regista 36026 publicações com afiliação de Portugal. Também o número de doutoramentos teve um aumento significativo: 60 em 1970 (dos quais 38 obtidos no estrangeiro (Rosa & Chitas, 2010, p.39) e 2969 em 2015, a que acresce uma tendência de domínio feminino. Em 1970 foram apenas 4 doutoramentos de mulheres e em 2015 o número aumenta para 1587, superando os 1382 obtidos por homens (Pordata, 2022). Surgem também neste período diversos organismos de investigação (Institutos, Unidades de Investigação, Laboratórios) e de gestão científica (Fundação para a Ciência e a Tecnologia, FCT, que sucedeu à JNICT), que impulsionaram de forma considerável e sustentada a investigação científica em Portugal.

A Investigação Científica envolve Metodologias e Técnicas de Investigação, como características básicas. A Metodologia inclui os processos (ou métodos) de conduzir cada investigação específica e as Técnicas permitem a aquisição de informações relevantes, a análise dos dados e as respetivas inferências a considerar. No processo de investigação é importante a componente de planificação controlada, para além da (quicá mais evidente) aplicação de conhecimentos. Isto significa percorrer, passo a passo, um caminho organizado de forma lógica, utilizando métodos rigorosos de identificação de problemas, recolha de dados relevantes e extrapolação de conclusões válidas, num processo verificável, eticamente responsável e que deve permitir replicação (Kumar, 2019). Um corolário importante, numa investigação científica e particularmente na Academia, é a elaboração de um trabalho académico, que pode ser definido como uma argumentação. Assim deve ser: (i) importante, surgindo do corpo do conhecimento existente e preenchendo as lacunas detetadas; (ii) sustentável, fornecendo provas da sua veracidade; (iii) eticamente responsável e (iv) compreensível para o leitor, com uma escrita refletindo a argumentação de forma clara e lógica (Lester & Lester, 2015). No método de investigação abordado e ilustrado nesta

palestra (hipotético-dedutivo) é consensual considerar um ciclo que envolve: (i) o processo de observação; (ii) a identificação de um problema, que por vezes implica a recolha de alguns dados e/ou informação; (iii) o modelo concetual ou estruturação teórica dos fatores ligados ao problema (no âmbito de um trabalho académico por vezes estas três fases encontram-se condensadas no processo de revisão de literatura); (iv) o estabelecimento das hipóteses gerais a testar; (v) o estabelecimento das definições operacionais que permitirão especificar as hipóteses operacionais; (vi) o estabelecimento/seleção dos métodos de investigação; (vii) a recolha, análise e interpretação dos dados; (viii) a dedução (conclusão), que pode reverter para o refinamento da teoria, incorporando motivos para o seu enriquecimento, ou conduzir a uma concretização. Esta última fase pode alimentar a primeira (aqui descrita como observação), fechando o ciclo (Gray, 2021).

A integridade ou conduta responsável em investigação assenta, segundo o Código Europeu de Conduta para a Integridade da Investigação, em quatro valores básicos: honestidade, confiabilidade, respeito e responsabilidade (All European Academies [ALLEA], 2018). Existem, naturalmente, variações a este conjunto estruturante e que incluem valores como: transparência, verdade, espírito crítico e abertura de espírito. No essencial “... a ética quando aplicada à investigação científica, tem por objetivo primordial maximizar benefícios e minimizar prejuízos” (Oliveira, 2012, p.36). A conduta científica censurável tem diversas consequências, em termos de prejuízos humanos e materiais, de alastramento à comunidade, de quebra de confiança na Ciência e no relacionamento entre a comunidade científica e a sociedade, entre outras. Sendo central na Ciência e fruto, em parte, de a investigação científica ser praticada por humanos, o erro tem um papel de Dr. Jekyll e Mr. Hyde (o médico e o monstro) neste contexto. É o que impele a descobrir ou explicar algo melhor (minimizando a lacuna identificada e a insatisfação do investigador), mas pode ser o resultado de uma conduta ética censurável na investigação científica. De particular importância e no sentido negativo (o monstro) deve ser apontado o erro fraudulento, nas vertentes de: fabricação, falsificação e plágio, todas elas com deliberada intenção de enganar (Oliveira, 2018). A prevenção da ocorrência deste comportamento lesivo passa, por exemplo, pela promoção de uma cultura ética nos membros da comunidade, de códigos de conduta e de procedimentos sancionatórios, em tempo útil, de forma pedagógica e ponderada, nos casos ilícitos inequivocamente provados, após a correspondente deteção e averiguação formal.

A breve descrição de um trabalho académico, neste caso um artigo publicado numa revista científica, permite ilustrar o modelo/ciclo de investigação referido anteriormente e analisar a conduta ética dos seus autores. No caso concreto desta palestra, e dada a audiência expectável, será utilizado um trabalho na área da Contabilidade, nomeadamente de Borrego, Lopes & Ferreira (2017).

Science and Scientific Research:

On Methodology and Ethics

Carlos Ferreira, DEGEIT/LASI/IEETA, University of Aveiro, carlosf@ua.pt

Abstract

Although Technology was already important before, Science has its origin in Greece, from the VI century B.C., it spread in Europe in the XII century and in Portugal in the XV century. Science can be considered as the search for the lie, the error, the inconsistency in a love of truth (even if it is provisional) that is to say, Science is made in the domain of doubt; it is the questions, more than the answers, that make it advance, needing freedom to think, experiment and circulate.

Scientific Research involves Methodologies and Techniques of Research, as basic characteristics; in the research process the component of controlled planning is important, as well as the application of knowledge. This means walking, step by step, a logically organized path, using rigorous methods of problem identification, collection of relevant data and extrapolation of valid conclusions, in a process that is verifiable, ethically responsible and should allow replication.

This talk gives a brief introduction to the history of science in general and in Portugal and addresses fundamental aspects in the process of scientific research. A brief description is also made of an academic work in the area of Accounting, illustrating the referred model/research cycle and analyzing the ethical conduct of its authors.

Keywords

Science, research, methodology, ethics, accounting

Extended Abstract

Science and Technology have a symbiotic relationship (Caraça, 2003). In the beginning, technology (doing) was more important than science (knowing), and as examples of important milestones of human curiosity and organization, we can enumerate legacies from the Babylonians (writing, astronomy, time counting), Egyptians (calendar, mummification), Chinese (paper, gunpowder, compass, clepsydra), Indians (numbers, concept of zero) and other peoples, in a period that starts around 6000 BC (Bynum, 2012). However, Science itself will have originated in Greece, from the 6th century B.C. onwards, with the Arabian scholars subsequently carrying out important research between the 8th and 15th centuries, which they transmitted to Europe from the 12th century onwards (Cotardiére, 2004). Modern Science was born from the curiosity for knowledge and for knowing how to do, from the taste for the unknown and the will to open new horizons and to see new things (Deus, 1986), being consensual that it started in the 17th century, with Galileo, since he theorised, experimented, and disseminated the results. In this regard it is worth reading the inventive essay "The day science was born" by Caraça et al. (2011).

Science is, as Einstein said "... the most precious thing we have" (Fiolhais, 2002, p.21) and can be considered as the search for the lie, the error, the inconsistency (the Falsification Principle proposed by Karl Popper), in a love for truth (even if it is provisional) that is to say, Science is made in the domain of doubt; for that reason it is the questions, more than the answers, that make it move forward, needing freedom to think, experiment and circulate. Thus, Science should be exposed to criticism, sharing with the scientific community its transitory truths (research results) that after being analysed and validated will replace or modify (temporarily) some elements of the current scientific body. Note that the word research in English is research and in French recherche (in both cases "repeated search") to which should be added the attributes "critical" and "systematic" to faithfully translate the permanent questioning of the researcher or scientist about the possibility of making mistakes or not, in the path/process to reach a previously unknown result (Fiolhais, 2015). The need for a more expeditious dissemination of the frequent scientific results obtained in the mid-18th century, incompatible with the slowness of communication by book, led to the

publication of the first scientific journal, the *Philosophical Transactions*¹, published by the Royal Society (Formosinho, 1988). This format constitutes, until today and alongside conferences, a fundamental pillar in the dissemination of scientific research, well suited to the cumulative nature of modern science. It is, therefore, the primary objective of scientific methodology to try to avoid the publication and dissemination of error, communicating the discovery (something new) to other fellow researchers/scientists (peers) who will evaluate the result of the whole process. In the words of Buescu (2001, p.15) "the scientific value of an article published, even if it was by Albert Einstein, in a publication without a peer review system is null [...]."

Science has existed in Portugal for around five centuries, although intermittently and with "three main periods of light, separated by long intervals of shadow" (Fiolhais, 2013, p.13). It can even be said that the beginning was auspicious. In the Middle Ages, the Portuguese Pedro Hispano was elected Pope, in 1276, under the name of John XXI, having published a remarkable work in Logic and Mathematics and also works in Medicine. This was followed, in 1290 and by King D. Dinis, by the institution of the Portuguese University, which physically alternated between Lisbon and Coimbra, placing Portugal in the very restricted group of European countries/ kingdoms with universities at the time. As a consequence of the Discoveries, in which Portuguese navigators used the main technologies that emerged in the Middle Ages and in the Renaissance (such as the compass, the astrolabe, the mechanical clock, the printing press and maps, cannons, etc.) and developed empirical knowledge, there was, between the end of the 15th century and the first half of the 16th century (the reigns of D. Manuel and D. João III), the first of the referred "periods of light" of Science in Portugal, a precursor of Modern Science, with the adoption of the observational and experimental method (Albuquerque, 1987). In the 17th century, there was an interregnum in Science in Portugal, due to the decline of the Portuguese Empire, from which a second "period of light" emerged in the 18th century, during the reigns of King João V and King José, with the Pombaline reform of the University of Coimbra, the admission of Portuguese into the first scientific societies such as the Royal Society or the Académie des Sciences and the creation of the Lisbon Academy of Sciences. The French Invasions, the Civil War and other turbulent

¹ Until the 19th century the term philosopher was used with the current meaning of scientist and science was natural philosophy. Even today, in Anglo-Saxon terminology, the academic degree of doctorate (awarded to those who go beyond the frontiers of knowledge) is the PhD (Philosophical Doctor).

events caused Portuguese science to decline in the 19th century (Baptista, 1996), a situation that lasted for much of the 20th century until Portugal joined the European Union in 1986. Causes such as the country's isolation, lack of freedom, lack of resources and illiteracy (in the mid-19th century Portugal had a literacy rate of around 15% and a century later it was 55%, (Justino, 2010)), were combated in this third "period of light", with the important creation of new Public Universities through the so-called Veiga Simão Reform, the genesis of explosive growth in Science in Portugal. For example, in the period from 1900 to 1944 (45 years) 33 scientific publications with Portuguese affiliations were indexed in ISI (currently Web of Science) and only in 2021 Scopus registers 36026 publications with Portuguese affiliations. There was also a significant increase in the number of doctorates: 60 in 1970 (of which 38 were obtained abroad (Rosa & Chitas, 2010, p.39)) and 2969 in 2015, to which must be added a trend towards female domination. In 1970 there were only 4 doctorates obtained by women and in 2015 the number increased to 1587, exceeding the 1382 obtained by men (Pordata, 2022). During this period, several research bodies (Institutes, Research Units, Laboratories) and scientific management bodies (Foundation for Science and Technology, FCT, which succeeded the JNICT) also emerged, which gave a considerable and sustained boost to scientific research in Portugal.

Scientific Research involves Methodology and Research Techniques as basic characteristics. Methodology includes the processes (or methods) of conducting each specific investigation and Techniques allow for the acquisition of relevant information, data analysis and the respective inferences to be considered. In the research process, the component of controlled planning is important, in addition to the (perhaps most obvious) application of knowledge. This means walking a logically organised path step by step, using rigorous methods of problem identification, collection of relevant data and extrapolation of valid conclusions in a process that is verifiable, ethically responsible and should allow for replication (Kumar, 2019). An important corollary, in a scientific investigation and particularly in Academia, is the preparation of an academic paper, which can be defined as an argumentation. Thus, it should be: (i) important, emerging from the body of existing knowledge and filling the gaps detected; (ii) sustainable, providing evidence of its veracity; (iii) ethically responsible and (iv) understandable to the reader, with writing reflecting the argumentation clearly and logically (Lester & Lester, 2015). In the research method addressed and illustrated in this

lecture (hypothetical-deductive) it is consensual to consider a cycle that involves: (i) the observation process; (ii) the identification of a problem, which sometimes implies the collection of some data and/or information; (iii) the conceptual model or theoretical structuring of the factors linked to the problem (in the scope of an academic work sometimes these three phases are condensed in the literature review process); (iv) the establishment of the general hypotheses to be tested; (v) the establishment of operational definitions that will enable the operational hypotheses to be specified; (vi) the establishment/selection of research methods; (vii) the collection, analysis and interpretation of data; (viii) deduction (conclusion), which may revert to the refinement of the theory, incorporating reasons for its enrichment, or lead to a concretisation. This last phase may feed into the first (described here as observation), closing the cycle (Gray, 2021).

Integrity or responsible conduct in research rests, according to the European Code of Conduct for Research Integrity, on four basic values: honesty, reliability, respect, and responsibility (All European Academies [ALLEA], 2018). There are, of course, variations to this structuring set and these include values such as: transparency, truth, critical thinking, and open-mindedness. In essence "... ethics when applied to scientific research, is primarily aimed at maximising benefits and minimising harm" (Oliveira, 2012, p.36). Reprehensible scientific conduct has several consequences, in terms of human and material losses, spreading to the community, breaking trust in Science and in the relationship between the scientific community and society, among others. Central to science and partly because scientific research is done by humans, the error plays the role of Dr. Jekyll and Mr. Hyde (the doctor and the monster) in this context. It is what drives to discover or explain something better (minimising the identified gap and the dissatisfaction of the researcher), but it may be the result of objectionable ethical conduct in scientific research. Of particular importance and in the negative sense (the monster) should be pointed out the fraudulent error, in the following aspects: fabrication, falsification and plagiarism, all of them with deliberate intent to deceive (Oliveira, 2018). The prevention of the occurrence of this harmful behaviour involves, for example, the promotion of an ethical culture in the members of the community, codes of conduct and sanctioning procedures, in a timely, pedagogical, and considered manner, in unequivocally proven unlawful cases, after the corresponding formal detection and investigation.

The brief description of an academic work, in this case an article published in a scientific journal, allows illustrating the research model/cycle and analysing the ethical conduct of its authors. In the specific case of this lecture, and given the expected audience, a paper in the field of Accounting will be used, namely by Borrego, Lopes & Ferreira (2017).

Referências | References

- Albuquerque, L. (1987). *As Navegações e a sua projeção na Ciência e na Cultura*. Gradiva.
- ALLEA (2018). Código Europeu de Conduta para a Integridade da Investigação (edição revista),
https://www.allea.org/wp-content/uploads/2018/11/ALLEA-European-Code-of-Conduct-for-Research-Integrity-2017-Digital_PT.pdf. [consultado a 20-5-2022].
- Borrego, A.C., Lopes, C., & Ferreira, C. (2017). Tax professionals' profiles concerning tax noncompliance and tax complexity: Empirical contributions from Portugal. *EJournal of Tax Research*, 15(3), 424-456.
- Bynum, W.F. (2012). *Breve História da Ciência: os cientistas e as descobertas que mudaram o nosso mundo*. Clube do Autor.
- Baptista, A.M. (1996). *A primeira idade da Ciência: a Ciência do século XIX e tempo de D. Carlos (1863-1908)*. Gradiva.
- Buescu, J. (2001). *O Mistério do Bilhete de Identidade e outras Histórias*. Gradiva
- Caraça, J. (2003). *Do Saber ao Fazer: porquê organizar a Ciência* (2ª ed.). Gradiva.
- Caraça, J., Cardoso, V., Crawford, P., Henriques, A.B., Kennicutt, R., & Omar, Y. (2011). *Nas Fronteiras do Universo*. Fundação Calouste Gulbenkian e Gradiva.
- Cotardièrre, F. (2004). *História das Ciências: da Antiguidade aos Nossos Dias*. Edições Texto & Grafia.
- Deus, J.D. (1986). *Ciência: Curiosidade e Maldição*. Gradiva.
- Fiolhais, C. (2002). *A coisa mais preciosa que temos*. Gradiva.
- Fiolhais, C. (2013). *História da Ciência em Portugal – Da Universidade Medieval à entrada na União Europeia, passando pelos Descobrimientos e pelo Iluminismo*. Arranha-Céus Editora.
- Fiolhais, C. (2015). *Curiosidade apaixonada*. Gradiva.
- Formosinho, S. (1988). *Nos bastidores da Ciência: resistências dos cientistas à inovação científica*. Gradiva.
-

Gray, D. (2021). *Doing Research in the Real World* (5th ed.). SAGE.

Justino, D. (2010). *Difícil é Educá-los*. Fundação FMS e Relógio D'Água Editores.

Kumar, R. (2019). *Research Methodology – a step-by-step guide for beginners* (5th ed.). SAGE.

Lester, J.D., & Lester, J.D. Jr. (2015). *Writing Research Papers – a complete guide* (15th ed.). SAGE.

Oliveira, L.A. (2013). *Ética em Investigação Científica – guia de boas práticas com estudos de caso*. Lidel – Edições Técnicas.

Oliveira, L.A. (2018). *Escrita Científica – da folha em branco ao texto final*. Lidel – Edições Técnicas.

Rosa, M.J.V., & Chitas, P. (2010). *Portugal: os Números*. Fundação FMS e Relógio D'Água Editores.

Pordata (2022). Base de Dados sobre Portugal Contemporâneo, Fundação FMS, [https://www.pordata.pt/Portugal/Doutoramentos+realizados+em+Portugal+ou+no+estrangeiro+e+reconhecidos+por+universidades+portuguesas+total+e+por+sexo+\(1970+++2015\)-681](https://www.pordata.pt/Portugal/Doutoramentos+realizados+em+Portugal+ou+no+estrangeiro+e+reconhecidos+por+universidades+portuguesas+total+e+por+sexo+(1970+++2015)-681), [consultado a 20-5-2022].

Propriedades de Investimento a Justo Valor:

Divulgação e seus Determinantes nas Empresas Portuguesas com Valores Cotados¹

Maria Anunciação Bastos, ISCA, Universidade de Aveiro, anunciacao.batos@ua.pt

Lúcia Lima Rodrigues [†], EEG, Universidade do Minho

Carlos Pinho, DEGEIT, Universidade de Aveiro

Palavras-chave

Divulgação obrigatória, justo valor, propriedades de investimento, índice de divulgação

¹ Este estudo representa uma parte do trabalho desenvolvido na tese de doutoramento, intitulado "Instrumentos financeiros e propriedades de investimento a justo valor: divulgação e seus determinantes nas empresas cotadas", no âmbito do Programa Doutoral em Contabilidade, conjunto da Universidade de Aveiro e da Universidade do Minho (cf. Bastos, 2009).

Resumo alargado

A problemática da divulgação tem sido objeto de inúmeros debates por parte de organismos europeus e internacionais de normalização contabilística. O *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) publicou, em 2012, um documento para discussão pública intitulado *Towards a disclosure framework for the notes* cujo objetivo era “garantir que toda a informação relevante é divulgada de forma adequada, de modo que a informação detalhada não confunda a informação relevante nas notas explicativas às demonstrações financeiras” (EFRAG, 2012, p. 2). Também o *International Accounting Standards Board* (IASB) iniciou, em 2013, um projeto intitulado *Disclosure Initiative*² com o objetivo de melhorar a utilidade das divulgações exigidas nas *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards* (IAS/IFRS) por si emitidas.

Segundo Chakroun e Hussainey (2014), a divulgação efetuada pelas empresas é um mecanismo de controlo que permite proteger os respetivos investidores e tornar mais eficiente o mercado de capitais. Não obstante, avaliar o cumprimento dos requisitos de divulgação obrigatória por parte das empresas tem-se revelado uma tarefa difícil (Marston & Shrivess, 1991), tendo-se, desde há muito, desenvolvido diferentes métodos de mensuração para avaliar o cumprimento com as divulgações exigidas nos normativos contabilísticos (Healy & Palepu, 2001).

As IAS/IFRS emitidas pelo IASB contemplam um conjunto de requisitos obrigatórios de divulgação. Contudo, como vários estudos já concluíram, o grau de cumprimento com esses requisitos diverge entre empresas, sendo igualmente diferente consoante a jurisdição de atuação de cada empresa (*e.g.* Ball, 2006; Zeff, 2007).

A existência de legislação e de mecanismos de fiscalização não garantem, por si só, a conformidade das divulgações das empresas com as exigências vertidas nos normativos (Yeoh, 2005). Esse facto tem sido bem documentado pela literatura, que vem revelando que as empresas não cumprem com todas as divulgações obrigatórias prescritas nas normas contabilísticas (*e.g.* Ahmed & Nicholls, 1994; Akhtaruddin, 2005; Cooke, 1992; Glaum &

² Para mais informações acerca desta iniciativa consultar: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/principles-of-disclosure/#about>.

Street, 2003; Owusu-Ansah, 1998; Street, Gray, & Bryant, 1999; Tower, Hancock, & Taplin, 1999; Tsalavoutas, 2011; Wallace & Naser, 1995; Wallace, Naser, & Mora, 1994).

O mesmo acontece na realidade portuguesa (*e.g.* Carvalho, Rodrigues, & Ferreira, 2016; Gaio & Mateus, 2014; Lemos, 2011). Isto é, apesar de as empresas portuguesas terem de cumprir com um conjunto de exigências de divulgação impostas por diferentes organismos normalizadores³, essa imposição não é garantia de que as mesmas cumprem com todos os requisitos de divulgação a que estão obrigadas.

A crise económica e financeira que se fez sentir nos anos 2008, e seguintes, teve consequências a vários níveis e não deixou indiferentes os organismos de normalização contabilística. Com efeito, os modelos económicos instalados e as práticas dos participantes nos mercados financeiros foram repensadas, realçando o papel fulcral do relato financeiro produzido pelas entidades para o bom funcionamento da economia. Muitos “apontaram o dedo” à Contabilidade e às suas práticas de mensuração, nomeadamente, à utilização do justo valor, e responsabilizaram-na por essa crise (*e.g.* Laux, 2012)⁴.

Apesar do setor financeiro ter estado no centro da crise, esta rapidamente alastrou a outros setores económicos. Preocupados com tal facto, diferentes organismos desenvolveram estudos (*e.g.* FCAG, 2009; SEC, 2008), inicialmente no setor bancário, para identificarem as causas da falência de importantes instituições financeiras, tendo concluído que a contabilidade a justo valor não foi a principal causa subjacente às falências bancárias por si estudadas. Reforçaram, ainda, a importância atribuída pela maioria dos investidores e demais utilizadores à contabilidade a justo valor no aumento da transparência do relato financeiro cuja suspensão causaria, não só uma perda de informação, mas também de confiança.

Neste sentido, e reconhecendo a importância que o justo valor tem e a necessidade de reforçar a confiança e a transparência do relato financeiro, fundamentais para a estabilidade financeira global e para um crescimento económico sólido (FCAG, 2009), os organismos

³ Nomeadamente, a Comissão de Normalização Contabilística, o Banco de Portugal e, para as entidades com valores mobiliários admitidos à negociação num mercado regulamentado, ainda a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

⁴ Para mais informação acerca das evidências e argumentos inicialmente apresentados, consultar Barth e Landsman (2010), Benston (2008), Landsman (2007), Laux e Leuz (2009, 2010), Penman (2007), Ryan (2008) e SEC (2008).

normalizadores criaram, conjuntamente, orientações⁵ adicionais para auxiliar a mensuração do justo valor, já que este está envolto em elevada subjetividade quando não tem por base um mercado ativo que auxilie a sua determinação.

Os utilizadores da informação financeira são cada vez mais exigentes e manifestam novas, e mais complexas, necessidades de informação que outrora. A rapidez com que se fazem negócios exige, não só uma informação fiável, mas também tempestiva, sendo a informação a justo valor importante para a tomada de decisões. Contudo, essa informação não é suficiente, já que os utilizadores também necessitam de informação a custo histórico para que possam tomar decisões mais informadas (*e.g.* Majercakova & Skoda, 2015; Palea, 2014).

Atualmente, é obrigatório o uso do justo valor na mensuração subsequente de diferentes itens nas demonstrações financeiras, concretamente, certos instrumentos financeiros, e certos ativos biológicos e produtos agrícolas. Em relação às propriedades de investimento, não sendo as entidades obrigadas a mensurar aqueles ativos pelo justo valor, estas têm, obrigatoriamente, de divulgá-lo nas Notas às demonstrações financeiras.

Carecendo a determinação do justo valor de mercados ativos para que a subjetividade inerente à sua mensuração seja atenuada, torna-se importante perceber se as entidades cumprem com os requisitos de divulgação obrigatórios relacionados com esses itens. Isto porque, por um lado, não existem (ou existem poucos) mercados ativos para a maioria dos itens que têm de ser mensurados, obrigatoriamente, a justo valor, nomeadamente, para uma grande parte dos instrumentos financeiros e das propriedades de investimento das empresas portuguesas com valores cotados na *Euronext Lisbon*; e, por outro lado, aqueles ativos, sobretudo os instrumentos financeiros a justo valor, tendem a ter alguma expressão no total do ativo daquelas empresas. No que diz respeito aos ativos biológicos e produtos agrícolas, estes têm, regra geral, um mercado ativo⁶ que auxilia a determinação dos seus justos valores. Todavia, esta realidade dos ativos biológicos já tem vindo a ser objeto de estudo (Gonçalves, Lopes, & Craig, 2017; Gonçalves & Lopes, 2014), contrariamente ao que tem acontecido com as divulgações dos instrumentos financeiros a justo valor e das propriedades de

⁵ O IASB emitiu, em 2011, a IFRS 13 - *Mensuração pelo justo valor*, e o *Financial Accounting Standards Board* (FASB, organismo normalizador nos Estados Unidos da América) atualizou, no mesmo ano e no mesmo sentido, o seu normativo a justo valor (SFAS 157).

⁶ Em Portugal o SIMA – Sistema de Informação de Mercados Agrícolas.

investimento, que não foram ainda particularmente estudadas no mercado nacional, justificando-se, assim, o desenvolvimento deste trabalho.

Neste sentido, e dada a relevância da informação a justo valor para a tomada de decisões e a ausência, na maioria dos casos, de um mercado ativo que auxilie a sua determinação, a presente investigação pretende preencher um vazio existente na literatura, circunscrevendo-se à análise das divulgações a justo valor relacionadas com as propriedades de investimento, das entidades portuguesas com valores cotados na *Euronext Lisbon*, no período de 2007 a 2013.

O presente estudo tem como objetivo geral analisar o nível de cumprimento com as divulgações a justo valor relacionadas com as propriedades de investimento das empresas portuguesas com valores cotados na *Euronext Lisbon*, no período de 2007 a 2013, bem como identificar as características específicas daquelas empresas que justificam esse nível de cumprimento. Atendendo a que as empresas podem optar por um de dois modelos de mensuração subsequente das propriedades de investimento (custo vs. justo valor) que exigem a divulgação de diferentes requisitos, identificamos quatro objetivos específicos para este estudo. Pretendemos, por um lado, analisar a extensão de cumprimento com as divulgações das propriedades de investimento mensuradas a justo valor e identificar os seus fatores determinantes (endividamento, rendibilidade, dimensão, intensidade de propriedades de investimento, concentração de capital, tipo de auditor, notoriedade da empresa e tipo de indústria). E, por outro lado, analisar a extensão de cumprimento com a divulgação de informação a justo valor das propriedades de investimento mensuradas ao custo, assim como os seus fatores determinantes (endividamento, rendibilidade, dimensão, intensidade de propriedades de investimento, concentração de capital, tipo de auditor, notoriedade da empresa e tipo de indústria).

Quanto à metodologia utilizada, esta consubstancia uma metodologia qualitativa, no que respeita à recolha dos dados (através da análise de conteúdo). Para analisar a evolução do cumprimento com os requisitos de divulgação, são construídos dois índices de divulgação: um referente às propriedades de investimento mensuradas pelo justo valor e outro relativo às divulgações a justo valor das propriedades de investimento mensuradas pelo custo.

Utiliza-se, igualmente, uma metodologia quantitativa no tratamento dos dados recolhidos para testar as hipóteses de investigação, relativas à identificação dos determinantes da

divulgação do justo valor das propriedades de investimento, efetuando-se para o efeito uma análise univariada, bivariada e multivariada, com recurso ao tratamento de dados em painel.

O normativo de referência a utilizar são as IAS/IFRS adotadas pela União Europeia, nomeadamente, a IAS 40 – Propriedades de Investimento. A amostra final é constituída por 80 entidades com valores cotados, das quais 37 mensuram as suas propriedades de investimento segundo o modelo do justo valor e as restantes 43 entidades optaram por mensurar as suas propriedades de investimento segundo o modelo do custo.

Os resultados revelaram que os índices médios de divulgação do justo valor relacionado com as propriedades de investimento estão aquém do esperado, uma vez que estamos a falar de requisitos de divulgação obrigatórios em empresas com valores cotados e, por isso, com grande visibilidade no mercado. Em termos gerais, e para a amostra e períodos analisados, o índice médio de divulgação de informação obrigatória a justo valor ascendeu a 85,2% (variando entre o mínimo de 79,6% em 2011 e máximo de 93,4% no ano de 2013). Já o índice médio de divulgação da informação relacionada com o justo valor das propriedades de investimento mensuradas segundo o modelo do custo, não foi além dos 69,4% (variando entre o mínimo de 63,3% obtido no ano de 2007 e 75% alcançado em 2009). No entanto, em cada uma das situações encontramos empresas que divulgaram todos os requisitos de divulgação a que estavam obrigadas nos quatro anos analisados.

Aliás, analisando tanto ao nível geral como individualmente cada um dos anos, o maior nível de incumprimento por parte das empresas portuguesas com valores cotados na *Euronext Lisbon* verificou-se nas divulgações obrigatórias sobre o justo valor das propriedades de investimento mensuradas ao custo.

O item de divulgação obrigatório menos divulgado relacionado com as propriedades de investimento mensuradas a justo valor foi a divulgação da reconciliação das quantias escrituradas entre o início e o fim do período relativo às propriedades de investimento para as quais não foi possível a empresa mensurar fiavelmente o justo valor. No que respeita às propriedades de investimento mensuradas ao custo o item obrigatório menos divulgado pelas empresas foi o justo valor daquelas propriedades de investimento.

Constatamos que, para a nossa amostra e período temporal analisado, o setor ao qual a entidade pertence é o único determinante que justifica o nível de cumprimento com as

divulgações obrigatórias das propriedades de investimento mensuradas a justo valor. Isto é, as entidades portuguesas com valores cotados e pertencentes ao setor financeiro tendem a cumprir mais com os requisitos de divulgação obrigatória relacionados com o justo valor daquelas propriedades de investimento como forma de garantirem a sua legitimidade no mercado. Isto porque, se, por um lado, o facto de estas entidades terem estado no centro da recente crise económico-financeira fez com que fossem mais escrutinadas pelo mercado, por outro lado, também se encontram mais familiarizadas com a utilização do justo valor (ao nível dos instrumentos financeiros), possuindo mais recursos (humanos e técnicos) para lidar com o mesmo, o que faz com que elas tendam a cumprir mais com os requisitos de divulgação obrigatória relacionados com o justo valor, e desta forma atenuarem a subjetividade deste e legitimarem-se perante o mercado.

Os resultados permitem, ainda, concluir que, em relação às propriedades de investimento mensuradas ao custo, para a nossa amostra e período em estudo, que o endividamento é o principal fator que determinou o nível de cumprimento com a divulgação de informação obrigatória a justo valor das propriedades de investimento mensuradas ao custo. Uma justificação para este comportamento pode, à luz da teoria da agência, justificar-se pela necessidade de as empresas atenuarem os custos de agência entre os proprietários e os gestores e, tentarem reduzir os custos de financiamento através da redução desses custos de agência entre os proprietários e os credores. Também o facto do modelo do custo se basear, normalmente, em critérios mais objetivos, que tendem a produzir valores mais baixos para as propriedades de investimento quando estas são mensuradas de acordo com este modelo (do custo), pode fazer com que as empresas procurem informar o mercado, nomeadamente, os seus credores, de que o valor do seu património é superior àquele que está contabilisticamente refletido, sinalizando, deste modo, o mercado acerca de garantias para fazer face a obrigações atuais e, se necessário, futuras (caso necessitem aceder a novos financiamentos).

De uma forma geral este estudo contribuiu para aumentar o conhecimento, na realidade portuguesa, sobre as divulgações a justo valor relacionadas as propriedades de investimento (mensuradas ao custo e pelo justo valor), com recurso à análise de dados em painel.

Investment Property at Fair Value: Disclosure and its Determinants in Portuguese Listed Companies

Maria Anunciação Bastos, ISCA, University of Aveiro, anunciacao.batos@ua.pt

Lúcia Lima Rodrigues [†], EEG, University of Minho

Carlos Pinho, DEGEIT, University of Aveiro

Keywords

Mandatory disclosure, fair value, investment property, disclosure index

[†] This study is part of the work developed in the PhD thesis entitled "Financial instruments and investment properties at fair value: disclosure and its determinants in listed companies", in the scope of the joint PhD Programme in Accounting of the University of Aveiro and the University of Minho (cf. Bastos, 2009).

Extended Abstract

The issue of disclosure has been the subject of numerous debates by European and international accounting standard setters. In 2012, the European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) published a document for public discussion entitled *Towards a disclosure framework for the notes* whose aim was “to ensure that all and only relevant information is disclosed in an appropriate manner, so that detailed information does not obscure relevant information in the notes to the financial statements” (EFRAG, 2012, p. 2). The International Accounting Standards Board (IASB) also started, in 2013, a project entitled *Disclosure Initiative*² with the objective of improving the usefulness of the disclosures required in the International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS) issued by it.

According to Chakroun and Hussainey (2014), the disclosure made by companies is a control mechanism that protects their investors and makes the capital market more efficient. Nevertheless, assessing the compliance with mandatory disclosure requirements by companies has proven to be a difficult task (Marston & Shrive, 1991), and for a long time, different measurement methods have been developed to assess compliance with the disclosures required in the accounting standards (Healy & Palepu, 2001).

The IAS/IFRS issued by the IASB include a set of mandatory disclosure requirements. However, as several studies have already concluded, the compliance with these requirements differs between companies and is also different according to the jurisdiction in which each company operates (e.g. Ball, 2006; Zeff, 2007).

The existence of legislation and supervisory mechanisms does not in itself guarantee the compliance of company disclosures with the requirements laid down in the regulations (Yeoh, 2005). This has been well documented in the literature, which shows that companies do not comply with all mandatory disclosures prescribed by accounting standards (e.g. Ahmed & Nicholls, 1994; Akhtaruddin, 2005; Cooke, 1992; Glaum & Street, 2003; Owusu-Ansah, 1998; Street, Gray, & Bryant, 1999; Tower, Hancock, & Taplin, 1999; Tsalavoutas, 2011; Wallace & Naser, 1995; Wallace, Naser, & Mora, 1994).

² For more information see: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/principles-of-disclosure/#about>

The same happens in the portuguese reality (e.g. Carvalho, Rodrigues, & Ferreira, 2016; Gaio & Mateus, 2014; Lemos, 2011). That is, although Portuguese companies must comply with a set of disclosure requirements imposed by different standardizing bodies³, this imposition is no guarantee that they comply with all the disclosure requirements to which they are bound.

The economic and financial crisis felt in 2008 and subsequent years had consequences at various levels and did not leave the accounting standardisation bodies indifferent. In effect, the economic models in place and the practices of financial market participants were rethought, highlighting the central role of the financial reporting produced by the entities for the proper functioning of the economy. Many "pointed the finger" at accounting and its measurement practices, namely the use of fair value, and held it responsible for the crisis (e.g. Laux, 2012)⁴.

Although the financial sector was at the centre of the crisis, it quickly spread to other economic sectors. Concerned with this fact, different bodies carried out studies (e.g. FCAG, 2009; SEC, 2008), initially in the banking sector, to identify the causes of the bankruptcy of important financial institutions, and concluded that fair value accounting was not the main cause behind the bank failures they studied. They also reinforced the importance attributed by most investors and other users to fair value accounting in increasing the transparency of financial reporting whose suspension would cause not only a loss of information, but also of confidence.

In this sense and recognising the importance of fair value and the need to strengthen confidence and transparency in financial reporting, fundamental to global financial stability and solid economic growth (FCAG, 2009), the standardising bodies jointly created additional guidelines⁵ to assist in the measurement of fair value, since it is surrounded by high subjectivity when it is not based on an active market that assists in its determination.

Users of financial information are increasingly demanding and manifest new, and more complex, information needs than before. The speed with which business is done demands not

³ Namely, the Portuguese Accounting Standards Committee, the Bank of Portugal and, for entities with securities admitted to trading on a regulated market, also the Portuguese Securities Market Commission.

⁴ For more information on the evidence and arguments initially presented, see Barth and Landsman (2010), Benston (2008), Landsman (2007), Laux and Leuz (2009, 2010), Penman (2007), Ryan (2008) and SEC (2008).

⁵ The IASB issued, in 2011, IFRS 13 - Fair Value Measurement, and the Financial Accounting Standards Board (FASB, standard-setting body in the United States of America) updated, in the same year and in the same direction, its fair value standard (SFAS 157).

only reliable, but also timely information, and fair value information is important for decision-making. However, this information is not enough, since users also need information at historical cost so that they can make more informed decisions (e.g. Majercakova & Skoda, 2015; Palea, 2014).

Currently, it is mandatory the use of fair value in the subsequent measurement of different items in the financial statements, specifically, certain financial instruments, and certain biological assets and agricultural products. Regarding the investment properties, as the entities are not obliged to measure those assets at fair value, they must disclose it in the Notes to the financial statements.

As the determination of the fair value of active markets is necessary to reduce the subjectivity inherent to its measurement, it is important to understand if the entities comply with the mandatory disclosure requirements related to these items. This is because, on the one hand, there are no (or few) active markets for most of the items that must be compulsorily measured at fair value, namely for a large part of the financial instruments and investment properties of the Portuguese companies listed on Euronext Lisbon; and, on the other hand, those assets, especially financial instruments at fair value, tend to have some expression in the total assets of those companies. As regards biological assets and agricultural products, these generally have an active market⁶ that helps to determine their fair values. However, this reality of biological assets has already been studied (Gonçalves, Lopes, & Craig, 2017; Gonçalves & Lopes, 2014), contrary to what has happened with the disclosures of financial instruments at fair value and investment properties, which have not yet been particularly studied in the national market, thus justifying the development of this study.

In this sense, and given the fair value information relevance for decision making and the absence, in most cases, of an active market that helps its determination, the present research intends to fill an existing gap in literature, being limited to the analysis of the fair value disclosures related with investment properties, of the Portuguese entities with securities listed on Euronext Lisbon, in the period 2007 to 2013.

This study aims to analyse the compliance level with fair value disclosures related with investment properties of the Portuguese companies listed in Euronext Lisbon, in the period

⁶ In Portugal SIMA - Agricultural Markets Information System.

2007 to 2013, as well as to identify the specific characteristics of those companies that justify that level of compliance. Given that companies can opt for one of two models of subsequent measurement of investment property (cost vs. fair value) that require the disclosure of different requirements, we have identified four specific objectives for this study. We intend, on the one hand, to analyse the extent of compliance with disclosures of investment property measured at fair value and identify its determinants (debt, profitability, size, investment property intensity, capital concentration, type of auditor, company notoriety and type of industry). And, on the other hand, to analyse the extent of compliance with fair value disclosure of investment properties measured at cost, as well as its determinants (debt, profitability, size, investment property intensity, capital concentration, type of auditor, company reputation and type of industry).

The methodology used, it embodies a qualitative methodology, as far as data collection is concerned (through content analysis). To analyse the evolution of compliance with disclosure requirements, two disclosure indexes are built: one concerning investment properties measured at fair value and another concerning fair value disclosures of investment properties measured at cost.

A quantitative methodology is also used in the treatment of the data collected to test the research hypotheses, concerning the identification of the determinants of fair value disclosure of investment properties, carrying out for that purpose a univariate, bivariate and multivariate analysis, using panel data treatment.

The reference standard to be used is the IAS/IFRS adopted by the European Union, namely IAS 40 - Investment Property. The final sample is made up of 80 listed entities, of which 37 measure their investment property according to the fair value model and the remaining 43 entities opted to measure their investment property according to the cost model.

The results have revealed that the average fair value disclosure rates related with investment properties are below what is expected, since we are talking about mandatory disclosure requirements in listed companies and therefore with high visibility in the market. In general terms, and for the sample and periods analysed, the average index of disclosure of mandatory information at fair value amounted to 85.2% (ranging from a minimum of 79.6% in 2011 to a maximum of 93.4% in the year 2013). The average rate of disclosure of information related to the fair value of investment properties measured according to the cost model did not

exceed 69.4% (varying between the minimum of 63.3% obtained in 2007 and 75% achieved in 2009). However, in each of the situations we found companies that disclosed all the disclosure requirements to which they were bound in the four years analysed.

In fact, analysing both the general level and each of the years individually, the highest level of noncompliance by the Portuguese companies with securities listed on Euronext Lisbon was found in the mandatory disclosures on the fair value of investment properties measured at cost.

The least disclosed mandatory item related with the investment properties measured at fair value was the disclosure of the reconciliation of the carrying amounts between the beginning and the end of the period for the investment properties for which it was not possible for the company to reliably measure the fair value. Regarding the investment properties measured at cost, the least disclosed mandatory item by the companies was the fair value of those investment properties.

We have found that, for our sample and the time period analysed, the sector to which the entity belongs is the only determinant that justifies the level of compliance with the compulsory disclosures of investment properties measured at fair value.

That is, Portuguese listed entities belonging to the financial sector tend to comply more with the mandatory disclosure requirements related with the fair value of those investment properties as a way of ensuring their legitimacy in the market. This is because, if on the one hand, the fact that these entities have been at the centre of the recent economic and financial crisis has made them more scrutinised by the market, on the other hand, they are also more familiar with the use of fair value (in terms of financial instruments), having more resources (human and technical) to deal with it, which makes them tend to comply more with the compulsory disclosure requirements related with fair value, and in this way attenuate its subjectivity and legitimize themselves in the market.

The results also allow us to conclude that, for the investment properties measured at cost, for our sample and the period under study, debt is the main factor that determined the level of compliance with the mandatory disclosure of information at fair value for investment properties measured at cost. A justification for this behaviour can, in accordance with agency theory, be justified by the need for companies to mitigate agency costs between owners and

managers and, to try to reduce financing costs by reducing those agency costs between owners and creditors. Also the fact that the cost model is usually based on more objective criteria, which tend to produce lower values for investment property when measured according to this (cost) model, may cause companies to try to inform the market, namely their creditors, that the value of their assets is higher than what is reflected in the accounts, thus signalling the market about guarantees to meet current and, if necessary, future obligations (if they need to access new financing).

In general, this study has contributed to increase knowledge, in the Portuguese reality, on fair value disclosures related to investment properties (measured at cost and at fair value), using panel data analysis.

Referências | References

- Ahmed, K., & Nicholls, D. (1994). The impact of non-financial company characteristics on mandatory disclosure compliance in developing countries: The case of Bangladesh. *The International Journal of Accounting*, 29(1), 62–77.
- Akhtaruddin, M. (2005). Corporate mandatory disclosure practices in Bangladesh. *The International Journal of Accounting*, 40(4), 399–422.
- Ball, R. (2006). International financial reporting standards (IFRS): Pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 36, 5–27.
- Barth, M. E., & Landsman, W. R. (2010). How did financial reporting contribute to the financial crisis? *European Accounting Review*, 19(3), 399–423.
- Bastos, M. A. (2019). *Instrumentos financeiros e propriedades de investimento a justo valor: divulgação e seus determinantes nas empresas cotadas* (Tese de Doutoramento em Contabilidade). Universidade de Aveiro e Universidade do Minho. Disponível em <http://hdl.handle.net/10773/32759>.
- Benston, G. J. (2008). The shortcomings of fair-value accounting described in SFAS 157. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(2), 101–114.
- Carvalho, C., Rodrigues, A. M., & Ferreira, C. (2016). The recognition of goodwill and other intangible assets in business combinations – The Portuguese case. *Australian Accounting Review*, 26(1), 4–20.
- Chakroun, R., & Hussainey, K. (2014). Disclosure quality in Tunisian annual reports. *Corporate Ownership and Control*, 11(4), 58–80.
- Cooke, T. E. (1992). The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations. *Accounting & Business Research*, 22(87), 229–237.
- European Financial Reporting Advisory Group - EFRAG. (2012). *Discussion paper - Towards a disclosure framework for notes*. Obtido 13 de fevereiro de 2018 em https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2F121015_Disclosure_Framework_-_FINAL1.pdf
-

- Financial Crisis Advisory Group (FCAG). (2009). Report of the Financial Crisis Advisory Group. Obtido 10 de junho de 2016, de <https://www.ifrs.org/-/media/feature/groups/consultative-groups/fcag/report-of-the-fcag.pdf?la=en>
- Gaio, C., & Mateus, M. C. (2014). O relato financeiro das empresas cotadas em Portugal – Grau de conformidade com os requisitos de divulgação da IAS 1. *Contabilidade e Gestão (Portuguese Journal of Accounting and Management)*, (15), 39–73.
- Glaum, M., & Street, D. L. (2003). Compliance with the disclosure requirements of germany's new market: IAS versus US GAAP. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14(1), 64–100.
- Gonçalves, R., & Lopes, P. (2014). Firm-specific determinants of agricultural financial reporting. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 110, 470–481.
- Gonçalves, R., Lopes, P., & Craig, R. (2017). Value relevance of biological assets under IFRS. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 29, 118–126.
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1–3), 405–440.
- Landsman, W. R. (2007). Is fair value accounting information relevant and reliable? Evidence from capital market research. *Accounting and Business Research*, 37(3), 19–30.
- Laux, C. (2012). Financial instruments, financial reporting, and financial stability. *Accounting and Business Research*, 42(3), 239–260.
- Laux, C., & Leuz, C. (2009). The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6–7), 826–834.
- Laux, C., & Leuz, C. (2010). Did fair value accounting contribute to the financial crisis?, 24(1), 93–118.
- Lemos, K. M. (2011). *Contabilidade de instrumentos derivados - Estudo da informação divulgada pelas empresas portuguesas* (Tese de Doutoramento em Ciências Económicas e Empresariais). Universidad de Santiago de Compostela - Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Disponível em <http://hdl.handle.net/10347/3650>.
-

- Majercakova, D., & Skoda, M. (2015). Fair value in financial statements after financial crisis. *Journal of Applied Accounting Research*, 16(3), 312–332.
- Marston, C., & Shrides, P. (1991). The use of disclosure indices in accounting research: A review article. *The British Accounting Review*, 23(3), 195–210.
- Owusu-Ansah, S. (1998). The impact of corporate attributes on the extent of mandatory disclosure and reporting by listed companies in Zimbabwe. *The International Journal of Accounting*, 33(5), 605–631.
- Palea, V. (2014). Fair value accounting and its usefulness to financial statement users. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 12(2), 102–116.
- Penman, S. H. (2007). Financial reporting quality: Is fair value a plus or a minus? *Accounting and Business Research*, 37(3), 33–44.
- Ryan, S. (2008). Accounting in and for the Subprime Crisis. *The Accounting Review*, 83(6), 1605–1638.
- Securities and Exchange Commission (SEC). (2008). Report and Recommendations Pursuant to Section 133 of the Emergency Economic Stabilization Act of 2008: Study on Mark-to-Market Accounting. Obtido 13 de fevereiro de 2018, de <http://www.sec.gov/news/studies/2008/marktomarket123008.pdf>
- Street, D. L., Gray, S. J., & Bryant, S. M. (1999). Acceptance and observance of International Accounting Standards: An empirical study of companies claiming to comply with IASs. *The International Journal of Accounting*, 34(1), 11–48.
- Tower, G., Hancock, P., & Taplin, R. (1999). A regional study of listed companies' compliance with international accounting standards. *Accounting Forum*, 23(3), 293–305.
- Tsalavoutas, I. (2011). Transition to IFRS and compliance with mandatory disclosure requirements: What is the signal? *Advances in Accounting*, 27(2), 390–405.
- Wallace, O., & Naser, K. (1995). Firm-specific determinants of the comprehensiveness of mandatory disclosure in the corporate annual reports of firms listed on the stock exchange of Hong Kong. *Journal of Accounting and Public Policy*, 14(4), 311–368.
- Wallace, O., Naser, K., & Mora, A. (1994). The relationship between the comprehensiveness
-

of corporate annual reports and firm characteristics in Spain. *Accounting & Business Research (Wolters Kluwer UK)*, 25(97), 41–53.

Yeoh, J. (2005). Compliance with mandatory disclosure requirements by New Zealand listed companies. *Advances in International Accounting*, 18, 245–262.

Zeff, S. A. (2007). Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. *The British Accounting Review*, 39(4), 290–302.

Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial

Ana Carolina dos Santos Sequeira, ISCA, Universidade de Aveiro, acsequeira@ua.pt

Palavras-chave

Arresto, meios de conservação da garantia patrimonial, providência cautelar, procedimento cautelar

Resumo

Arresto designa a providência judicial de apreensão de bens desenhada pelo legislador português como meio de conservação da garantia patrimonial, tutelando preventivamente um direito de crédito perante a ameaça de impossibilidade ou extrema dificuldade de vir a ser objeto de cobrança coerciva, e simultaneamente como procedimento cautelar especificado, tendente a garantir o efeito útil de uma ação judicial da qual é acessório, perante o risco emergente das delongas dos litígios judiciais. Trata-se de uma medida excecional que visa prevenir a incobabilidade do crédito, criando na esfera do credor uma expectativa real de aquisição do direito de penhora sobre os bens arrestados.

Resumo Alargado

Arresto define uma providência cautelar de apreensão de bens tendente à conservação da garantia patrimonial, especificamente prevista nos art. 619º a 622º do CC e 391.º a 396.º do CPC1.

Propusemo-nos estudar² esta figura jurídica típica do direito português³, pela sua relevância incontornável na prática judiciária⁴, pela inexistência de uma monografia que abordasse aprofundada e conjugadamente o tema em todas as suas vertentes⁵, e pela necessidade de dar resposta às dúvidas que vinham sendo suscitadas pela doutrina e jurisprudência nacionais⁶. Importava enquadrar o arresto à luz da sua específica função, como um instituto unitário com duas dimensões complementares: substancialmente, como meio de conservação da garantia patrimonial; processualmente, como procedimento cautelar especificado na lei⁷.

O arresto constitui um mecanismo de tutela de direitos de crédito destinado a preservar o património do devedor (legalmente instituído como garantia geral das obrigações⁸) para futura execução, assim protegendo as legítimas expectativas do credor na satisfação coativa do seu crédito. No catálogo de meios de conservação da garantia patrimonial do crédito, o arresto toma lugar de destaque, pela sua eficácia preventiva, impedindo a frustração da cobrança coerciva do crédito por falta de bens penhoráveis do devedor.

¹ Cingimo-nos ao direito privado, centrando atenção na modalidade de arresto civil destinado à conservação da garantia patrimonial da generalidade dos créditos civis, comerciais e laborais (deixando de fora outras medidas similares de direito público que tutelam créditos tributários e de créditos indemnizatórios emergentes da prática de crimes).

² Em sede de Curso de Doutoramento em Direito Civil na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, tendo elaborado a dissertação com o título "Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial" sob orientação do Sr. Professor Doutor Jorge Sinde Monteiro e apresentado a mesma em provas públicas em 3/02/2020, para obtenção do grau de Doutor.

³ Gascón Inchausti (1998), 159-160 afirma que o arresto é a medida cautelar por excelência em todos os ordenamentos jurídicos de direito continental, sendo a mais antiga e a que goza de regulamentação mais detalhada. O nosso arresto assemelha-se, no essencial, ao "sequestro conservativo" do direito italiano, à "saisie conservatoire" dos direitos francês e belga, ao "embargo preventivo" do direito espanhol e, em parte ao "arrest" do direito alemão. Sobre o arresto em perspetiva comparatista, ver HEINZE (2012), 1390-1391.

⁴ Segundo as estatísticas oficiais, o arresto é, de longe, o procedimento cautelar mais usado nos nossos tribunais.

⁵ Superada pela publicação da nossa obra pela editora Almedina, em 2020 (SEQUEIRA, 2020).

⁶ Sendo numerosíssimas as decisões judiciais contraditórias em matéria processual e substantiva, como se pode ver na extensa lista de jurisprudência usada na elaboração da nossa obra (SEQUEIRA, 2020).

⁷ Como também sublinhou Fortino (1988), 15.

⁸ Art. 601º do CC.

Cumulativamente, é uma providência cautelar, sendo fruto de uma decisão judicial tomada no âmbito de um procedimento cautelar⁹ especificado, acessório de uma ação principal (proposta ou a propor) que tem como fundamento o direito de crédito, cujo efeito útil visa acautelar (evitando que a demora na obtenção da penhora venha a por em causa a cobrança judicial do crédito por falta de bens penhoráveis). O procedimento, iniciado com o requerimento do credor, tem carácter urgente e desenvolve-se em 3 fases: primeiro, o juiz aprecia sumariamente o seu fundamento com base nos factos e provas indicados pelo requerente e decreta, se for o caso, a providência requerida¹⁰; depois, o tribunal promove as diligências executivas para apreensão efetiva dos bens a arrestar, regendo-se pelas regras da penhora¹¹; e só numa terceira fase, depois de o arresto estar decretado e executado, é que o requerido é notificado para exercer o direito do contraditório, através de oposição ao arresto ou recurso¹².

O fundamento do arresto assenta em dois pressupostos legais¹³: na titularidade pelo requerente de um direito de crédito pecuniário¹⁴, atual (ainda que incerto, ilíquido ou inexigível) ou condicional (desde que seja altamente provável a verificação da condição suspensiva a cuja verificação está contratualmente subordinado), e na existência de um justo receio de perda da garantia patrimonial, ou seja, na situação de perigo real de impossibilidade ou considerável dificuldade na satisfação coativa do direito de crédito através de execução dos bens do devedor, objetivamente avaliado com base em factos concretos relativos à situação patrimonial do devedor e à sua conduta. Adicionalmente, o tribunal pode exigir ao requerente, se entender conveniente, a prestação de caução para garantir o ressarcimento de eventuais danos causados ao requerido com um arresto injustificado ou caduco¹⁵.

São passíveis de ser arrestados todos os bens penhoráveis existentes no património do devedor¹⁶, em medida suficiente e proporcional para assegurar a futura satisfação coativa do

⁹ Os procedimentos cautelares são expedientes judiciais que prosseguem o interesse público na realização da justiça, acautelando a efetividade de um direito ameaçado de lesão grave e dificilmente reparável decorrente da demora na obtenção da decisão ou providência judiciais que lhe dão proteção jurídica definitiva. Como ensinava Reis (1982), 624-625, é o meio técnico criado para satisfazer esta necessidade de evitar que a morosidade da justiça se venha a traduzir numa perda de tutela judicial efetiva.

¹⁰ Nos termos dos art. 392º e 393º do CPC.

¹¹ Para as quais remete o art. 391º, n.º 2, do CPC.

¹² Segundo o disposto no art. 372º do CPC

¹³ Requeridos pelos art. 619º do CC e 391º, n.º 1, do CPC.

¹⁴ Posição adotada apenas por parte da doutrina. Restringem o arresto a créditos pecuniários: Almeida (1964); Arantes, (1568-1569); Cruz (2000). Contra, admitem-no, Bastos (1965); Freitas, Machado & Pinto (2008); Geraldês (2010); Reis (1982).

¹⁵ Ao abrigo do art. 620º do CC.

¹⁶ Bens imóveis, móveis ou direitos.

crédito acautelado (ressalvados apenas os indispensáveis para uma subsistência condigna do requerido e da sua família)¹⁷. Excepcionalmente, podem ser arrestados bens de terceiro¹⁸, desde que o credor promova, com sucesso, a ação judicial tendente à impugnação do ato através do qual o terceiro adquiriu os bens do devedor¹⁹.

A providência de arresto, decretada e executada, produz efeitos jurídicos na esfera do devedor e de terceiros que asseguram a prossecução da finalidade conservatória. Desde logo, muitos dos bens arrestados são retirados da detenção material do requerido e colocados sob custódia judicial, para impedir o seu desaparecimento²⁰. O arresto não afeta os poderes de livre gestão patrimonial do devedor, mas o requerente fica protegido (pelo art. 622º, n.º 1 e 2, do CC) de quaisquer atos voluntários de disposição dos bens arrestados²¹, na medida em que o seu direito a penhorar e vender os bens arrestados numa futura execução para pagamento do crédito prevalece sobre os direitos incompatíveis de terceiros adquiridos após o arresto²². Igualmente, se o arresto recair sobre um crédito, a sua extinção voluntária²³ não é oponível ao credor²⁴. A lei determina ainda uma substituição automática dos bens arrestados em caso de perda, expropriação ou deterioração²⁵ e permite a venda antecipada dos bens arrestados deterioráveis, depreciáveis ou com elevados custos de conservação²⁶. Ao arrestante é ainda concedida legitimidade para intervir em ações judiciais que recaiam sobre os bens arrestados e possam pôr em causa a sua garantia. O arresto não concede ao arrestante faculdades de pagamento prioritário na distribuição do produto da venda dos bens arrestados em ação

¹⁷ A proporcionalidade da medida resulta do disposto no art. 393º, n.º 2 e 3, do CPC.

¹⁸ O arresto de bens de terceiro é legitimado pelo art. 619º, n.º 2, do CC, permitindo a conjugação do arresto com a ação de impugnação pauliana de atos prejudiciais à garantia patrimonial ou outras ações com finalidade idêntica.

¹⁹ Como refere M.C. Gonçalves (2019), 239, só podem ser arrestados os concretos bens que o terceiro adquiriu do devedor.

²⁰ Este efeito, integrado na remissão do n.º 2 do art. 622º do CC para os efeitos da penhora, consiste na nomeação de um depositário judicial dos bens arrestados (regida pelos art. 756º, 760º, 761º e 764º do CPC, segundo a remissão do art. 391º, n.º 2, do CPC).

²¹ Seguimos o conceito de "disposições patrimoniais" de Andrade (1974), 66-67, abrangendo a transmissão, oneração, remissão, renúncia ou extinção por ato de vontade do seu titular (no fundo, todos os factos que determinam a perda e a redução do conteúdo do direito).

²² Este efeito do arresto decorrente do disposto no art. 622º, n.º 1, do CC traduz-se na ineficácia jurídica relativa dos atos de disposição de bens arrestados (substancialmente semelhante ao da penhora, resultante do art. 819º do CC, embora com âmbito restrito ao credor arrestante).

²³ Abrangidas estão apenas as causas de extinção objetiva do crédito dependentes da vontade do devedor. A extinção meramente subjetiva deve ser enquadrada como disposição do bem arrestado, e portanto, integrada no âmbito dos art. 622º, n.º 1, e 819º do CC, como referem Mendes (1980), 100, e Freitas (1979), 254.

²⁴ Por efeito do art. 820º do CC, aplicável *ex vi* do art. 622º, n.º 2, do CC.

²⁵ Por remissão do art. 622º, n.º 2, do CC para o art. 823º do CC.

²⁶ Aplicando-se analogicamente o art. 914º do CPC, como aceitam Freitas, Machado & Pinto (2008), 121, Geraldês (2010), 218- 222, Reis (1982), 136, e alguma jurisprudência.

executiva movida por outro credor²⁷, mas também não o deixa completamente desprotegido, se se entender que a sua posição jurídica impõe a sua citação nas execuções de terceiro²⁸ para requerer a suspensão da graduação de créditos até à obtenção do título executivo²⁹, permitindo-lhe obter (por conversão) a posterior penhora dos bens arrestados e, com base nela, o pagamento prioritário do seu crédito³⁰.

O caráter cautelar do arresto determina a sua natural provisoriedade. O seu destino é transformar-se em penhora (por conversão)³¹, sendo esta a providência de tutela definitiva que permitirá ao credor satisfazer o seu crédito na ação executiva à custa do valor obtido com a venda dos bens do devedor, com preferência sobre os credores sem o garantia real anterior³²; contudo, a penhora obtida por conversão do arresto goza, por lei, de uma preferência especial, favorecendo o credor arretante na graduação do crédito face aos que tenham garantias reais constituídas ou registadas em data posterior ao arresto³³. Há, contudo, diversas causas que podem motivar a sua extinção ou modificação. Antes de mais, o arresto pode ser levantado ou reduzido na sua extensão a pedido do requerido, feito ao tribunal que o decretou, em oposição ao arresto (arresto injustificado ou desproporcional)³⁴, ou a um tribunal superior, em sede de recurso (arresto ilegal). É também possível a substituição do arresto por caução adequada, decidida pelo tribunal a pedido do requerido³⁵. O requerido pode ainda requerer ao tribunal o levantamento do arresto com fundamento nalguma das causas de

²⁷ Posição adotada por A.P. Gonçalves (1993), 202-204; Duarte (2020), 303-304; Pires (2004), 143; Serra (1958), 95-110; e pela jurisprudência maioritária. Em oposição, defendem que o arresto confere preferência ao arretante: Castro (1977), 178; Cordeiro (1993), 771 e 772; Cunha (1939), 157-158; Cruz (2000), 193-196; Ferreira (2010), 297; Freitas (2018), 310; Freitas, Machado & Pinto (2008), 132; Lima & Varela (1997), 455 e 608; M.J.A. Costa (2018), 877- 878; Reis (1982), 105; Rodrigues (1942), 96-101; S. Costa (2005), 13 e 298; Sousa (1997), 236, (1998), 331; e Varela (1997), 468-469.

²⁸ Por extensão teleológica do art. 786.º, n.º 1, al. b) do CPC, na senda de Serra (1958), 140, e de algumas decisões jurisprudenciais.

²⁹ O arretante pode requerer a suspensão da graduação de créditos em execução alheia, com base no art. 792.º, n.º 1, do CPC, como defendem Ferreira (2010), 325; Pinto (2013), 862; S. Costa (2005), 300; e alguma jurisprudência.

³⁰ O que sucede também no "sequestro conservativo" do direito italiano, por efeito do art. 686.º do CPC italiano (na redação que lhe foi dada pela lei de 14/03/2005), sendo este já anteriormente o entendimento que a doutrina perfilhava, como se pode ver em Cantilo & Santangeli (2003), 375, e Verde (2003), 437-439.

³¹ Que ocorre *ipso iure* no momento em que o arretante adquire o título executivo judicial, embora com eficácia condicionada ao cumprimento das respetivas formalidades processuais.

³² A conversão consiste numa transformação substancial do vínculo jurídico. Apesar dos novos poderes de pagamento prioritário do crédito, o vínculo continua a prosseguir uma função conservatória. Com a conversão, a apreensão deixa de ser provisória e cautelar e passa a ser (tendencialmente) definitiva.

³³ Em decorrência do art. 822º, n.º 2, do CC.

³⁴ Quando injustificado, o arresto é um facto gerador de responsabilidade civil (art. 621º do CC), impondo ao arretante a obrigação de indemnizar os danos culposamente causados ao requerido com a sua conduta processual imprudente.

³⁵ Com fundamento no art. 368º, n.º 3, do CPC.

caducidade legalmente previstas nos art. 373º e 395º do CPC³⁶. Pode ainda suceder que o tribunal proceda ao levantamento da providência executada na sequência de um incidente de embargos de terceiro decidido favoravelmente com fundamento num direito ou posse incompatível do terceiro sobre os bens arrestados³⁷. É ainda admissível a desistência da instância cautelar³⁸, o pedido de reforço e substituição dos bens arrestados³⁹, e a modificação por alteração substancial das circunstâncias⁴⁰. O arresto extingue-se ainda por efeito dos processos de insolvência e revitalização do devedor⁴¹ e com a venda dos bens arrestados em execução singular movida por terceiro⁴².

A natureza jurídica desta medida é *sui generis*, não se enquadrando nos conceitos de penhora antecipada⁴³, garantia real⁴⁴, ou causa legítima de preferência, desde logo, porque não confere ao arretante facultades de pagamento prioritário à custa do valor da venda executiva dos bens arrestados. Em rigor, trata-se de uma expectativa real de aquisição do direito de penhora

³⁶A saber: se o requerente não propuser a ação principal dentro de trinta dias ou se a ação proposta estiver parada mais de trinta dias por negligência do requerente; se a ação vier a ser julgada improcedente, por decisão transitada em julgado; se o réu for absolvido da instância e o requerente não propuser nova ação em tempo de aproveitar os efeitos da proposição da anterior; e se o direito que o requerente pretende acautelar se tiver extinguido.

³⁷ Os embargos de terceiro encontram-se previstos no art. 342º e ss. do CPC.

³⁸ Não propriamente da providência cautelar.

³⁹ Apenas a pedido do requerente, nos casos expressamente prevenidos no art. 751.º, n.º 4, do CPC, fazendo sentido uma remissão do art. 391.º, n.º 2, do CPC.

⁴⁰ Tal como as restantes providências cautelares, o arresto tem eficácia *rebus sic stantibus*, estando os seus efeitos naturalmente condicionados à subsistência dos respetivos requisitos legais, como salientam Dominguez & Mendez, 33 e 81-82. Assim, o arrestado pode solicitar a modificação ou extinção do arresto, com fundamento em factos que ocorreram após o decretamento e execução do arresto (por exemplo, aquisição de património estável pelo devedor ou constituição de garantias reais ou pessoais idóneas) ou em factos cujo conhecimento só agora adveio ao requerido (e cuja demonstração este pretende fazer por novos meios de prova), em oposição superveniente ao arresto, por aplicação analógica do art. 728.º, n.º 2, do CPC.

Embora omissa na nossa legislação, a modificação da providência de arresto por alteração das circunstâncias pode considerar-se implicitamente admitida pelos princípios que enformam o sistema de tutela cautelar civil.

No direito comparado, esta possibilidade é expressamente concedida pela lei italiana (art. 669.º, n.º 10, do Codice di Procedura Civile italiano), espanhola (art. 743.º da Ley d' Enjuiciamiento Civil), francesa (art. L512-1 do Code de Procédure Civile D' Exécution), belga (art. 1419.º do Code Judiciaire Belge) e alemã (§ 927 do Zivilprozessordnung).

⁴¹ Com a declaração de insolvência do requerido, o arresto é substituído pela apreensão em processo de insolvência (ordenada e executada com base nos art. 36.º, n.º 1, al. g), e 149.º a 151.º do CIRE), que culminará na venda judicial dos bens para satisfação dos credores da insolvência. Por sua vez, a homologação judicial do plano de recuperação do devedor é causa de extinção do arresto (tal como das penhoras existentes), por interpretação do disposto no art. 17.º-F, n.º 6, do CIRE.

⁴² Por efeito da venda executiva, nos termos do disposto no art. 824º, n.º 2, do CC, como avançámos em Sequeira (2007), 12-49.

⁴³ Como a identificaram Bastos (1965), 271, e Geraldès (2010), 208.

⁴⁴ Castro (1977), 178; Cordeiro (2010), 495 e (1993), 771-772; Cunha (1939), 157; Ferreira (2010), 297; Freitas (2017) 121; Freitas, Machado & Pinto (2008), 132; S. Costa (2005) 13; Varela (1997), 469.

sobre os bens arrestados⁴⁵, constituída por decisão judicial na sequência do exercício de faculdade potestativa integrada no âmbito da relação obrigacional complexa⁴⁶.

Na base da consagração deste instituto de tutela jurídica preventiva, esteve uma valoração equilibrada dos interesses privados conflitantes (dando primazia ao interesse do credor na manutenção da afetação especial dos bens do devedor à garantia do crédito sobre o interesse do devedor na livre gestão do seu património e sobre os interesses de terceiros que adquirem direitos do devedor em prejuízo da situação substancial de garantia existente, em termos proporcionais e adequados para evitar a incoercibilidade do crédito)⁴⁷ e, simultaneamente, a intenção de promover o interesse público na efetividade das decisões e providências judiciais e na obrigatoriedade dos vínculos obrigacionais⁴⁸.

Trata-se de uma medida excecional e subsidiária, fundada em específicas necessidades cautelares de tutela do crédito⁴⁹, que visa assegurar provisoriamente a consistência da sua garantia patrimonial.

Notas finais:

- O presente texto não é mais do que uma apresentação muito resumida da nossa obra: SEQUEIRA, A. C. S. (2020). *Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial*. Almedina;
- A lista bibliográfica seguinte menciona apenas as obras citadas em texto;
- A fundamentação doutrinal e jurisprudencial das ideias expostas encontra-se detalhadamente na obra acima identificada.

⁴⁵ Como a qualificou A.P. Gonçalves (1993), 204. Traduzindo-se, pois de um reforço da expectativa inerente à garantia geral das obrigações com a atribuição de efeitos em relação a terceiros.

⁴⁶ Estamos perante um vínculo de constituição sucessiva, que surge independentemente do incumprimento da obrigação, pelo exercício de uma faculdade potestativa que legitima o recurso à justiça pública para defesa contra ameaças sérias de violação do direito de crédito. O vínculo constitui-se mediante a execução da providência judicialmente ordenada que aprecie a verificação dos respetivos pressupostos legais, sendo a judicialidade exigida pela gravidade da interferência que o arresto provoca na esfera jurídica do devedor e de terceiros.

⁴⁷ Neste sentido, Fortino (1988), 21.

⁴⁸ Esta eficácia externa da relação obrigacional é excecional, justificando-se por razões de interesse público na juridicidade dos direitos de crédito e na efetividade das decisões judiciais.

⁴⁹ A tutela cautelar tem caráter de ordem pública, visando, em primeira linha, a satisfação do interesse público na efetividade das decisões e providências judiciais e a certeza do direito; este fundamento matricial determina a sua excecionalidade, judicialidade e imperatividade.

About Arresto as a Legal Means of Preserving the Debtor's Property

Ana Carolina dos Santos Sequeira, ISCA, University of Aveiro, acsequeira@ua.pt

Keywords

Seizure, means of preserving property security, precautionary measure, precautionary procedure

Abstract

Arresto is a provisional measure of seizure, ordered by court, ruled by Portuguese Law. It is a legal instrument to preserve debtor's assets, protecting creditors against the threat of impossibility or extreme difficulty of enforcing their monetary claims, and also the result of a specified provisional procedure, aimed to ensure that the delays of litigation do not frustrate the practical effect of a main legal action. It is an exceptional measure, with preventive scope, to ensure the recoverability of the credit, consisting in a legal expectation, opposable to third parties, of acquiring a seizure of certain debtor's assets.

Extended Abstract

Arresto defines a provisional measure taken by court order that seizes property owned by the debtor to ensure the success of a future debt collect, specifically foreseen in Portuguese Law - articles 619 to 622 of the Civil Code and 391 to 396 of the Civil Procedure Code¹.

We set out to study² this typical legal figure in Portuguese law³, due to its unavoidable relevance in judicial practice⁴, due to the lack of a monograph addressing the topic in depth and in conjunction with all its aspects⁵, and due to the need to solve many doubts that had been raised by Portuguese doctrine and jurisprudence⁶. It was important to focus this measure in the light of its specific conservatory function, as a unitary institute with two complementary dimensions: substantially, as a means of preserving the debtor's property; procedurally, as a specific provisional procedure⁷.

Arresto is a legal mechanism conceived to safeguard creditor's rights by preserving debtor's assets (which are the guarantee for all creditors in case of default of the obligations⁸) for future enforcement, therefore protecting the creditor's legitimate expectations in the success of a debt collection. Among the conservatory means of debtor's property, Arresto has the important role to prevent the absence of debtor's seizable assets for credit satisfaction in enforcement proceedings.

Cumulatively, it is a provisional measure, obtained as a result of a court order taken within a specified interim procedure⁹. That procedure depends on a main action (proposed or to be

¹ We confine ourselves to private law, focusing on the legal means of protection of civil, commercial and labour claims (leaving aside other similar measures in public law that protect tax claims and claims for damages arising from the commission of crimes).

² In the Doctorate Course in Civil Law at the Faculty of Law of the University of Coimbra, having prepared the dissertation entitled "Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial", under the guidance of Professor Doctor Jorge Sinde Monteiro, and presented it in public examinations on 3/02/2020, to obtain the degree of Doctor.

³ Gascón Inchausti (1998), 159-160, states that this protective measure is paradigmatic, existing in all the legal systems of continental law, being the oldest and the one with the most detailed regulations. Our Arresto is essentially similar to the 'sequestro conservativo' of Italian law, the 'saisie conservatoire' of French and Belgian law, the 'embargo preventivo' of Spanish law and, in part, the 'Arrest' of German law. On this measure in comparative perspective, see Heinze (2012), 1390-1391.

⁴ According to official statistics, Arresto is by far the most used protective procedure in Portuguese courts.

⁵ Surpassed by the publication of our work by the publisher Almedina (SEQUEIRA, 2020).

⁶ There are many contradictory judicial decisions on procedural and substantive matters, as can be seen in the extensive list of jurisprudence used in the preparation of our work (SEQUEIRA, 2020).

⁷ As also emphasised by Fortino (1988), 15.

⁸ Article 601 of the Civil Code.

⁹ The interim or precautionary proceedings pursue the public interest in the realisation of justice, safeguarding the effectiveness of a right threatened with serious and hardly repairable harm resulting from the delay in obtaining the judicial decision or order that gives it definitive legal protection. As Reis (1982), 624-625 taught,

brought), which is based on the credit, and whose practical effect aims to protect against the natural delay of court judgements. The procedure, initiated with the creditor's application, is urgent and has three stages: first, the judge summarily assesses its grounds based in the facts and evidence indicated by the applicant and decrees the requested order¹⁰; then, the court promotes the effective seizure of debtor's assets according to the rules of enforcement proceedings¹¹; and only in a third phase, after Arresto has been decreed and enforced, is the defendant summoned to exercise the right to adversary proceedings, through opposition to the Arrest or appeal¹².

Arresto is based on two legal pre-conditions¹³: the existence of a monetary claim¹⁴, present (even if uncertain, illiquid or not yet enforceable) or conditional (but only if the suspensive condition is highly probable), and a reasonable fear of unenforceability of the claim due to the lack of debtor's property (so that the recovery of the debt through enforcement proceedings will be impossible or considerably difficult), evidenced by facts related to the debtor's assets and conduct. In addition, the court may require the applicant, as a pre-condition, to provide adequate security to guarantee monetary compensation for damages caused to the defendant by an unjustified measure¹⁵.

Arresto may fall over any debtor's asset, as long as it is seizable in enforcement proceedings¹⁶. The extent of the measure is limited by proportionality; that means that the value of assets seized through Arresto cannot exceed the amount of money necessary to satisfy the applicant's claim on a future enforcement action and that the defendant and his family cannot be deprived of the indispensable goods for a decent living¹⁷. Exceptionally, the

it is the technical means created to satisfy this need to prevent the slowness of justice from resulting into a loss of effective judicial protection.

¹⁰ Pursuant to Articles 392 and 393 of the Civil Procedure Code.

¹¹ To which Article 391, no. 2 of the Civil Procedure Code refers.

¹² According to the provisions of Article 372 of the Civil Procedure Code.

¹³ Requested by art. 619 of Civil Code and 391, no. 1, of the Civil Procedure Code.

¹⁴ Position adopted only by part of the doctrine. They restrict Arresto to pecuniary claims: Almeida (1964); Arantes, (1568-1569) ; Cruz (2000). Against, Reis (1982), Bastos (1965), Geraldes (2010), Freitas, Machado & Pinto (2008).

¹⁵ Under art. 620 of the Civil Code.

¹⁶ Real estate, movable or rights.

¹⁷ The proportionality of the measure results from the provisions of art. 393, nos. 2 and 3, of the Civil Procedure Code.

assets of a third party may be seized¹⁸, in cases when the creditor successfully pursues legal action to challenge the act through which the third party acquired the assets from the debtor¹⁹.

This measure, once ordered and enforced, produces legal effects on the debtor and third parties, which ensure its conservatory purpose. Many of the seized assets are removed from the defendant's possession and placed in judicial custody to prevent their disappearance²⁰. The debtor does not lose his power to manage and dispose of his property, but the applicant is protected by Article 622, n.º 1 and 2, of the Civil Code, that determines that any voluntary acts of disposal of the seized assets²¹ are not opposable to him, in terms of allowing the seizure and sale of those assets in a future enforcement action to pay the claim (as if the rights of third parties acquired after the measure do not exist)²². Likewise, if Arresto falls on a credit, its voluntary termination²³ is not opposable to the applicant²⁴. The law also determines an automatic replacement of the seized assets in the event of loss, expropriation or deterioration²⁵ and allows, exceptionally, the sale of seized assets that are deteriorating, depreciable or have high preservation costs²⁶. The applicant is also entitled to intervene in legal actions that affect the seized assets and that may jeopardise its position. Arresto does not grant the creditor the possibility to promote the judicial sale of the seized assets and to be paid with priority over other creditors in the distribution of the proceeds in an enforcement action brought by another creditor²⁷, but also does not it leave him unprotected, because his

¹⁸ The seizure of third-party assets is legitimised by Article 619, no. 2 of the Civil Code, allowing the combination of the seizure with the action for the opposition of acts prejudicial to the patrimonial guarantee or other actions with identical purposes.

¹⁹ As M.C. Gonçalves (2019), 239, only the concrete property that the third party acquired from the debtor can be seized.

²⁰ This effect, integrated in the remission of no. 2 of art. 622 of the Civil Code for the effects of the seizure, consists in the nomination of a judicial depository of the seized assets (governed by art. 756, 760, 761 and 764 of the Civil Procedure Code, according to the remission of art. 391, no. 2 of the Civil Procedure Code).

²¹ We follow the concept of "patrimonial dispositions" of Andrade (1974), 66-67, covering the transfer, encumbrance, remission, waiver or extinction by an act of will (in essence, all facts that determine the loss and reduction of the content of the right).

²² This effect of the seizure resulting from the provisions of Article 622(1) of the Civil Code is reflected in the legal ineffectiveness of the acts of disposal of the seized assets (substantially similar to the seizure, resulting from Article 819 of the Civil Code, although with scope restricted to the seizing creditor).

²³ Only the causes of objective extinction of the credit that depend on the debtor's will are covered. Purely subjective extinction must be framed as disposal of the seized asset and therefore included within the scope of Articles 622(1) and 819 of Civil Code, as stated by Mendes (1980), 100 and Freitas (1979), 254.

²⁴ By effect of art. 820 of the Civil Code, applicable *ex vi vii* of art. 622, n.º 2, of the Civil Code.

²⁵ By remission of art. 622, no. 2 of the Civil Code to art. 823 of the Civil Code.

²⁶ Applying analogically art. 914 of the Civil Procedure Code, as accepted by Freitas, Machado & Pinto (2008), 121, Geraldes (2010), 218- 222, Reis (1982), 136, and some jurisprudence.

²⁷ Position adopted by A.P. Gonçalves (1993), 202-204; Duarte (2020), 303-304; Pires (2004), 143; Serra (1958), 95-110; and by the majority case-law. In opposition: Castro (1977), 178; Cordeiro (1993), 771-772; Cunha (1939), 157-158; Cruz (2000), 193-196; Ferreira (2010), 297; Freitas (2018), 310; Freitas, Machado & Pinto (2008), 132; Lima & Varela (1997), 455, 608; M.J.A. Costa (2018), 877- 878 ; Reis (1982), 105;

position imposes his summons in that enforcement action²⁸ to request the suspension of the ranking of payments until he obtains the enforceable title²⁹ that will enable him to satisfy his credit with priority³⁰.

The provisional nature of Arresto determines its transience. Its destiny is to transform itself into a seizure (by conversion)³¹, which is the measure of definitive legal protection that will enable the creditor to satisfy coercively his claim and give him preference in payment over creditors³²; the creditor that obtains seizure in these circumstances legally enjoys of a special preference over creditors with collateral constituted or registered after the Arresto's enforcement³³. There are, however, several causes that may motivate its extinction or modification. First, Arresto may be lifted or reduced at the request of the defendant, made to the court that decrees it, in opposition proceedings (unjustified or disproportionate measure)³⁴, or to a higher court, on appeal (illegal order). It is also possible to replace the Arresto by adequate security, decided by the court at the request of the defendant³⁵. The defendant may also apply to the court, demanding the declaration of Arresto's extinction, based in causes foreseen in art. 373 and 395 of the Civil Procedure Code³⁶. It may also occur that the court lifts the measure by request of a third party that proves to have an incompatible right or possession over the seized assets³⁷. It is also admissible, in certain conditions, the

Rodrigues (1942) , 96-101; S. Costa (2005), 13, 298; Sousa (1997), 236, (1998), 331; and Varela (1997), 468-469.

²⁸ By teleological extension of Article 786, no. 1, al. b) of the Civil Procedure Code, following Serra (1958), 140, and some jurisprudential decisions.

²⁹ The arrestant may request the suspension of the ranking of claims in another's execution, based on art. 792, no. 1, of the Civil Procedure Code, as argued by Ferreira (2010), 325; S. Costa (2005), 300; Pinto (2013), 862; and some case law.

³⁰ This is also the case in the "sequestro conservativo" of Italian law, by effect of art. 686 of the Italian Civil Procedure Code (amended by the law of 14/03/2005), which was already the understanding of the doctrine, as can be seen in Cantilo & Santangeli, 375, and Verde, 437-439.

³¹ Which occurs *ipso iure* at the moment when the arrestant acquires the judicial enforcement order, although its effectiveness is conditional on the fulfilment of the respective procedural formalities.

³² The conversion consists of a substantial transformation of the bond. The seizure grants the power of payment with priority over other creditors by the price of judicial sale of seized assets, but still aims to preserve the debtor's property until the sale occurs. After the conversion, the seizure is no longer provisional and precautionary, but (tendentally) definitive.

³³ As a result of art. 822, no. 2 of the Civil Code.

³⁴ When unjustified, the seizure is a fact generating civil liability (art. 621 of the Civil Code), imposing on the seizer the obligation to compensate for the damage culpably caused to the defendant through his imprudent procedural conduct.

³⁵ On the basis of art. 368, no. 3 of the Civil Procedure Code.

³⁶These are: if the plaintiff does not proposes the main action within thirty days or if the action proposed is paraalised for more than thirty days due to the plaintiff's negligent conduct; if the action is dismissed by final and conclusive decision; if the defendant is acquitted and the plaintiff does not file a new action in time to take advantage of the effects of the previous one; and if the claim that the plaintiff intends to protect has been extinguished.

³⁷ These third-party incident is provided by the Article 342 and following of the Civil Procedure Code.

withdrawal of the applicant³⁸, the request of the reinforcement and replacement of the seized assets³⁹, and the modification of the measure due to a substantial change in circumstances⁴⁰. Last, Arresto is extinguished as a result of debtor's insolvency and revitalisation proceedings⁴¹ and of the sale of the seized goods in an enforcement action brought by a third party⁴².

The legal nature of this measure is *sui generis* and does not fall within the concepts of anticipated seizure⁴³, in rem guarantee⁴⁴, or legitimate cause of preference, primarily because it does not confer to the applicant the power to be paid with priority by the price of the judicial sale of the seized assets. Strictly speaking, Arresto is an expectation of acquisition of a seizure over certain debtor's assets⁴⁵, opposable to third parties, constituted by a court order, as a result of the exercise of a potestative power that emerges within the complex creditory relationship⁴⁶.

This preventive legal instrument was conceived to harmonize private interests (giving primacy to the creditor's interest in maintaining the special allocation of the debtor's assets to

³⁸ It is possible to withdraw from the entire procedure, and not only from the measure.

³⁹ Only at the request of the claimant, in the cases expressly provided for in Article 751, no. 4, of the Civil Procedure Code, by remission of Article 391, no. 2, of the Civil Procedure Code.

⁴⁰ As with others, Arresto is a *rebus sic stantibus* measure, meaning that its effects are naturally conditional on the subsistence of the respective legal requirements, as Dominguez and Mendez, 33 and 81-82, point out. Thus, the debtor may request the modification or termination of the order, based on facts that occurred after the order was issued and enforced (for example, the acquisition of stable assets by the debtor or the creation of adequate guarantees) or on facts that only came to the knowledge of the defendant (and which he latter intends to demonstrate by new evidence), in a supervening opposition to the order, by analogic application of Article 728, no. 2, of the Civil Procedure Code.

In spite of the absence of legal rule, Arresto's modification due to a change in circumstances is admitted by Portuguese Law, grounded in the principles that shape the civil system of provisional measures.

In comparative law, this possibility is expressly granted by Italian law (art. 669, n. 10 of the Italian Codice di Procedura Civile), Spanish (art. 743 of the Ley d' Enjuiciamiento Civil), French (art. L512-1 of the Code de Procédure Civile D' Exécution), Belgian (art. 1419 of the Code Judiciaire Belge) and German (§ 927 of the Zivilprozessordnung).

⁴¹ With the declaration of insolvency of the defendant, Arresto is replaced by seizure in insolvency proceedings (ordered and enforced on the basis of Articles 36, and 149-151 of the CIRE -Insolvency Code), which will culminate in the judicial sale of the assets for the satisfaction of the insolvency creditors. Also the judicial homologation of the debtor's recovery plan is cause for extinction of the Arresto (as well as of the other definitive seizures), by interpretation of the provisions of article 17-F, no. 6 of CIRE.

⁴² As a result of the sale in enforcement proceedings, under the terms of Article 824, no. 2 of the Civil Code (Sequeira, 2007).

⁴³ As identified by Bastos (1965), 271, and Geraldés (2010), 208.

⁴⁴ Cunha (1939), 157, Castro (1977), 178, Varela (1997), 469, Cordeiro (2010), 495 and (1993), 771-772, Ferreira (2010), 297, S. Costa (2005) 13, Freitas (2017) 121, Freitas, Machado & Pinto (2008), 132.

⁴⁵ As qualified by A.P Gonçalves (1993), 204. Therefore translating into a reinforcement of the expectation inherent to the general guarantee of obligations with the attribution of effects in relation to third parties.

⁴⁶ This is a bond of successive formation, which arises independently of the non-performance of the obligation, through the exercise of a potestative power that legitimises recourse to public justice to defend against serious threats of violation of the credit right. The bond is constituted by the enforcement of the judicially ordered order that assesses the verification of the respective legal assumptions, the judicial nature being required by the seriousness of the interference that the seizure causes in the legal sphere of the debtor and third parties.

credit's coercive satisfaction over the debtor's interest in the free management of his assets, and also over the interests of third parties who acquire rights from the debtor, in proportional and adequate terms to avoid the frustration of the future debt collection⁴⁷ and, simultaneously, to promote the public interest in the effectiveness of judicial decisions and measures and in the enforceability of obligation bonds⁴⁸.

This is an exceptional and subsidiary measure, based on specific interim needs to protect the credit⁴⁹, which aims to provisionally ensure the consistency of its patrimonial guarantee.

Final notes:

- The present text is no more than a very summarized presentation of our work: SEQUEIRA, A. C. S. (2020). *Do Arresto como Meio de Conservação da Garantia Patrimonial*. Almedina;
- The following bibliographical list mentions only the works cited in text;
- The doctrinal and jurisprudential basis of the ideas set out is found in detail in the work identified above.

⁴⁷ In this sense, Fortino (1988), 21.

⁴⁸ This external effectiveness of the bond relationship is exceptional and is justified on grounds of public interest in the coercibility of creditor's rights and the effectiveness of judicial decisions.

⁴⁹ Precautionary injunctions have public character, primarily aimed at satisfying the public interest in the effectiveness of judicial decisions and measures and the certainty of the law.

Referências | References

- ALMEIDA, L. P.M. (1964). Do Arresto. *Scientia Juridica*, XIII, n.º 65-70, 292-306.
- ANDRADE, M.A.D. (1974), *Teoria Geral da Relação Jurídica*, vol II. Almedina.
- ARANTES, T. (1969) «Emprego abusivo de providências cautelares». *Revista dos Tribunais*, ano 66 (n.º 1568-1569), 114.
- BASTOS, J. R. (1965) *Notas ao Código Civil*, vol. II. Almedina.
- CANTILLO, M. & SANTANGELI, F. (2003). *Il sequestro nel processo civile*. Giuffrè.
- CASTRO, A.A. (1977). *A acção executiva singular, comum e especial* (3ª ed.). Coimbra Editora.
- CORDEIRO, A. M. (1993) *Direitos Reais*. Lex.
- CORDEIRO, A. M. (2010). *Tratado de Direito Civil Português. Vol. II – Direito das Obrigações, tomo IV*. Almedina.
- COSTA, M. J. A. (2018) *Direito das obrigações* (12ª ed.). Almedina.
- COSTA, S. (2005). *Concurso de credores*. Almedina.
- CRUZ, R. B. (2000). O arresto. *O Direito*, ano 132, I-II, 107-197.
- CUNHA, P. (1939). Da garantia nas obrigações - vol I e II. FDUL.
- DUARTE, R. P. (2020). *Curso de Direitos Reais* (4ª ed.) Principia.
- FARIA, R. L. (2003). *A função instrumental da tutela cautelar não especificada*. Universidade Católica.
- FORTINO, M. (1988). *Il sequestro conservativo tra garanzia del creditore e tutela del debitore*. Giuffrè.
- FREITAS, J. L. (1979). *Direito Processual Civil- Acção Executiva*. AAFDL.
- FREITAS, J. L. (2010) *Estudos sobre Direito Civil e Processo Civil*, vol. I e II. Coimbra Editora.
- FREITAS, J. L. (2018) *A Acção Executiva, À luz do Código de Processo Civil de 2013* (7ª ed.). Coimbra Editora.
-

FREITAS, J. L./ MACHADO, A. M./ PINTO, R. (2008) *Código de Processo Civil Anotado*, vol. II. Coimbra Editora.

FREITAS, J. L./ ALEXANDRE, I. (2019) *Código de Processo Civil Anotado*, vol. II. Coimbra Editora.

GASCÓN INCHAUSTI, F. (1998). *Medidas cautelares de processo civil extranjero (Artículo 24 del Convenio de Bruselas)*. Comares.

GERALDES, A.A. (2010). *Temas da reforma do Processo Civil*, vol. III e IV (4ª ed.). Almedina.

GERALDES, A.A. (2010) *Suspensão de despedimento e outros procedimentos cautelares no processo do trabalho, Novo Regime – Decreto-Lei n.º 295/2009, de 13 de Outubro*. Almedina.

GONÇALVES, A. P. (1993) *Curso de Direitos Reais* (2ª ed.). Universidade Lusíada.

GONÇALVES, M. C. (2019) *Providências Cautelares* (4ª ed.). Almedina.

HEINZE, C. (2012). «Provisional measures». *The Max Planck Encyclopedia of European Private Law*, vol. II. Oxford University Press.

LIMA, F. P./ VARELA, J. M. A. (2010) *Código Civil Anotado*, vol. I (4ª ed.). Coimbra Editora.

MENDES, J. C. (1980) *Direito Processual Civil, Acção executiva*. AAFDL.

PEREIRA, J. T. R. (2011). *Prontuário de Formulários e Trâmites*, vol. II (4ª ed.). Quid Iuris.

PINTO, R. (2013) *Manual De Execução E Despejo*. Coimbra Editora.

PIRES, F. L. (2004). *Dos Privilégios Creditórios: Regime Jurídico e sua influência no concurso de credores*. Almedina.

REIS, J.A. (1947). A figura do processo cautelar. *Boletim do Ministério da Justiça*, n.º 3, 27-89.

REIS, J.A. (1982). *Código de Processo Civil Anotado*, vol. I e II (3ª ed.). Coimbra Editora.

REIS, J.A. (1985). *Processo de execução* (3ª ed.). Coimbra Editora.

RODRIGUES, M. (1942). *Lições de processo preventivo e conservatório*. Baroeth.

SEQUEIRA, A. C. S. (2007). «A extinção de direitos reais na venda executiva». *Garantias das Obrigações – Publicação dos Trabalhos de Mestrado*. Almedina.

SERRA, A. P. V. (1958). Realização coactiva da prestação (execução) (regime civil). *Boletim do Ministério da Justiça*, n.º 73, 31- 390

(1958). Responsabilidade patrimonial. *Boletim do Ministério da Justiça*, n.º 75, 5-410.

SERRA DOMINGUEZ, M. & RAMOS MENDEZ, F. (1974). *Las medidas cautelares en el proceso civil, Teoria general de las medidas cautelares, Medidas provisionales en relación com las personas, Intervención judicial de bienes litigiosos*. Bosch.

SOUSA, M. T. (1997) *Estudos sobre o novo processo civil* (2ª ed.). Lex.

SOUSA, M. T. (1998) *Acção executiva singular*. Lex.

VARELA, J. M A. (1997). *Das obrigações em geral*, vol. II (10ª ed.). Almedina.

VERDE, F. (2003). *Il sequestro nel diritto processuale civile*. Cedam.

Ensaio sobre Investigação em Responsabilidade Social e Relato de Sustentabilidade no Setor Público Português

Maria da Conceição da Costa Tavares, ISCA – Universidade de Aveiro, mariatavares@ua.pt

Palavras-chave

Global Reporting Initiative, relatórios de sustentabilidade, responsabilidade social corporativa, setor público, teoria institucional

Resumo alargado

A pressão dos *stakeholders* para uma informação ampla e transparente sobre responsabilidade social está a pressionar as organizações a explicar e descrever nos relatórios de sustentabilidade o seu desempenho no contexto mais amplo do desenvolvimento sustentável (DS).

Os principais objetivos desta tese são: estudar, analisar e compreender o grau de divulgação e as razões para a divulgação voluntária da informação de Responsabilidade Social Corporativa (RSC), apresentada nos relatórios de sustentabilidade, elaborada de acordo com as regras da *Global Reporting Initiative* (GRI), de entidades do Setor Público (SP) português.

Esta tese é o resultado de um estudo aprofundado para melhor compreender as práticas de responsabilidade social voluntária e a divulgação de entidades do SP português, utilizando relatórios de sustentabilidade, elaborados de acordo com as orientações do GRI.

O primeiro ensaio estuda o processo de mudança da contabilidade e relatórios de sustentabilidade, sob as perspetivas das teorias institucional, da legitimidade e dos *stakeholders*. Estas teorias oferecem diferentes perspetivas explicativas do fenómeno da sustentabilidade e proporcionam um amplo entendimento teórico para o avanço da investigação em contabilidade social e ambiental. Ao tentar responder à pergunta "Qual o quadro teórico que está a ser utilizado na explicação das práticas de divulgação da responsabilidade social e da sustentabilidade corporativa?", o ensaio 1 analisou cada teoria e a relação entre elas. Embora as diferentes perspetivas respondam às questões atuais sobre contabilidade e relatórios de sustentabilidade, é necessário compreender os conceitos e potenciais aplicações de cada teoria, individualmente e na relação de umas com as outras. Este ensaio pode ser uma referência importante para os pesquisadores interessados em entender as relações entre cada teoria na investigação em contabilidade e no relato da sustentabilidade. Assim, estas teorias ajudarão a compreender melhor os fatores que motivam a divulgação da RSC pelas entidades do SP.

Este ensaio apresenta três considerações teóricas para futuros estudos de investigação sobre contabilidade e relatórios de sustentabilidade. Primeiro, temos de reconhecer que algumas entidades iniciam atividades de sustentabilidade com base na pressão para mudar ou na interação direta com os *stakeholders*, enquanto outras podem realizar atividades semelhantes

para gerir a sua legitimidade. Segundo, a partir da análise das teorias institucionais, de legitimidade e dos *stakeholders* é possível interpretar fenómenos económicos, sociais e ambientais (de sustentabilidade). Terceiro, todos estes fenómenos farão parte das motivações dos executivos para se envolverem voluntariamente nas práticas de divulgação da RSC. Concluimos que a teoria da legitimidade, embora seja a teoria dominante utilizada nos estudos de contabilidade e relatórios de sustentabilidade, está relacionada com as outras teorias. A seleção e aplicação do quadro teórico dependerá do foco do estudo.

No segundo e terceiro ensaios, analisamos o conteúdo de cinquenta e oito relatórios, referentes aos anos 2008 e 2012, usando a abordagem de investigação quantitativa.

No segundo ensaio analisamos as práticas de RSC das entidades do SP português nos seus relatórios de sustentabilidade e os seus níveis de aplicação, conforme as diretrizes da GRI.

No ensaio 2, relativo à nossa primeira pergunta de investigação: "Que indicadores TBL são divulgados pelas entidades do SP portuguesas nos relatórios de sustentabilidade GRI?", as nossas conclusões mostram que as entidades do SP portuguesas reportam os três resultados TBL, refletindo as boas práticas de RSC nos seus relatórios de sustentabilidade GRI. No entanto, as entidades apresentam alguma supremacia dos indicadores económicos, seguidos pelos indicadores sociais nos dois anos estudados.

Em relação à última questão de investigação: "Quais os níveis de aplicação GRI apresentados pelas entidades do SP portuguesas nos seus relatórios de sustentabilidade", concluimos que algumas entidades não declaram o seu nível de aplicação GRI. No entanto, há um número significativo de entidades que se autodeclaram a um determinado nível, com base na sua autoavaliação do conteúdo do relatório. Outras entidades solicitaram uma avaliação externa para emitir um parecer sobre a auto-declaração e/ou pediram ao GRI para examinar a sua auto-declaração. Apesar do baixo nível de verificação externa, muitas vezes devido às diferenças na disponibilidade de recursos, acreditamos que as entidades tentam ser transparentes ao declarar o seu nível de aplicação GRI.

Este ensaio é de interesse para académicos, profissionais e reguladores que estão interessados na teoria e na prática da elaboração de relatórios de sustentabilidade. É importante compreender por que razão a divulgação da responsabilidade social e sustentabilidade corporativa é ainda tão incipiente, apesar das recomendações legais para a divulgação e da

existência de diretrizes de entidades internacionais, como o GRI. A este respeito, existem inúmeras possibilidades de investigação futura nesta área, especialmente no SP.

O terceiro ensaio tem como propósito demarcar os fatores determinantes das práticas de divulgação de sustentabilidade, com suporte nas teorias da legitimidade e dos *stakeholders*, contribuindo para novas evidências empíricas num contexto diferente, como é o SP português. Os resultados sugerem que o nível de divulgação da sustentabilidade está relacionado com o tamanho, setor, prémios e certificados recebidos e visibilidade.

A primeira conclusão é que as entidades do SP da amostra apresentam uma imagem socialmente responsável perante os seus intervenientes, legitimando o seu comportamento e influenciando a perceção externa da sua reputação. A segunda, o enquadramento teórico suporta as hipóteses formuladas. Por último, a divulgação voluntária, de acordo com as diretrizes de relatórios de sustentabilidade do GRI, está relacionada com a dimensão, indústria, certificação, prémio e visibilidade das entidades do SP quando a divulgação é analisada, tendo em consideração o número de funcionários.

Estes resultados também podem ser vistos como um contributo para o desenvolvimento teórico dos relatórios de sustentabilidade do GRI no SP em países como Portugal, uma vez que a maioria dos estudos se tem concentrado no setor privado e noutros países.

No quarto ensaio, analisamos quinze respostas a um questionário aberto, usando uma abordagem de investigação qualitativa. O nosso objetivo é analisar e explicar os fatores institucionais que motivam a divulgação de sustentabilidade nos relatórios da GRI, de acordo com o quadro de respostas estratégicas de Oliver (1991). Os resultados do quarto ensaio apoiam o modelo de Oliver quando tentamos responder a: "Que pressões institucionais e consequentes respostas estratégicas, de acordo com o modelo de Oliver (1991), são apresentadas por entidades do SP portuguesas para divulgar voluntariamente a sua sustentabilidade, nos relatórios de sustentabilidade do GRI?". Sugerem respostas tanto de conformidade como de resistência ao adotar práticas de divulgação voluntária de responsabilidade social utilizando os relatórios de sustentabilidade GRI.

Este estudo tem implicações a nível teórico e prático. Em primeiro lugar, expandimos o quadro teórico de Oliver, ancorado na teoria institucional e na teoria da dependência de recursos para prever as respostas estratégicas das entidades do SP portuguesas aos processos

institucionais em matéria de relatórios de sustentabilidade, contribuindo para uma melhor compreensão do comportamento organizacional em contextos institucionais. Em segundo lugar, mostramos que o modelo de Oliver pode ser utilizado para estudar os fatores institucionais que levam as organizações a revelar a sua responsabilidade social nos relatórios de sustentabilidade.

O trabalho desenvolvido ao longo desta tese permite concluir que as diferentes teorias oferecem diferentes perspetivas explicativas sobre o fenómeno da sustentabilidade e práticas de disseminação, especialmente nos relatórios de sustentabilidade que seguem as orientações do GRI. Embora esta prática seja ainda muito incipiente e insuficiente em Portugal e especialmente no SP, há algum esforço de transparência e *accountability* no desempenho da sua atividade.

Esta prática de divulgação é utilizada para promover uma mudança para o DS não só devido à legitimidade, mas também devido à preocupação com os seus *stakeholders*, a fim de manter ou recuperar a confiança com os seus *stakeholders* e de se diferenciarem das outras organizações.

A utilização do quadro GRI fornece orientações para a preparação do relatório, permite uma melhor compreensão do TBL na via do DS, e comparabilidade.

As diferentes perspetivas teóricas revistas e apresentadas respondem às questões atuais da contabilidade e dos relatórios de sustentabilidade e às motivações dos executivos para se envolverem voluntariamente em práticas de divulgação da RSC. E, se estudadas simultaneamente, complementam-se mutuamente.

Em Portugal, como na maioria dos países ocidentais, devemos ter em conta que a divulgação de relatórios de sustentabilidade é totalmente voluntária e não generalizada. No entanto, apresenta uma potencial transformação da contabilidade e da responsabilidade pela sustentabilidade.

Os dezassete objetivos do desenvolvimento sustentável (ODS) alteraram a forma como o desenvolvimento é abordado, integrando, entre outras coisas, as três dimensões do DS (económica, social e ambiental) e uma nova dinâmica de esforços *multi-stakeholder*.

De facto, acreditamos que quando as entidades integrarem o TBL e o DS nas suas estratégias de crescimento e cadeia de valor, beneficiarão de novas oportunidades e de uma melhor

reputação aos olhos da sociedade em geral. Contudo, é também óbvio, que pelo baixo número de relatórios de sustentabilidade emitidos, a maioria das entidades do SP portuguesas não os têm como primeiro objetivo ou experiência e recursos suficientes para adotar uma abordagem profunda ao TBL e os reportar nos seus relatórios.

Em suma, embora existam diferentes fatores e motivações para a disseminação do TBL, há ainda um longo caminho a percorrer em matéria de sustentabilidade, DS e de relato destas práticas.

Por exemplo, a agenda de DS para 2030 requer um novo modelo económico, alinhado com a estratégia da organização, medição e gestão da sua contribuição para os ODS, relatórios e prestação de contas sobre o desempenho dos ODS. Exige que as organizações deem prioridade aos ODS nos relatórios não financeiros, seja no relatório de sustentabilidade, seja no relatório integrado.

Apesar dos novos desafios para alcançar os ODS das Nações Unidas, as entidades portuguesas não assumiram efetivamente este compromisso. Apesar deste contexto dinâmico, as boas práticas e melhorias estão ainda longe de serem generalizadas a todas as entidades e é necessário compreender as razões para tão pouca ação.

Com esta tese, contribuímos para a literatura sobre investigação contabilística e divulgação de responsabilidade social no SP; para compreender como os quadros teóricos podem ser utilizados para explicar as práticas de divulgação de responsabilidade social e sustentabilidade corporativa por entidades do SP portuguesa nos relatórios de sustentabilidade GRI; para o conhecimento da divulgação do TBL e dos níveis de aplicação do GRI; para a compreensão dos fatores associados à preparação de relatórios de sustentabilidade por entidades do SP, de acordo com as diretrizes do GRI; e para identificar as respostas estratégicas apresentadas pelas entidades do SP portuguesas para a preparação de relatórios de sustentabilidade GRI.

Em resumo, contribuímos para uma melhor compreensão e conhecimento da importância da contabilidade de sustentabilidade e da necessidade de mudar as práticas de divulgação das organizações, enfatizando a visibilidade que a divulgação de responsabilização, incluindo as boas práticas económicas, ambientais, sociais e mesmo culturais, oferece às entidades. Neste sentido, contribuímos para um maior nível de motivação das organizações, tanto do setor

público como do privado, para a divulgação da sustentabilidade, o que conduzirá eventualmente a uma mudança no seu procedimento. Estas ações conduzirão a uma transformação da sociedade no sentido de um DS obrigatório, se considerarmos as gerações futuras, a sua qualidade de vida e bem-estar.

Nesta investigação, verificámos que apesar do grande número de entidades no SP, poucas divulgam as suas práticas de RSC nos relatórios de sustentabilidade, limitando a disponibilidade de relatórios para análise. Além disso, foi difícil receber respostas aos questionários abertos; os inquiridos podem nem sempre fornecer informações completas; e as entidades são de uma única área geográfica (Portugal). As limitações podem ser vistas como oportunidades para futuras pesquisas, como se pode ler nesta TESE de doutoramento em Ciências Empresariais.

Essays on Social Responsibility Research and Sustainability Reporting in the Portuguese Public Sector

Maria da Conceição da Costa Tavares, ISCA – University of Aveiro, mariatavares@ua.pt

Keywords

Corporate social responsibility, Global Reporting Initiative, institutional theory, public sector, sustainability reports

Extended Abstract

The pressure from stakeholders for broad and transparent information on social responsibility is pushing organizations to explain and describe in sustainability reports their performance in the broader context of sustainable development (SD).

The main objectives of this thesis are: to study, analyse and understand the degree of disclosure and the reasons for voluntary disclosure of Corporate Social Responsibility (CSR) information, presented in sustainability reports, prepared according to Global Reporting Initiative (GRI) rules, of Portuguese Public Sector (PS) entities.

This thesis is the result of an in-depth study to better understand the voluntary social responsibility practices and disclosure of Portuguese SP entities, using sustainability reports, prepared according to GRI guidelines.

The first essay studies the change process of sustainability accounting and reporting from the perspectives of institutional, legitimacy and stakeholder theories. These theories offer different explanatory perspectives of the sustainability phenomenon and provide a broad theoretical understanding to advance research in social and environmental accounting. In attempting to answer the question "Which theoretical framework is being used to explain corporate social responsibility and sustainability disclosure practices?", essay 1 examined each theory and the relationship between them. While the different perspectives answer current questions about sustainability accounting and reporting, it is necessary to understand the concepts and potential applications of each theory, individually and in relation to each other. This essay can be an important reference for researchers interested in understanding the relationships between each theory in accounting research and sustainability reporting. Thus, these theories will help to better understand the factors that motivate CSR disclosure by SP entities.

This essay presents three theoretical considerations for future research studies on sustainability accounting and reporting. First, we need to recognize that some entities initiate sustainability activities based on pressure to change or direct interaction with stakeholders, while others may undertake similar activities to manage their legitimacy. Second, from the analysis of institutional, legitimacy and stakeholder theories it is possible to interpret economic, social, and environmental (sustainability) phenomena. Third, all these phenomena

will be part of executives' motivations to voluntarily engage in CSR disclosure practices. We conclude that legitimacy theory, although the dominant theory used in sustainability accounting and reporting studies, is related to the other theories. The selection and application of the theoretical framework will depend on the focus of the study.

In the second and third essays we analyzed the content of fifty-eight reports, referring to the years 2008 and 2012, using the quantitative research approach.

In the second essay we analyzed the CSR practices of the Portuguese SP entities in their sustainability reports and their levels of application, according to the GRI guidelines.

In essay 2, concerning our first research question: "Which TBL indicators are disclosed by Portuguese SP entities in GRI sustainability reports?", our findings show that Portuguese SP entities report all three TBL outcomes, reflecting good CSR practices in their GRI sustainability reports. However, the entities show some supremacy of economic indicators, followed by social indicators in the two years studied.

Regarding the last research question: "What are the GRI application levels presented by Portuguese SP entities in their sustainability reports", we conclude that some entities do not declare their GRI application level. However, there is a significant number of entities that self-declare to a certain level, based on their self-assessment of the report content. Other entities have requested an external assessment to provide an opinion on the self-declaration and/or have asked GRI to examine their self-declaration. Despite the low level of external verification, often due to differences in resource availability, we believe that entities try to be transparent when declaring their level of GRI application.

This essay is of interest to academics, practitioners and regulators who are interested in the theory and practice of sustainability reporting. It is important to understand why corporate social responsibility and sustainability disclosure is still so incipient, despite legal recommendations for disclosure and the existence of guidelines from international bodies such as the GRI. In this respect, there are numerous possibilities for future research in this area, especially in SP.

The third essay aims to demarcate the determinants of sustainability disclosure practices, supported by legitimacy and stakeholder theories, contributing to new empirical evidence in a

different context, as is the Portuguese SP. The results suggest that the level of sustainability disclosure is related to size, sector, awards, and certificates received and visibility.

The first conclusion is that the SP entities in the sample present a socially responsible image towards their stakeholders, legitimating their behavior and influencing the external perception of their reputation. The second, the theoretical framework supports the hypotheses formulated. Finally, voluntary disclosure according to the GRI sustainability reporting guidelines is related to the size, industry, certification, premium and visibility of SP entities when disclosure is analyzed taking into account the number of employees.

These results can also be seen as a contribution to the theoretical development of GRI sustainability reporting in SP in countries like Portugal, as most studies have focused on the private sector and other countries.

In the fourth essay, we analyze fifteen responses to an open-ended questionnaire, using a qualitative research approach. We aim to analyze and explain the institutional factors that motivate sustainability disclosure in GRI reports, according to Oliver's (1991) strategic response framework. The results of the fourth essay support Oliver's model when we attempt to answer: "What institutional pressures and consequent strategic responses, according to Oliver's (1991) model, are presented by Portuguese SP entities to voluntarily disclose their sustainability, in GRI sustainability reports?". They suggest both compliance and resistance responses to adopting voluntary social responsibility disclosure practices using GRI sustainability reports.

This study has implications at theoretical and practical levels. First, we expand Oliver's theoretical framework anchored in institutional theory and resource dependence theory to predict the strategic responses of Portuguese SP entities to institutional processes in sustainability reporting, contributing to a better understanding of organizational behavior in institutional contexts. Secondly, we show that Oliver's model can be used to study the institutional factors that lead organizations to disclose their social responsibility in sustainability reports.

The work developed throughout this thesis allows us to conclude that the different theories offer different explanatory perspectives on the sustainability phenomenon and dissemination practices, especially in sustainability reports that follow the GRI guidelines. Although this

practice is still very incipient and insufficient in Portugal and especially in the SP, there is some effort towards transparency and accountability in the performance of its activity.

This disclosure practice is used to promote a shift towards SD not only due to legitimacy, but also due to the concern with their stakeholders, to maintain or regain trust with their stakeholders and to differentiate themselves from other organizations.

The use of the GRI framework provides guidance for report preparation, enables a better understanding of the TBL towards SD, and comparability.

The different theoretical perspectives reviewed and presented respond to current issues in sustainability accounting and reporting and executives' motivations to engage voluntarily in CSR disclosure practices. And, if studied simultaneously, they complement each other.

In Portugal, as in most Western countries, we should consider that sustainability reporting disclosure is entirely voluntary and not widespread. However, it presents a potential transformation of sustainability accounting and accountability.

The seventeen sustainable development goals (SDGs) have changed the way development is approached, integrating, among other things, the three dimensions of SD (economic, social, and environmental) and a new dynamic of multi-stakeholder efforts.

In fact, we believe that when entities integrate TBL and SD into their growth and value chain strategies, they will benefit from new opportunities and a better reputation in the eyes of society at large. However, it is also obvious, that due to the low number of sustainability reports issued, most Portuguese SP entities do not have them as a first objective or enough experience and resources to adopt an in-depth approach to TBL and report them in their reports.

In sum, although there are different drivers and motivations for the dissemination of TBL, there is still a long way to go in sustainability, SD, and reporting on these practices.

For example, the SD agenda for 2030 requires a new economic model, aligned with the organization's strategy, measurement, and management of its contribution to the SDGs, reporting and accountability on SDG performance. It requires organizations to prioritize the SDGs in non-financial reporting, whether in sustainability reporting or integrated reporting.

Despite the new challenges to achieve the UN SDGs, Portuguese entities have not effectively made this commitment. Despite this dynamic context, good practices and improvements are still far from being generalized to all entities and it is necessary to understand the reasons for so little action.

With this thesis, we contribute to the literature on accounting research and social responsibility disclosure in SP; to understand how theoretical frameworks can be used to explain corporate social responsibility and sustainability disclosure practices by Portuguese SP entities in GRI sustainability reports; to the knowledge of TBL disclosure and GRI application levels; to the understanding of the factors associated with the preparation of sustainability reports by SP entities according to GRI guidelines; and to identify the strategic responses presented by Portuguese SP entities for the preparation of GRI sustainability reports.

In summary, we contribute to a better understanding and knowledge of the importance of sustainability accounting and the need to change the disclosure practices of organizations, emphasizing the visibility that the disclosure of accountability, including good economic, environmental, social, and even cultural practices, offers to entities. In this sense, we contribute to a higher level of motivation of organizations, both in the public and private sectors, for sustainability disclosure, which will eventually lead to a change in their procedure. These actions will lead to a transformation of society towards a mandatory SD, if we consider future generations, their quality of life and well-being.

In this research, we found that despite the large number of entities in the SP, few disclose their CSR practices in sustainability reports, limiting the availability of reports for analysis. In addition, it was difficult to receive responses to the open-ended questionnaires; respondents may not always provide complete information; and the entities are from a single geographical area (Portugal). The limitations can be seen as opportunities for future research, as can be read in this PhD Thesis in Business Science.

Porquê gerar *engagement* no Facebook?

Caso de estudo das Instituições de Ensino Superior portuguesas

Sara Santos, ISCA, Universidade de Aveiro, saracsantos@ua.pt

Carlos Melo Brito, Faculdade de Economia, Universidade do Porto

Ana Margarida Barreto, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa

Resumo

As Instituições de Ensino Superior (IES) estão cada vez mais orientadas para o aluno, o que se reflete numa necessidade de criação de estratégias de marketing não só para atração como fidelização dos alunos. Mas, qual a influência das redes sociais?

O objetivo deste estudo é analisar a influência dos benefícios resultantes do envolvimento no Facebook, na ligação à marca e lealdade dos estudantes. Foi feita a análise através de modelação de equações estruturais aplicada a uma amostra de alunos de universidades e institutos politécnicos em Portugal.

Os resultados mostram a importância do “gosto” nas páginas de Facebook das IES, que tem influência positiva na ligação à marca e lealdade.

A relação aluno-Instituição de Ensino Superior baseia-se em 3 C's, combinando: envolvimento no Facebook (através do “consumo” de conteúdo), conexão (ligação à marca) e comprometimento com a IES (através da lealdade).

Palavras-chave

Envolvimento no Facebook, benefícios sociais e funcionais, ligação à marca, lealdade, Instituições de Ensino Superior

Resumo Alargado

O marketing tem evoluído bastante nos últimos anos, e também as Instituições de Ensino Superior se têm adaptado, seguido tendências e inovando nas suas estratégias de marketing e gestão da marca.

Num ambiente cada vez mais competitivo a nível nacional e internacional as IES têm executado mudanças nas suas estratégias de marketing, estando cada vez mais orientadas para o mercado e os alunos. Com o aumento da pressão competitiva as IES põem em prática estratégias das marcas cooperativas (Melewar & Akel, 2005; Asaad *et al.*, 2014) uma vez que possuem vários *stakeholders* com quem devem comunicar de diversas formas (Roper & Davies, 2007).

Criar relacionamentos com os alunos para aumentar a lealdade é cada vez mais importante que captar novos estudantes. Através do marketing nas IES, é possível aumentar a satisfação dos públicos, apoiar as IES na sua missão, identificar problemas e desenvolver soluções assim como programas eficazes de comunicação (Kotler & Fox, 1995).

As estratégias de marketing passam a assentar numa lógica de marketing relacional, onde é imperativo fomentar a interação e relações mais duradouras. Neste sentido, o marketing digital, e em especial, as redes sociais permitem aumentar a identificação com as Instituições de Ensino Superior, sentimento de pertença e *word-of-mouth*.

Com as experiências sociais é possível a interação com os diversos públicos (Payne *et al.*, 2009) das IES e se estas experiências forem satisfatórias terão impacto na lealdade dos alunos (Schertzer & Schertzer, 2004; Marzo-Navarro *et al.*, 2005a).

Comunicar de forma constante e eficaz é a chave para o sucesso e promoção do *word-of-mouth*, *e-word-of-mouth* e lealdade.

O marketing digital, assente em relações e interação, através por exemplo, das redes sociais permite receber feedback e de clientes, e neste caso, dos alunos, ao mesmo tempo que permite a partilha de conteúdos e informação. Mas como criar envolvimento nas redes sociais? Dennis *et al.* (2016) consideram que é necessário aprofundar o estudo das redes sociais em sistemas de educação, uma vez que as IES têm necessidades diferentes para atingir o seu público-alvo (Constantinides & Zinck Stagno, 2011).

Os *social media* permitem aproximar os alunos das instituições, aumentando a sua conexão (Wilson & Gore, 2013). Esta ferramenta permite também aumentar o sentimento de ligação às IES (Wilson & Gore, 2013), e os estudantes mais ligados tendem a ter melhores classificações (Goodenow & Grady, 1993) e a terminar os estudos nessas mesmas Instituições (Wilson & Gore, 2013).

Não só os fatores académicos contribuem para o envolvimento e ligação do estudante à IES mas também os fatores sociais. Clark *et al.* (2017) demonstram no seu estudo uma associação positiva entre seguir a IES nos *social media* e a perceção de relação de qualidade com esta. Devido à sua capacidade de interação e rapidez, os *social media* permitem construir uma relação de qualidade com os estudantes (Barwise & Meehan, 2010).

Apesar de ser uma ferramenta amplamente usada, existe ainda pouca informação sobre a influência das redes sociais na ligação à marca e *word-of-mouth* nas IES (Hudson *et al.*, 2015). Esta influência tem como base o envolvimento nas redes sociais que é caracterizado segundo Muntinga *et al.* (2011) e Schivinski *et al.* (2016) em três níveis: consumo (atitude passiva de apenas visualizar conteúdo); contribuição (reações em comentários em publicações) e criação (quando o utilizador cria conteúdos sobre a marca).

As IES ao utilizarem as redes sociais podem criar relações e envolverem se com os alunos, fazendo com que estes se sintam mais à vontade e incluídos (Lefever, 2012).

Em Portugal, a rede social com maior número de utilizadores é o Facebook. Mas, um elevado número de fãs numa página não é suficiente, uma vez que o algoritmo desta rede privilegia a interação, ou seja, quanto mais interação tiver uma publicação, maior alcance terá também organicamente.

Alguns autores (Constantinides & Zinck Stagno, 2011; Bélanger *et al.*, 2014) analisaram a importância das redes sociais nas estratégias das IES. No entanto, são ainda poucos os

estudos que analisam as redes sociais enquanto ferramenta de marketing nas IES, sendo que a maioria se foca na angariação de alunos e notoriedade da marca (Smedescu, 2014).

As IES devem procurar estabelecer ligações com os alunos. Os estudos académicos evidenciam essencialmente duas escalas de ligação à marca: a de ligação emocional (Thomson *et al.*, 2005) que mede a ligação através do afeto, paixão e conexão e a escala de ligação à marca de Park *et al.*, (2010). Esta última, que foi a usada neste estudo, enfatiza a conexão através da *brand self connection* e proeminência.

Os consumidores estão mais propensos a se ligarem a marcas que valorizam o seu “eu” ou seja, marcas que os ajudam a desenvolver e promover a identidade desejada (Park *et al.*, 2013).

No ensino superior, a identificação é diferente da *brand self connection* porque se baseia na identidade num contexto social mais amplo (ligando-se aos outros, a um grupo de referência) do que apenas ao “quem sou eu” da identidade (Stokburger-Sauer *et al.*, 2012).

Ao fazer parte de uma IES, o aluno adquire o sentimento de pertença, memórias, emoções e ligações que vão muito além do processo de aprendizagem.

A ligação à marca (*brand attachment*) enquanto força de conexão entre a marca e o “eu” (Park *et al.*, 2010) tem um papel crucial no ensino superior, influenciando a confiança, satisfação, comprometimento e valor da marca (Dennis *et al.*, 2016).

Por outro lado, a lealdade é para as IES um importante indicador de compromisso (Morgan & Hunt, 1994), e acontece durante e após frequentar uma Instituição (Hennig-Thurau *et al.*, 2001). Um estudante leal terá maior probabilidade de se envolver em atividades da IES, apoiar a mesma e usar o *word-of-mouth* na sua divulgação (Hennig-Thurau *et al.*, 2001). Assim, a lealdade assume um papel relevante no sucesso das IES (Helgesen & Nettet, 2007; Carvalho & Mota, 2010). Mais que captar novos alunos é importante fidelizar e reter os atuais. Segundo Elliott & Shin (2002) as IES compreenderam que é melhor reter alunos do que investir constantemente na atração de novos. Cada vez mais, os alunos regressam as IES para atualizarem e aprofundarem conhecimentos (Marzo-Navarro *et al.*, 2005b).

Apesar de existirem alguns estudos sobre marketing nas IES (Kotler & Fox, 1995; Stephenson & Yerger, 2014), existe uma lacuna de investigação sobre o envolvimento nas redes sociais, a ligação à marca e influência na lealdade dos alunos.

Este trabalho de investigação tem como principal objetivo analisar a influência dos benefícios (sociais e funcionais) decorrentes do envolvimento no Facebook, assim como deste envolvimento na ligação à marca e lealdade dos estudantes nas IES.

Para isso, foi realizado um estudo quantitativo, e divulgado um questionário de forma a alcançar respostas dos estudantes no ensino superior português. Foram recolhidas respostas de estudantes das Universidades de Aveiro, Beira Interior, Évora, Coimbra, ISCTE, Lisboa, Minho, Nova de Lisboa, Porto e Trás-os-Montes e Alto Douro. Nos Institutos Politécnicos, foram recolhidas respostas de Bragança, Castelo Branco, Coimbra, Guarda, Leiria, Lisboa, Porto, Setúbal e Viseu.

A recolha de dados foi realizada entre fevereiro e maio de 2018, e foram consideradas válidas 1296 respostas.

Uma vez que o estudo incidiu sobre a Geração Y (ou *Millennial*) apenas foram consideradas as respostas de nascidos entre 1981 e 2000, de acordo com os critérios de Brown *et al.* (2015).

A amostra foi dividida em dois grupos: os estudantes que “seguiram” a página no Facebook da IES que frequentam e os estudantes que não “seguiram” essa mesma página. Assim, a amostra compreende 856 inquiridos que seguem a página de Facebook da IES e 440 inquiridos que não seguem.

Após a análise de resultados, podemos perceber que este trabalho é original a nível teórico e prático. Os autores propõem os “3 C’s da lealdade” do aluno que se baseia no conteúdo que “Consome” na página de Facebook da IES, que está relacionado com a Conexão (ligação à marca) e Compromisso (lealdade).

Este estudo mostra também a relevância dos benefícios funcionais e dos sociais no desenvolvimento de relações a longo prazo com os estudantes. É recomendado às IES que utilizem mais os benefícios sociais na sua comunicação com os estudantes.

Os resultados mostram que o consumo tem impacto na ligação à marca e na lealdade, no entanto, uma vez que o algoritmo do Facebook valoriza a interação é recomendado às IES que tenham também estratégias eficazes de gerar envolvimento através da contribuição.

A base da lealdade dos alunos assenta no compromisso, o que os leva a recomendar a IES, manter contacto, e tencionar prosseguir estudos na mesma.

Atualmente, cada vez mais ex-alunos estão a regressar às IES para atualizar conhecimentos, e é um desafio para estas promover a ligação à marca e lealdade.

Primeiro, devem ter uma comunicação eficaz nas redes sociais para criar envolvimento e manter o compromisso os alunos levando à promoção WOM, do eWOM e da lealdade.

Através das redes sociais, as IES desenvolvem relações com os alunos e o “gosto” na página mostra o impacto na lealdade dos alunos.

O estudo mostrou também diferenças de género, tipo de instituição e habilitações académicas no envolvimento no Facebook das IES.

Why generate engagement on Facebook?

Case study of Portuguese Higher Education Institutions

Sara Santos, ISCA, Universidade de Aveiro, saracsantos@ua.pt

Carlos Melo Brito, Faculdade de Economia, Universidade do Porto

Ana Margarida Barreto, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa

Abstract

Higher Education Institutions (HEIs) are increasingly oriented toward the student, which is reflected in need to create marketing strategies to attract and retain students. However, what is the influence of social networks? This study aims to analyze the influence of the benefits resulting from engagement on Facebook in the attachment to the brand and loyalty of students. It was used a structural equation modeling applied to a sample of students from universities and polytechnics in Portugal. The results show the importance of "like" on the HEIs' Facebook pages, which positively influences brand attachment and loyalty. The student-Higher Education Institution relationship is based on 3 C's, combining: engagement on Facebook (through the consumption of content), Connection (attachment to the brand), and commitment to the HEI (through loyalty).

Keywords

Facebook engagement, social and functional benefits, brand attachment, loyalty, Higher Education Institutions

Extended Abstract

Marketing has evolved a lot in recent years, and Higher Education Institutions (HEI) have also adapted, followed trends, and innovated in their marketing and brand management strategies. In an increasingly competitive environment at a national and international level, HEIs have implemented changes in their marketing strategies, being increasingly oriented towards the market and students. With increasing competitive pressure, HEIs put cooperative brand strategies into practice (Melewar & Akel, 2005; Asaad et al., 2014); since they have several stakeholders, they must communicate in different ways (Roper & Davies, 2007). Building relationships with students to increase loyalty is increasingly more important than attracting new students.

Through marketing in HEIs, it is possible to increase public satisfaction, support HEIs in their mission, identify problems, and develop solutions and effective communication programs (Kotler & Fox, 1995). Marketing strategies are based on a relational marketing logic, where it is imperative to foster interaction and longer-lasting relationships. In this sense, digital marketing, particularly social networks, allows increasing identification with Higher Education Institutions, a sense of belonging, and word-of-mouth. With social experiences, it is possible to interact with the different audiences (Payne et al., 2009) of the HEIs. If these experiences are satisfactory, they will impact student loyalty (Schertzer & Schertzer, 2004; Marzo-Navarro et al., 2005a).

Communicating consistently and effectively is the key to success and promoting word-of-mouth, e-word-of-mouth and loyalty. Digital marketing, based on relationships and interaction, through, for example, social networks, allows to receive feedback from students, while allowing the sharing of content and information. Nevertheless, how to create engagement social networks? Dennis et al. (2016) consider it necessary to deepen the study of social networks in education systems since HEIs have different needs to reach their target audience (Constantinides & Zinck Stagno, 2011).

Social media make it possible to bring students closer to institutions, increasing their connection (Wilson & Gore, 2013). This tool also increases the feeling of connection to HEIs (Wilson & Gore, 2013), and more connected students tend to have better ratings (Goodenow & Grady, 1993) and finish their studies in these same institutions (Wilson & Gore, 2013). Not

only academic factors contribute to the student's involvement and connection to the HEI, but also social factors. Clark et al. (2017) demonstrate in their study a positive association between following the HEI on social media and the perception of a quality relationship with it. Due to its capacity for interaction and speed, social media allow building a quality relationship with students (Barwise & Meehan, 2010).

Despite being a widely used tool, there is still little information about the influence of social networks on brand attachment and word-of-mouth in HEIs (Hudson et al., 2015). This influence is based on engagement in social networks, which is characterized, according to Muntinga et al. (2011) and Schivinski et al. (2016), at three levels: consumption (passive attitude of just viewing content); contribution (reactions in comments on posts) and creation (when the user creates content about the brand). HEIs using social networks can create relationships and engage with students, making them feel comfortable and included (Lefever, 2012). In Portugal, the social network with the most significant number of users is Facebook. However, a high number of fans on a page is not enough since the algorithm of this network favors interaction, that is, the more interaction a publication has, the greater reach it will also have organically.

Some authors (Constantinides & Zinck Stagno, 2011; Bélanger et al., 2014) analyzed the importance of social networks in HEI strategies. However, few studies analyze social networks as a marketing tool in HEIs, with most focusing on attracting students and brand awareness (Smedescu, 2014). HEIs should seek to establish connections with students. Academic studies show essentially two brand attachment scales: the emotional attachment scale (Thomson et al., 2005), which measures attachment through affection, passion, and connection, and the Park et al. (2010) brand attachment scale. The latter, which was used in this study, emphasizes connection through brand self-connection and prominence. Consumers are more likely to connect with brands that value their "I," brands that help them develop and promote the desired identity (Park et al., 2013).

In higher education, identification is different from brand self-connection because it is based on identity in a broader social context (linking to others, a reference group) than just the "who am I" of identity (Stokburger-Sauer et al., 2012). By being part of an HEI, the student acquires a sense of belonging, memories, emotions, and connections beyond the learning process. Brand attachment as a connecting force between the brand and the "I" (Park et al.,

2010) plays a crucial role in higher education, influencing trust, satisfaction, commitment, and brand equity (Dennis et al., 2010). al., 2016).

On the other hand, loyalty is an essential indicator of commitment for HEIs (Morgan & Hunt, 1994), and it happens during and after attending an Institution (Hennig-Thurau et al., 2001). A loyal student will be more likely to be involved in HEI activities, support the HEI and use word-of-mouth in its dissemination (Hennig-Thurau et al., 2001). Thus, loyalty plays a relevant role in the success of HEIs (Helgesen & Nettet, 2007a; Carvalho & Mota, 2010). More than attracting new students, it is vital to retain and retain current ones. According to Elliott & Shin (2002), HEIs understood that it is better to retain students than to invest in attracting new ones constantly. Students return to HEIs to update and deepen their knowledge (Marzo-Navarro et al., 2005b). Although there are some studies on marketing in HEIs (Kotler & Fox, 1995; Stephenson & Yerger, 2014), there is a research gap on social media engagement, brand attachment, and influence on student loyalty.

The main objective of this research is to analyze the influence of the benefits (social and functional) resulting from engagement in Facebook and this engagement in the attachment to the brand and loyalty of students in HEIs. For this, a quantitative study was carried out, and a questionnaire was published to obtain answers from students in Portuguese higher education. Responses were collected from students from the Universities of Aveiro, Beira Interior, Évora, Coimbra, ISCTE, Lisbon, Minho, Nova de Lisboa, Porto and Trás-os-Montes and Alto Douro. At the Polytechnic Institutes, responses were collected from Bragança, Castelo Branco, Coimbra, Guarda, Leiria, Lisbon, Porto, Setúbal and Viseu. Data collection was carried out between February and May 2018, and 1296 responses were considered valid.

Since the study started with Generation Y (or Millennials), only the responses of those born between 1981 and 2000 were considered, according to Brown et al. (2015) criteria. The sample was divided into two groups: students who "followed" the Facebook page of the HEI and students who did not "follow" that same page. Thus, the sample comprises 856 respondents who follow the HEI's Facebook page and 440 respondents who do not.

After analyzing the results, we can see that this work is original at a theoretical and practical level. The authors propose the "3 C's of student loyalty" that is based on the content they "Consume" on the HEI's Facebook page, which is related to Connection (attachment to the brand) and commitment (loyalty). This study also shows the relevance of functional and

social benefits in developing long-term relationships with students. It is recommended that HEIs use more social benefits in their communication with students. The results show that consumption impacts brand attachment and loyalty; however, since the Facebook algorithm values interaction, it is recommended that HEIs also have effective strategies to generate engagement through contribution.

Students' loyalty is based on commitment, which leads them to recommend the HEI, keep in touch, and intend to continue their studies there. More and more alumni are returning to HEIs to update their knowledge, and it is a challenge for them to promote brand attachment and loyalty. First, they must have effective communication on social media to create engagement and maintain student commitment, promoting WOM, eWOM, and loyalty. Through social networks, HEIs develop relationships with students, and the "like" on the page shows the impact on student loyalty. The study also showed differences in gender, type of institution, and academic qualifications in HEIs' Facebook engagement.

Referências | References

Asaad, Y., Melewar, T. C., & Cohen, G. (2014). Export market orientation in universities: Bridging the gap between export marketing and higher education. *The Marketing Review*, 14(2), 145–162.

Barwise, P., & Meehan, S. (2010). The one thing you must get right when building a brand. *Harvard Business Review*, 88(12), 80–84.

Bélanger, C. H., Bali, S., & Longden, B. (2014). How Canadian universities use social media to brand themselves. *Tertiary Education and Management*, 20(1), 14–29.

Brown, E. A., Thomas, N. J., & Bosselman, R. H. (2015). Are they leaving or staying: A qualitative analysis of turnover issues for Generation Y hospitality employees with a hospitality education. *International Journal of Hospitality Management*, 46 (1), 130–137.

Carvalho, S.W., & Mota, M.O. (2010). The role of trust in creating value and student loyalty in relational exchanges between higher education institutions and their students. *Journal of Marketing for Higher Education*, 20(1), 145–165.

Clark, M., Fine, B.M., & Scheuer, C. (2017). Relationship quality in higher education marketing: the role of social media engagement. *Journal of Marketing for Higher Education*, 27(1), 40-58.

Constantinides, E., & Zinck Stagno M. C. (2011). Potential of the social media as instruments of higher education marketing: A segmentation study. *Journal of Marketing for Higher Education*, 21(1), 7–24.

Dennis, C., Papagiannidis, S., Alamanos, E. & Bourlakis, M. (2016). *The role of brand attachment strength in higher education*. *Journal of Business Research*, 69(8). 3049-3057.

Elliott, K. M., & Dooyoung, S. (2002). Student Satisfaction: An alternative approach to assessing this important concept. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 24(2), 197-209.

Helgesen, Ø., & Nettet, E. (2007). Images, satisfaction, and antecedents: Drivers of student loyalty? A case study of a Norwegian university college. *Corporate Reputation Review*, 10(1), 38–59.

Hennig-Thurau, T., Lager, M.F., & Hansen, U. (2001). Modelling and managing student loyalty: An approach based on relationship quality. *Journal of Service Research*, 3(1), 331–344.

Goodenow, C., & Grady, K. E. (1993). The relationship of school belonging and friends' values to academic motivation among urban adolescent students. *The Journal of Experimental Education*, 62(1), 60–71.

Kotler, P., & Fox, K. (1995). *Strategic Marketing for Educational Institutions*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Lefever, R. (2012). Exploring student understandings of belonging on campus. *Journal of Applied Research in Higher Education*, 4 (2), 126–141.

Marzo-Navarro, M., Pedraja-Iglesias, M., & Rivera-Torres, P. (2005a). A new management element for universities: Satisfaction with the offered courses. *International Journal of Educational Management*, 19(6), 505–526.

Marzo-Navarro, M., Pedraja -Iglesias, M., & Rivera-Torres, P. (2005b). Measuring customer satisfaction in summer courses. *Quality Assurance in Education*, 13(1), 53 – 65.

Melewar, T. C., & Akel, S. (2005). The role of corporate identity in the higher education sector. *Corporate Communications*, 10(1), 41–57.

Morgan, R.M., & Hunt, S.D. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, of *Market Research: The Dynamic of Trust within and between Organizations*. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.

Muntinga, D., Moorman, M., & Smit, E. (2011). Introducing COBRAs: Exploring motivations for brand-related social media use. *International Journal of Advertising*, 30(1), 13–46.

Park, C., Eisingerich, A.B. & Park, J.W. (2013). "Attachment-aversion (AA) model of customer-brand relationships," *Journal of Consumer Psychology*, 23(2), 229–248.

Park, C., MacInnis, D.J., Priester, J., Eisingerich, A.B., & Lacobucci, D. (2010). Brand attachment and brand attitude strength: conceptual and empirical differentiation of two critical brand equity drivers. *Journal of Marketing*, 74(6), 1–17.

Payne, A., Strobbacka, K., Frow, P., & Knox, S. (2009). Co-creating brands: Diagnosing and designing the relationship experience. *Journal of Business Research*, 62(3), 379–389.

Roper, S., & Davies, G. (2007). The corporate brand: Dealing with multiple stakeholders. *Journal of Marketing Management*, 23(1–2), 75–90.

Schertzer, C.B., & Schertzer, S.M.B. (2004). Student satisfaction and retention: a conceptual model. *Journal of Marketing for Higher Education*, 14(1), 79–91.

Schivinski, B., Christodoulides, G., & Dabrowski, D. (2016). Measuring consumers' engagement with brand-related social-media content: development and validation of a scale that identifies levels of social-media engagement with brands. *Journal of Advertising Research*, 56(1), 64–80.

Smedescu, D. A. (2014). Using social media marketing in higher education. *Romanian Journal of Marketing*, 1, 77–80.

Stokburger-Sauer, N., Ratneshwar, S., & Sen, S. (2012). Drivers of consumer–brand identification. *International Journal of Research in Marketing*, 29(4), 406–418.

Thomson, M., MacInnis, D. J., & Park, C. W. (2005). The ties that bind: Measuring the strength of consumers' emotional attachments to brands. *Journal of Consumer Psychology*, 15(1), 77–91.

Wilson, S., & Gore, J. (2013). An attachment model of university connectedness. *The Journal of Experimental Education*, 81(2), 178–198.

O Papel da Orientação para o Mercado no Desempenho das Empresas Sociais

Paula Pinheiro, ISCA, Universidade de Aveiro, ppinheiro@ua.pt

Palavras-chave

Orientação empreendedora, orientação para o mercado, desempenho das empresas sociais, modelo conceptual

Resumo Alargado

A Orientação para o Mercado é um preditor importante do desempenho das empresas. No entanto, presume-se que contribua para o sucesso a longo prazo, tanto das empresas comerciais como das sem fins lucrativos. Igualmente, a orientação para o empreendedorismo é um conceito que tem sido amplamente aplicado às empresas, mas não tem sido empiricamente testado em empresas sociais. Mais a mais, a literatura não apresenta um modelo conceptual amplamente aceite e testado relacionando a orientação para o empreendedorismo, a orientação para o mercado e a performance, na realidade das empresas sociais. A fim de preencher esta lacuna, esta investigação avalia como essas orientações estratégicas afetam o desempenho social e económico no contexto das empresas sociais.

Embora não exista uma definição universal, o conceito de empresa social é cada vez mais utilizado para identificar uma forma diferente de fazer negócios, que surge quando as empresas são criadas especificamente para satisfazer fins sociais. Na Europa, as empresas sociais assumem formas diferentes de país para país, dependendo do desenvolvimento do sistema de segurança social, da sociedade civil, do mercado das finanças sociais e das políticas públicas. No entanto, devido ao impacto que este tipo de empresas pode ter na sociedade, é relevante compreender como o seu desempenho poderia ser melhorado.

Citando vários estudos com base na investigação de empreendedorismo que destacam uma correlação positiva entre um maior grau de OE e o desempenho das empresas, Kraus et al. (2017) indicam que a orientação para o empreendedorismo social (OES), como uma modificação da OE, também influencia o desempenho das empresas sociais.

Nesta investigação, através da utilização de medidas adequadas ao contexto das empresas sociais, tentamos compreender se os potenciais efeitos da OES na OM poderiam enfatizar um melhor desempenho.

A OM implica que os vários departamentos de uma organização estejam envolvidos em atividades de compreensão das necessidades atuais e futuras dos consumidores. Esta abordagem inclui a implementação ideal de atividades e mecanismos para gerar, divulgar e responder à "inteligência" do mercado. Numa organização orientada para o mercado, não há apenas respostas reativas aos clientes, mas principalmente ações proativas que antecipam as necessidades, desejos e percepções dos clientes (Deshpande & Webster, 1989). Como resultado, este conceito está muitas vezes ligado ao desempenho da organização (Narver & Slater, 1990; Kohli & Jaworski, 1990).

A literatura também aponta outras vantagens da promoção da orientação OM da empresa, como facilitar o processo de tomada de decisão e a ação concertada entre os vários departamentos da organização (Lings & Greenley, 2009). Outros estudos mostram que esta abordagem pode aumentar o valor percebido pelo cliente e, conseqüentemente, aumentar a sua satisfação e a fidelização (McNaughton et al., 2002). A OM está ainda diretamente relacionada com os objetivos de crescimento da empresa, identificando e explorando novas oportunidades de mercado (Baker & Sinkula, 2009).

Considerando todas estas vantagens enumeradas para as organizações comerciais, será que este conceito se aplica às empresas sociais? E terá efeitos positivos no desempenho dessas empresas?

Existem evidências na literatura que sugerem que a orientação para o mercado pode ter um impacto positivo nas organizações sem fins lucrativos e no setor público, fomentando um melhor desempenho de tais organizações (Duke-Zuluaga & Schneider, 2008). A ideia subjacente à maioria dos estudos sobre empresas comerciais é que quanto mais orientada para o mercado é, mais rentável se torna. No entanto, nem o desempenho medido exclusivamente

pelo lucro, nem o conceito clássico de orientação para o mercado estão completamente ajustados à realidade das organizações sem fins lucrativos.

Medir o desempenho de organizações sem fins lucrativos é também um desafio. Por conseguinte, temos de abordar a forma como o sucesso de uma empresa social pode ser medido. De acordo com Miles et al. (2014), é importante para as organizações sem fins lucrativos, tal como para as empresas sociais, garantir que os seus valores sociais e económicos ao criar atividades contribuem para a viabilidade a longo prazo da organização, mantendo ao mesmo tempo a sua missão social como central. A revisão acima referida conduz-nos às seguintes hipóteses e ao modelo de investigação apresentado na Figura 1:

H1. A orientação para o empreendedorismo social tem uma relação significativa com o desempenho das empresas sociais.

H2. A orientação para o empreendedorismo social tem uma relação significativa com a orientação para o mercado.

H3. A orientação para o mercado tem uma relação significativa com o desempenho das ES

H4. A orientação para o mercado medeia a relação entre a orientação para o empreendedorismo social e o desempenho das empresas sociais.

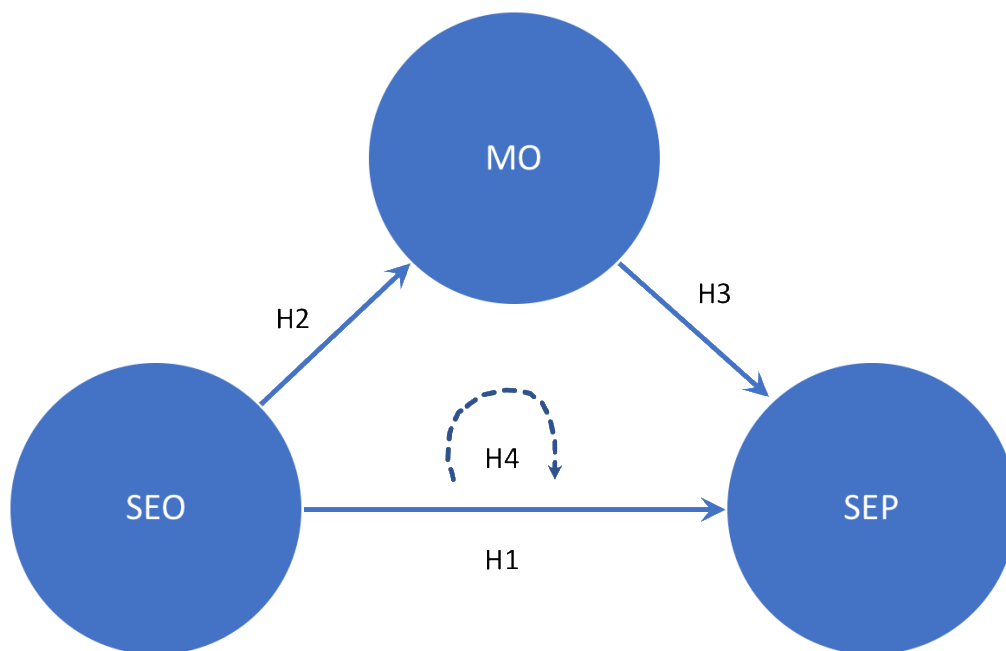


Figura 1: Modelo conceptual

Os nossos dados foram recolhidos através de um inquérito realizado através do *Google Forms*. A população-alvo é composta por todos os líderes/CEO's das empresas sociais portuguesas. A base de sondagem para esta investigação consiste numa lista extensiva e sem repetições de unidades populacionais, que foi construída a partir da combinação de listas gentilmente enviadas por entidades oficiais. Neste estudo foi utilizada uma técnica de amostragem não probabilística por julgamento. Conseguimos realizar 3438 contactos válidos, a partir da base de dados original. A recolha de dados foi realizada durante um período de dois meses, de outubro a dezembro de 2017. Após um convite inicial por e-mail, foram enviados dois e-mails de *recall* para pedir mais participação.

No que diz respeito às escalas de medida, foram adotadas escalas existentes para OES e desempenho das empresas sociais, cujo protocolo foi gentilmente cedido pelos autores (Kraus et al, 2017; Miles et al, 2015). No que diz respeito à escala de orientação para o mercado, uma escala de 21 artigos itens foi adaptada da escala MARKOR e ajustada à definição de empresa social através de um estudo qualitativo (entrevistas semi-estruturadas), validada por peritos e pré-testada para validade.

Para testar o modelo desenvolvido, conduzimos uma análise estatística multivariada, que consistiu em testes ANOVA e na modelação de equações estruturais (PLS).

Um dos principais objetivos desta investigação foi observar o efeito da OM como variável mediadora na relação entre a OES e o desempenho das ES.

Matsuno et al. (2002) já mostraram que a orientação para o mercado medeia totalmente a relação entre a orientação empreendedora e o desempenho. Para estes autores, para as empresas que já apresentam uma elevada orientação empreendedora, é muito aconselhável promover uma orientação para o mercado, mantendo ao mesmo tempo o seu nível de propensão empreendedora. Assim, Baker e Sinkula (2009) sugerem que uma forte orientação empreendedora e orientação para o mercado são essenciais para o desempenho da empresa. Como resultado, quanto maior for a orientação empreendedora implementada num negócio, mais disposta uma empresa está em implementar uma abordagem orientada para o mercado (Amin et al, 2016).

A presente investigação contribui para a literatura das empresas sociais através da sugestão de um modelo que nunca foi explorado no contexto das empresas sociais, em que se examina as relações entre os conceitos de orientação empreendedora, orientação para o mercado e desempenho. Numa perspetiva de gestão, esta investigação visa clarificar se as empresas sociais empreendedoras e orientadas para o mercado ainda podem cumprir as suas missões através de um ponderado desempenho social. Por outro lado, sem um desempenho económico razoável, torna-se muito difícil prosseguir a sua missão social, pois estarão sempre a lutar para sobreviver.

The Role of Market Orientation on the Performance of Social Enterprises

Paula Pinheiro, ISCA, University of Aveiro, ppinheiro@ua.pt

Keywords

Entrepreneurial orientation, marketing orientation, social enterprise performance, conceptual model

Extended Abstract

Market Orientation (MO) and Entrepreneurial Orientation (EO) have both been presented as significant predictors of business performance and it is presumed they can contribute to long-term success, both in commercial and non-profit companies. However, when it comes to the reality of social enterprises, the literature doesn't provide a strong and widely accepted conceptual model, that could be used to reflect on these relationships. In order to fill this gap, this research intends to provide a model that can explain how these constructs relates to the social enterprise performance, either social and economic.

Although there is no universal definition, the concept of social enterprise is increasingly used to identify a different way of doing business, which arises when companies are created specifically to meet social purposes. In Europe, social enterprises take different forms from country to country, depending on the development of the social security system, civil society, social finance market and public policy. Nevertheless, due to the impact those type of companies may have on society, it is relevant to understand how its performance could be improved.

Citing several studies within the broader entrepreneurship research base that highlight a positive correlation between a higher degree of EO and the performance, Kraus et al (2017) inferred that Social Entrepreneurship Orientation (SEO), as a modification of EO, also influences the performance of social enterprises.

In this research, through the usage of appropriate measures to the context of social enterprises, we try to understand if the potential effects of SEO on MO could emphasize better performance.

Market orientation implies that the various departments of the organization are involved in activities for understanding the current and future needs of consumers. The concept of market orientation is probably one of the most universally accepted and studied marketing concepts (Kohli, Jaworski, & Kumar, 1993). In a market-oriented organization there are not only reactive responses to customers, but mainly proactive actions that anticipate the needs, desires and perceptions of customers (Deshpande and Webster, 1989). As a result, this concept is often linked to the performance of the organization (Narver and Slater, 1990; Kohli and Jaworski, 1990).

The literature also points out other advantages from promoting company's market orientation, like facilitating decision-making process and concerted action between the various departments of the organization (Lings & Greenley, 2009). Other studies show that this approach can increase customer perceived value, and consequently, increase the satisfaction and loyalty of customers (McNaughton et al, 2002). The market orientation is still directly related to the growth objectives of the company (Baker and Sinkula, 2009).

Considering all these advantages listed for the commercial companies, does this concept applies to social enterprises? And will the effects on performance will also be favorable? There is evidence in the literature that suggest market orientation can benefit non-profit organizations and the public sector, fostering a better performance of such organizations (Duke-Zuluaga and Schneider, 2008). The underlying idea to most studies on commercial companies is that the more market-oriented a company is, the more profitable it becomes. Neither the performance measured exclusively by profit, nor the classical concept of market orientation will be completely adjusted to the reality of non-profit organizations.

Measuring the performance of non-profit organizations is also a challenge. Therefore, we need to address how the success of a social enterprise can be measured. According to Miles et al (2014), it is important for non-profits such as social enterprises to ensure that their social and economic value creating activities contribute to the long-term viability of the organization, while maintaining their social mission as central. The above-referred review lead us to the following hypothesis and the proposed model presented on Figure 1:

H1. Social entrepreneurship orientation has a significant relationship with social enterprise performance.

H2. Social entrepreneurship orientation has a significant relationship with market orientation.

H3. Market orientation has a significant relationship with SEs' performance

H4. Market orientation mediates the relationship between social entrepreneurship orientation and social enterprise performance.

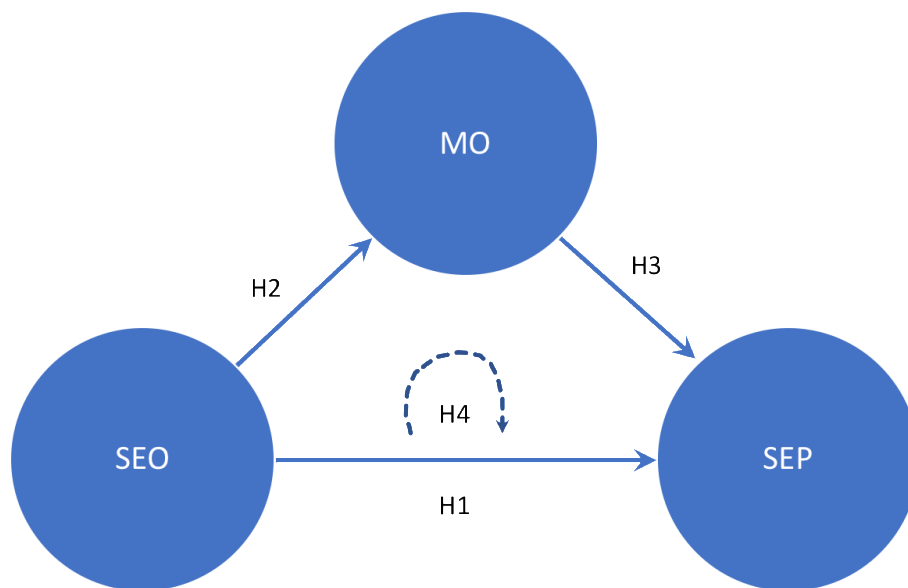


Figure 1: Conceptual Model

Our data was collected through a web-based survey. The target population is composed by all the leaders/CEO's of Portuguese social enterprises. The sampling frame for this research consists on an extensive list without repetitions of target population units, that was built from the combination of lists kindly sent by official entities. A judgmental sampling technique was used in this study.

In what concerns the measurements, existing scales were adopted for social entrepreneurship orientation and social enterprise performance, whose protocol was kindly given by authors (Kraus et al, 2017; Miles et al, 2015). Regarding market orientation scale, a 21-item scale was adapted from MARKOR scale, adjusted to social enterprise setting through a qualitative study (semi-structured interviews), validated by experts and pre-tested for validity.

To test the model developed, we conducted ANOVA analysis and used the partial least squares (PLS) approach.

The main purpose of this research is to observe the effect of MO as a mediating variable in the relationship between SEO and SEs' performance.

Matsuno et al. (2002) have already showed that MO wholly mediates the relationship between EO and performance. To these authors, for firms that already present an high EO, it is very advisable to promote an MO while keeping their level of entrepreneurial proclivity.

Thus, Baker and Sinkula (2009) suggest that strong EO and MO are both essential for firm's performance. As a result, the higher is the EO implemented in a business, the more willing a company is to implement MO (Amin et al, 2016).

The present research contributes to the literature, as it explains the role that MO plays in this model, which had never been exploited in the context of social enterprises. In the managerial perspective of organizations, this research intends to clarify that market oriented social enterprises can still accomplished their missions through good social performance. On the other hand, without reasonable results of economic performance, it becomes very hard to pursuit their purpose, as they will always be struggling to survive.