

# Métodos empíricos para detetar práticas de manipulação de resultados

## Auditoria



*Manuel Ricardo Cunha*  
PROFESSOR AUXILIAR DA FACULDADE DE ECONOMIA E GESTÃO DA UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA  
E SÓCIO (NÃO ROC) DA MARQUES DA CUNHA, ARLINDO DUARTE & ASSOCIADOS, SROC, LDA.





*“Earnings are of good quality if they do not reverse.”*

Penman (2012)

## 1. Introdução

A temática da qualidade da informação tem assumido nos últimos anos um papel fulcral na literatura de contabilidade e finanças. Os investidores e outros *stakeholders* utilizam a informação produzida pelo órgão de gestão de uma entidade para tomarem decisões financeiras informadas e racionais, assumindo, numa situação normal, que essa informação apresenta qualidade. A evidência empírica, e os princípios de teoria da agência, demonstram no entanto que existem incentivos claros aos gestores para adotarem práticas de contabilidade criativa, ou como se diz na gíria económica anglo-saxónica, para o jogo dos números financeiros (*financial numbers game*). As práticas de contabilidade criativa variam no entanto no grau, ou legalidade, com que os produtores da informação financeira intervêm no processo. Em certos casos apenas se observa a utilização em seu benefício da discricionariedade permitida pelos princípios contabilísticos vigentes. Em outros contextos, os incentivos são tão fortes que são adotadas pelos gestores práticas de contabilidade agressiva, ou mesmo relato contabilístico fraudulento, como observado em inúmeros escândalos financeiros tornados públicos nos últimos anos. As estratégias utilizadas pelos gestores, ou outros responsáveis pelo relato financeiro, com vista a empolarem, ou atenuarem, resultados contabilísticos são comumente designadas de práticas de manipulação de resultados.

Visamos assim apresentar os métodos empíricos existentes para a deteção dessas práticas de manipulação de resultados. Na próxima secção é claramente definido o conceito de manipulação de resultados, enquadrada a temática e apresentados os principais incentivos a essa prática. Segue-se uma breve descrição dos principais tipos e práticas identificadas de manipulação de resultados. A principal secção deste trabalho apresenta os principais métodos empíricos

e os principais estudos da literatura académica de manipulação de resultados, assim como as principais evidências empíricas e factos estilizados encontrados. O estudo termina com uma análise da ação do auditor na deteção de práticas de manipulação de resultados na secção 5, a qual contrariamente aos métodos empíricos académicos baseados na análise de grandes amostras ou tendências de carácter geral, é orientada para a deteção de situações concretas e observáveis, pela utilização de métodos assertivos de pormenor ao nível micro. Finalmente, na secção 6 são apresentadas as principais conclusões deste trabalho.

## 2. Manipulação de Resultados - Enquadramento e Incentivos

A manipulação de resultados, no sentido da terminologia anglo-saxónica de *earnings management*, conceito considerado neste estudo, pode ser definida de forma geral como uma estratégia de gestão de resultados contabilísticos resultante da discricionariedade dos órgãos de gestão no que respeita a opções contabilísticas e fluxos de caixa operacionais (Ronen e Yaari, 2007).<sup>1</sup> Mulford e Comiskey (2005), em maior detalhe, definem *earnings management* como a manipulação ativa de resultados em direção a um alvo pré-defini-

do, o qual pode ser definido pelo órgão de gestão, uma previsão de analistas, um determinado limiar contratual, ou um montante consistente com uma série de resultados de tendência sustentada ou alisada. Healy e Wahlen (1999) afirmam que se está na presença de *earnings management* quando os gestores utilizam o seu julgamento no relato financeiro ou na conceção de transações, com vista a ludibriarem alguns ou todos os *stakeholders* acerca da performance da empresa, ou com vista a influenciarem desfechos contratuais contingentes a determinados números financeiros.

A literatura existente refere assim diferentes incentivos à prática de manipulação de resultados. Healy e Whalen (1999) agrupam os tipos de incentivos em três grandes grupos: mercado de capitais, contratos e legislação e regulação. Mulford e Comiskey (2005) mencionam como principais “recompensas” ou incentivos à manipulação de resultados os efeitos sobre a cotação das ações, efeitos sobre o custo e o acesso ao endividamento, efeitos sobre compensação de executivos e efeitos políticos ou de regulação. Moreira (2008) menciona ainda o incentivo relacionado com o imposto sobre o rendimento, em linha com o preconizado por Boynton et al (1992) e Guenther (1994) relativamente a alterações de taxa de imposto.

### 2.1 Incentivos do mercado financeiro e remuneração de executivos

Segundo Mulford e Comiskey (2005), no mercado financeiro, os investidores procuram ativos financeiros (ações) de empresas que apresentem uma série de resultados elevados e sustentáveis que se materializem em *cash-flow* no presente, ou em exercícios futuros. Consequentemente, empresas que relatem uma maior capacidade de geração de resultados observam efeitos positivos na sua cotação, o que enriquece gestores detentores de ações, gestores cuja compensação seja baseada em ações ou *stock options*, ou dependente dos resultados, incentivando a prática de manipulação de resultados. Adicionalmente, os investidores preferem resultados com maior estabilidade e menor volatilidade, que permitam maior certeza na previsão da tendência dos resultados, com reflexo positivo na cotação (Francis et al, 2004). Existe assim também um claro incentivo para a prática de alisamento de resultados, *income smoothing* na terminologia anglo-saxónica, uma forma de manipulação de resultados que visa eliminar resultados anormalmente altos ou baixos, reduzindo e armazenando resultados de anos melhores para serem utilizados em anos menos favoráveis, ou seja, a constituição de “reservas” de resultados, denominadas na terminologia anglo-saxónica *cookie jar reserves*. Um maior nível de resultados, preferencialmente estável, transmite também ao mercado uma imagem de qualidade de crédito, e consequentemente traz normalmente um rating de crédito superior (Baralexis, 2004 e Missioner Pera, 2004). A prática de manipulação de resultados pode ter assim também como motivação o acesso ao crédito, ou a obtenção de condições de crédito mais vantajosas.

### 2.2 Incentivos contratuais

A prática de manipulação de resultados pode ser também induzida por incentivos contratuais. Em determinados contratos, como contratos de financiamento bancário, emissões obrigacionistas, ou contratos de crédito comercial, as empresas têm cláusulas específicas de cumprimento de determinados rácios financeiros (*covenants*),

sendo impostas penalidades ou mesmo cancelamento dos financiamentos, no caso do seu incumprimento. Sweeney (1994) encontra evidência de prática de manipulação de resultados no limiar de cumprimento contratual.

### 2.3 Incentivos legais, de regulação e políticos

Os incentivos legais à manipulação de resultados observam forte paralelismo com os incentivos contratuais. Em determinados setores sujeitos a legislação especial, como por exemplo a banca ou o setor da construção, a capacidade para operar está dependente do cumprimento de determinados rácios ou condições. Existe assim um claro incentivo a práticas de manipulação “positiva” de resultados. No que respeita a incentivos políticos, Mulford e Comiskey (2005) defendem que as grandes empresas, públicas ou sujeitas a forte regulação, como no setor das *utilities* ou com explorações em países em desenvolvimento, detêm um incentivo para subavaliarem os seus resultados, por forma a estarem sujeitas a menor escrutínio, evitando aquilo que se denominou na gíria como “resultados obscenos”. Adicionalmente, em determinados países, a demonstração de debilidade financeira pode incentivar formas de protecionismo aduaneiro (Jones, 1991).

### 2.4 Incentivos fiscais

O efeito fiscal, em especial o imposto sobre o rendimento, observa substancial relevância em determinados contextos empresariais, como situações em que propriedade e gestão são comuns, e nos quais existe uma relação direta entre contabilidade e fiscalidade, contexto em que surge um incentivo claro a uma redução discricionária dos resultados (Moreira, 2008). Sendo muito relevante no contexto português, este incentivo é no entanto muitas vezes “esquecido” na literatura académica internacional, pela separação entre contabilidade e fiscalidade vigente nos países anglo-saxónicos, em especial os Estados Unidos, sendo exceção estudos como Boynton et al (1992) e Guenther (1994).

## 3. Estratégias de Manipulação de Resultados

Shilit (2010) e Mulford e Comiskey (2005) sistematizam as principais formas ou estratégias de manipulação de resultados de forma bastante próxima, aquilo que se denomina na gíria de *financial shenanigans*, em linha com a restante literatura. O tipo de manipulação adotado depende em primeira instância do sinal do efeito que se quer produzir. Os principais tipos de manipulação de resultados são assim o reconhecimento de réditos ou ganhos prematuramente ou de forma fictícia, o reconhecimento de réditos não recorrente como recorrente, o adiar do reconhecimento de gastos ou perdas para períodos futuros, o ocultar de gastos ou perdas, o protelar o reconhecimento de réditos para exercícios futuros, ou o antecipar de gastos futuros para o período corrente. Estas práticas de manipulação de



resultados não são no entanto únicas, sendo o limite apenas a natureza criativa da mente humana.

### 3.1 Reconhecimento prematuro de rédito ou ganhos

A evidência empírica demonstra que o reconhecimento prematuro de rédito ou ganhos é efetuado por diversas formas. Uma destas formas é o reconhecimento de vendas antes de serem cumpridas todas as obrigações contratuais, por exemplo estendendo o período teórico de reconhecimento de vendas para o período seguinte. Outra forma é o reconhecimento de rédito em excesso do que seria esperado pelo grau de execução (ou percentagem de acabamento) de um contrato. Por vezes, com vista a empolarem as vendas, as empresas reconhecem vendas antes da aceitação final do produto pelo adquirente, ou mesmo antes do seu envio, ou ainda de produtos à consignação. Outra forma típica de rédito prematuramente reconhecido é o reconhecimento quando o pagamento pelo adquirente é incerto ou mesmo desnecessário, por exemplo por concessão de um tempo excessivamente alargado para pagar, ou acordos (*side letters*) permitindo a devolução do produto. Em todas estas formas de manipulação de resultados o rédito não é reconhecido da forma que seria expectável tendo em conta os princípios contabilísticos geralmente aceites, sendo antecipado o momento de reconhecimento.

### 3.2 Reconhecimento de rédito fictício

Em contraste com o reconhecimento de rédito prematuro, onde as vendas antecipadas apresentam legitimidade, o reconhecimento de rédito fictício implica o reconhecimento de uma venda ou prestação de serviços não existente, e é normalmente efetuado pelo registo

de transações sem substância económica, nas quais por exemplo o cliente não tem obrigação de aceitar ou pagar o produto, pelo reconhecimento de transações com partes relacionadas ou afiliadas, pelo reconhecimento como rédito de recebimentos que não o configuram (por exemplo, fluxos de caixa provenientes de dívida), ou reconhecimento de rédito de transações legítimas por valores inflacionados.

### 3.3 Reconhecimento de rédito não recorrente como recorrente

Empresas em situação deficitária utilizam com frequência transações extraordinárias, ou não recorrentes, como elemento de melhoria dos seus resultados, induzindo em erro os leitores das demonstrações financeiras. Isto é efetuado normalmente utilizando transações de carácter único e classificando-as de forma errónea como recorrentes. Estas técnicas afetam a avaliação de empresas que utiliza de forma consistente apenas a componente persistente dos resultados (Penman, 2012).

### 3.4 Adiar o reconhecimento de gastos ou perdas

Quando as empresas incorrem numa despesa, sem o correspondente benefício económico ter sido recebido, é efetuada a capitalização dessa despesa, sendo reconhecido um ativo. A capitalização agressiva ou indevida de despesa operacional corrente, a depreciação ou amortização em períodos demasiado alargados, ou o não reconhecimento de imparidades de ativos fixos, contas a receber, ou investimentos, constituem assim adiamentos de reconhecimento de gastos e perdas, sendo uma das formas mais populares de manipulação de resultados.

### 3.5 Adiar o reconhecimento de rendimentos ou ganhos

Conforme analisado na secção 2, os gestores podem ter incentivos para alisamento de resultados, ou para redução de imposto sobre o rendimento. Nestas situações observa-se prática de transferência de rendimentos ou ganhos do exercício presente para períodos futuros. São na prática criadas reservas - por exemplo por via de diferimentos, no momento de aquisições societárias, ou no reconhecimento de ganhos em produtos financeiros derivados - que permitem resultados futuros.

### 3.6 Antecipar o reconhecimento de gastos ou perdas

Paralelamente ao adiamento do reconhecimento de réditos, ou rendimentos, pelos mesmos motivos, os gestores fazem o desreconhecimento de ativos e aumentam gastos e perdas no presente, por exemplo por estimativa/acréscimo ou por *write-offs* excessivos, criando reservas por forma a reduzir ou evitar gastos em períodos futuros. Um caso típico são as situações de *Big Bath*, nas quais os gestores reconhecem de forma generalizada imparidades, provisões, *write-offs* e acréscimos de gastos, num esforço para tornar o balanço extremamente conservador, com menores níveis de gastos a condicionarem resultados futuros. Esta prática é comum aquando de alteração da gestão ou quando já existem perdas não passíveis de serem manipuladas e um sinal negativo ao mercado é inevitável no presente, protegendo-se, no entanto, o futuro.

## 4. Métodos Empíricos de Detecção de Práticas de Manipulação de Resultados

O tema da prática de manipulação de resultados é um tema importante na literatura académica de contabilidade e finanças. A forma de estudo empírico da prática de manipulação de resultados observa no entanto diferentes linhas de investigação. Entre os métodos mais utilizados encontram-se os métodos baseados em análise de rácios e tendências, os métodos baseados em *accruals*, tanto considerando *accruals* agregados como *accruals* específicos, os métodos baseados em casos de violações de princípios contabilísticos claramente identificados, e os métodos baseados na observação e análise da distribuição dos resultados apresentados. Esta secção apresenta as principais metodologias nesta área de investigação e algumas evidências empíricas.

### 4.1 Análise de rácios e tendências

Um método empírico tradicional para análise da existência de práticas de manipulação de resultados é a análise de rácios e tendências. Numa situação normal, é de esperar que a relação/rácio entre determinadas rúbricas das demonstrações financeiras, e ao longo dos diferentes períodos de relato, observe um carácter de regularidade, ou que, caso o mesmo carácter regular seja interrompido, exista um motivo económico racional para esse facto. Caso esse motivo não exista, as divergências no padrão de estabilidade devem ser consideradas indícios de potencial manipulação.



Penman (2012) propõe diferentes testes diagnósticos para deteção de manipulação dos resultados operacionais, baseados na deteção de manipulação de vendas, manipulação de gastos fundamentais e itens não recorrentes. Para deteção de manipulação do volume de vendas sugere rácios e análise da evolução de vendas face a contas a receber, créditos de garantias, acréscimos de vendas, e recebimentos (em especial estes últimos, pois não são facilmente manipuláveis). Para deteção de manipulação de gastos Penman (2012) sugere: a normalização do volume de negócios e do resultado operacional e a sua comparação com os montantes não normalizados; a análise cuidada de rácios e tendências de gastos de amortização e depreciação face ao total de ativos e despesas de investimento; a análise crítica dos *accruals* face ao resultado operacional, ao total de ativo e ao crescimento das vendas; a análise cuidada da evolução de taxas efetivas de imposto e impostos diferidos; e a análise cuidada de todos os valores registados baseados em estimativas, como elementos registados ao justo valor, imparidades, provisões e financiamentos/passivos fora do balanço. Na deteção de itens não recorrentes, Penman (2012) sugere especial atenção a gastos de reestruturação e o reconhecimento de fusões e aquisições, bem como das perdas ou ganhos associados.

A metodologia de análise de rácios e tendências, apesar da sua enorme aplicabilidade prática, e de ser eficiente para deteção em empresas individualmente, não é muito disseminada na literatura académica empírica, pois a sua aplicação a amostras de alguma dimensão é complexa, sendo difícil a identificação da variável utilizada como elemento de manipulação e existindo uma dificuldade de claramente ser identificada uma variação num rácio ou tendência como indicio de manipulação, pois a mesma variação pode ter como base uma razão económica plausível. Na secção 5, em que se discute a ação do auditor na deteção de práticas de manipulação de resultados, o papel da análise de rácios e tendências assume um papel fundamental na deteção das diferentes formas de manipulação de resultados.

## 4.2 Métodos baseados em *accruals*

Um dos métodos mais disseminados de deteção empírica de práticas de manipulação de resultados é o método baseado nas variações do capital circulante, em terminologia anglo-saxónica denominadas *Accruals*, nomenclatura que será adotada neste estudo por motivos de simplicidade. *Accruals* surgem quando existe uma discrepância entre o momento do fluxo de caixa e o momento do reconhecimento do resultado (Ronen e Yaari, 2007). O resultado operacional de uma empresa  $i$  no período  $t$  pode ser expresso como:

$$RO_{it} = CFO_{it} + ACC_{it},$$

onde  $CFO_{it}$  representa o fluxo de caixa operacional e  $ACC_{it}$  os *accruals*. Durante a vida de uma entidade os resultados apresentados devem totalizar o total de fluxos de caixa, sendo assim os *accruals* totais zero, por via da reversão inevitável de *accruals* passados em períodos futuros. O resultado do período é composto assim por partes que se materializaram em fluxos de caixa e por outras partes que ainda não configuraram recebimentos nem pagamentos. As opções contabilísticas dos gestores são conseqüentemente refletidas numa, ou em ambas as componentes do resultado. A componente de *cash-flow* apresenta no entanto menor capacidade de manipulação, pois a mesma implicaria a conivência de terceiros. Mas, ações de manipulação sobre

os *accruals* observam menor facilidade de deteção pelos utentes da informação financeira (Moreira, 2008).

Existe uma forte linha de investigação empírica sobre práticas de manipulação de resultados que tem como ponto de partida analisar a utilização de *accruals* como indicio de práticas de manipulação de resultados. Embora existam estudos empíricos baseados no total dos *accruals* como o indicador fundamental de práticas de manipulação de resultados, os modelos mais disseminados distinguem entre *accruals* resultantes da atividade normal da empresa no período, tendo em conta a performance, estratégia, práticas do setor, fatores macroeconómicos e outros fatores - *accruals* não discricionários -, e *accruals* resultantes de transações ou opções contabilísticas com vista a manipular resultados - *accruals* discricionários.

O modelo de Jones (1991) é considerado o modelo basilar na literatura empírica de manipulação de resultados baseada em *accruals*. Modelos anteriores baseados na decomposição de *accruals*, como o de Ronen e Sadan (1981) que analisava o alisamento de resultados, Healey (1985) que analisava incentivos por via de compensação de executivos e descontinuidades na mesma, DeAngelo (1986) que analisava incentivos resultantes de um *management buyout* e Dechow e Sloan (1991) que analisava gastos com investigação e desenvolvimento, não apresentavam a capacidade de generalização permitida pelo modelo de Jones (1991). Segundo Jones (1991), considerando um período pré-manipulação de resultados, o modelo abaixo permite a estimação dos *accruals* normais, ou não discricionários de uma empresa  $i$ :

$$ACC_{it} = a_i + \beta_{1i} \Delta VND_{it} + \beta_{2i} AFT_{it} + \varepsilon_{it},$$

onde  $\Delta VND_{it}$  é a variação das vendas do ano  $t$ ,  $AFT_{it}$  é o total de ativo fixo no ano  $t$ , e  $\varepsilon_{it}$  o erro do modelo, sendo todas as variáveis deflacionadas pelo total de ativo do ano  $t-1$ . Os sinais esperados de  $\beta_{1i}$  e  $\beta_{2i}$  são respetivamente positivo e negativo, pois o primeiro está relacionado com crescimento das vendas, com o qual se estimaria um aumento dos *accruals*, e o segundo com as depreciações, que observam sinal negativo. Os resultados do modelo permitem estimar para períodos futuros o *accrual* normal, ou não discricionário. A diferença entre o valor estimado e o valor efetivo, ou seja, o erro  $U_{it}$ , representa a componente discricionária que, se significativamente diferente de zero, constitui indicio de manipulação e é definido por:

$$U_{it} = ACC_{it} - (\hat{\beta}_{1i} \Delta VND_{it} + \hat{\beta}_{2i} AFT_{it}).$$

Esta metodologia de deteção de manipulação de resultados baseada em *accruals* apresenta como principais vantagens a determinação do *accrual* discricionário com base em variáveis fundamentais e a capacidade de extensão do modelo para inclusão de outras variáveis que se consideram influenciar o nível de *accruals* de natureza não discricionária. Dechow e Dichev (2002) baseiam as variáveis explicativas dos *accruals* nos fluxos de caixa operacionais e inúmeros estudos relacionam o nível de *accruals* com outras variáveis fundamentais, como níveis de financiamento e investimento. Adicionalmente, a metodologia pode ser estendida para a deteção de manipulação utilizando *accruals* específicos com alguma magnitude e fortemente dependentes de estimativas. Exemplos são os trabalhos de Beaver et al (1989), Whalen (1994) e Beaver e Engel (1996) usando as provisões para crédito malparado na banca americana, ou o trabalho de McNichols e Wilson (1988) usando imparidades nas contas de clientes em empresas com um grande volume de

contas a receber. Esta metodologia é ainda passível de ser aplicada setorialmente.

A metodologia de deteção de manipulação de resultados baseada em *accruals* apresenta no entanto algumas desvantagens e limitações, como a possibilidade de contaminação dos resultados por manipulação de resultados em períodos anteriores, escolhas inadequadas de variáveis explicativas, e dificuldade de obtenção de dados em série temporal. Estas limitações não são no entanto impeditivas que seja uma das metodologias mais populares e com melhores resultados na deteção de práticas de manipulação de resultados.

### 4.3 Métodos baseados em casos de violações de princípios contabilísticos

Existe uma linha de investigação que, identificando *a posteriori* situações de violação do referencial contabilístico, analisa a forma como foi efetuada a manipulação de resultados. Por exemplo, Dechow et al (1996), Beasley (1996) e Beneish (1999) analisam casos nos Estados Unidos da América e Peasnell et al (2001) no Reino Unido. Todos estes estudos tomam como base casos de manipulação de resultados identificados pelas autoridades responsáveis (*Securities and Exchange Commission* e o *Financial Reporting Review Panel*). A vantagem desta metodologia é a objetividade da identificação de situações de manipulação e, conseqüentemente, um maior poder preditivo dos testes efetuados, assim como uma indicação clara de como a manipulação foi perpetrada. No entanto, os resultados obtidos são de difícil generalização para uma população de empresas, não só pelo carácter particular dos casos estudados, mas também pelo tamanho reduzido das amostras, que tornam a sua capacidade preditiva reduzida.

### 4.4 Métodos baseados em observação e análise da distribuição dos resultados relatados

Os incentivos do mercado financeiro para a manipulação de resultados apresentados na secção 2 deste estudo mostram que é evitado pelos gestores o relato, em primeiro lugar, de resultados negativos e, numa segunda fase, a apresentação de uma quebra ou inversão de tendência dos resultados apresentados. Assim, é de esperar que empresas com resultados preliminares negativos ténues utilizem práticas de *earnings management* que lhes permitam um relato de resultados positivos, e ainda que empresas com quebras ligeiras de resultados utilizem práticas similares para não apresentarem essas quebras, mas sim resultados consentâneos com o previsto pelos analistas. Os métodos empíricos de deteção de manipulação de resultados baseados na análise da distribuição dos resultados, como Burgstahler e Dichev (1997) e Degeorge et al (1999), baseiam-se na observação dos resultados apresentados e na análise de descontinuidades na distribuição dos mesmos em certos pontos, com um número maior do que o esperado de observações num dado intervalo, e menor noutro intervalo. Burgstahler e Dichev (1997) encontram evidência de que 30 a 44% das empresas apresentando perdas antes da manipulação de resultados utilizam práticas de manipulação e que 8 a 12% das empresas com quebras de resultados antes de

manipulação utilizam práticas de manipulação de resultados. Moreira (2008) observa que as empresas portuguesas com altas necessidades de financiamento, conseqüentemente com incentivo para relatarem resultados sólidos, apresentam uma distribuição com menor concentração junto a resultados nulos do que as empresas com menores necessidades de financiamento. Moreira (2008) observa também que o incentivo fiscal aparenta ser relevante na manipulação de resultados efetuada por empresas portuguesas, as quais têm em conta não meramente a apresentação de resultados positivos, mas de resultados que lhes permitam usar o Pagamento Especial por Conta. Numa análise simplista, a figura abaixo apresenta a distribuição dos resultados líquidos deflacionados pelo ativo total das 223 044 empresas portuguesas para o ano de 2011 disponíveis na base de dados SABI.<sup>2</sup>

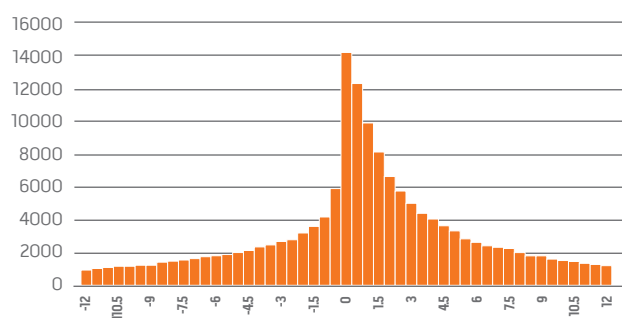


Figura 1: Distribuição do Rácio do Resultado Líquido sobre o Total de Ativo

Na análise da figura acima, sem utilização de quaisquer métodos estatísticos complexos, pode ser observada a descontinuidade em torno de zero dos resultados das empresas portuguesas e a quebra da normalidade da distribuição de resultados que seria esperada para uma amostra da dimensão da utilizada. Este facto é indicativo da existência de práticas de manipulação de resultados.

O método baseado na análise da distribuição dos resultados apresenta como grandes vantagens a não necessidade de medida direta de manipulação de resultados e a captura de forma imediata de todas as formas de manipulação de resultados, vantagens a que se acrescenta a capacidade de estimar a frequência com que as empresas efetuam manipulação de resultados. No entanto, o pressuposto de que as descontinuidades são apenas explicadas pela existência de práticas de manipulação de resultados e a não identificação dos métodos utilizados para manipulação dos resultados, são comumente apresentados como desvantagens desta metodologia. Adicionalmente, a identificação de práticas de manipulação de resultados com o objetivo de atingir metas específicas, números alvo, ou *benchmarks*, é de difícil execução utilizando esta metodologia.

## 5. A Ação do Auditor para Deteção de Práticas de Manipulação de Resultados

No seu papel de elemento de credibilização das demonstrações financeiras, e de garante da qualidade da informação financeira, o



Auditor é um dos principais agentes dissuasores da prática abusiva de manipulação de resultados (ver, por exemplo, Penman, 2012). Estudos empíricos mostram mesmo que uma maior qualidade do auditor resulta em resultados contabilísticos mais conservadores (Kim, Chung e Firth, 2003 e Balsam, Krishnan e Yang, 2003). Detetando-se falhas nos processos de auditoria, tipicamente o auditor culpabiliza os órgãos de gestão por ocultarem informação, ou invoca a natureza de teste dos procedimentos de auditoria, e o conseqüente risco de deteção (ver, por exemplo, Ronen e Yaari, 2007). Evidência empírica mostra no entanto que muitas vezes os auditores tomam parte como consultores no processo de decisão de manipulação resultados, dentro dos limites dos princípios contabilísticos geralmente aceites (Turner, 2001). Nelson, Elliott e Tarpley (2002, 2003) concluem que de 515 processos de manipulação de resultados identificados por auditores, menos de metade resultaram em ajustamentos e menos de 1% resultam em modificações de opinião.

Os desenvolvimentos recentes da profissão e seu enquadramento no que respeita à regulação, independência, reputação, raio de ação e responsabilidade legal dos Auditores, nomeadamente Sarbanes-Oxley, resultaram no entanto num claro desincentivo da convivência do auditor com práticas de manipulação de resultados. Abaixo são apresentados de forma sucinta alguns métodos de deteção de práticas de manipulação de resultados que podem ser utilizados pelo auditor.

---

*“...o Auditor é um dos principais agentes dissuasores da prática abusiva de manipulação de resultados...”*

---

## 5.1 Métodos empíricos de deteção de práticas de manipulação de resultados pelo auditor

O auditor pode mitigar o risco de práticas de manipulação de resultados indesejadas por vários meios: afastando clientes de elevado risco (Hertz, 2006); cobrando um prémio de risco a clientes de mais elevado risco (Gul, Chen e Tsui, 2003); incrementando o seu esforço - reduzindo o risco de deteção (De e Sen, 2002); negociando ajustamentos às demonstrações financeiras (Heninger, 2001); ou reduzindo a materialidade (Willekens, 2003). No entanto, nenhuma destas medidas garante o auditor, pois a decisão acerca da prática de manipulação de resultados é interna à empresa. O auditor tem assim que, existindo evidência de (ou suspeitando existir) prática de manipulação de resultados, aplicar uma estratégia de deteção de manipulação de resultados (Giroux, 2004), e implementar procedimentos de auditoria (disponíveis normalmente por via de checklists) que eliminem o seu risco de deteção dessa prática, nos termos do proposto por Mulford e Comiskey (2005). A ação do auditor é assim orientada para a deteção de situações concretas de manipulação de resultados, via utilização de métodos assertivos, com carácter de detalhe (ou micro), os quais se diferenciam dos métodos empíricos académicos de deteção dessa prática, os quais são orientados para a análise da universalidade da prática e suas condicionantes e para a captura de tendências, com base na análise de grandes amostras de empresas. Muitos dos procedimentos implementados pelo auditor configuram assim o cálculo de rácios e análise de tendências, que conforme acima foi descrito é por si só um método empírico fundamental para deteção de manipulação de resultados (Penman,



2012). Estes procedimentos de deteção de práticas de manipulação de resultados, podem potencialmente agrupar-se por grandes tipos (Mulford e Comiskey, 2005):

---

*“O auditor tem assim que, existindo evidência de (ou suspeitando existir) prática de manipulação de resultados, aplicar uma estratégia de deteção de manipulação de resultados (Giroux, 2004), e implementar procedimentos de auditoria (disponíveis normalmente por via de checklists) que eliminem o seu risco de deteção dessa prática,...”*

---

## a. PROCEDIMENTOS DE DETEÇÃO DE RÉDITO PREMATURO OU FICTÍCIO

Estes procedimentos compreenderão a análise da política de reconhecimento de rédito e sua mutação ao longo do tempo, a análise dos procedimentos e momento de reconhecimento de rédito pela entidade, a existência de acordos paralelos de devolução ou reembolso, procedimentos alargados de revisão analítica, a análise de rácios e tendências, sobre o rédito e contas relacionadas, a análise de transações com partes relacionadas, a avaliação da capacidade instalada e sua adequação ao rédito verificado, a razoabilidade de contas a pagar e sua potencial relação com manipulação do rédito, a utilização do método da percentagem de acabamento e a razoabilidade das estimativas envolvidas.

## b. PROCEDIMENTOS DE DETEÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO AGRESSIVA

Estes procedimentos deverão compreender a análise das políticas de capitalização de gastos e sua comparação com o setor, a análise da evolução dos gastos capitalizados face ao volume de negócios, se os gastos capitalizados verificam as características de ativo e não excedem o valor de mercado e se os ativos criados estão disponíveis para uso, e ainda a análise de evidência passada de uma política de capitalização agressiva pela entidade (como o *write-off* de ativos resultantes de capitalização).

## c. PROCEDIMENTOS DE DETEÇÃO DE PERÍODOS DE DEPRECIACÃO/ AMORTIZAÇÃO ALARGADOS

Estes procedimentos deverão compreender a análise das políticas de depreciação e amortização em vigor na entidade e a sua razoabilidade face às políticas médias verificadas para o setor, um enfoque especial na presença de elevados períodos de depreciação e amortização e/ou de um setor em mutação tecnológica, e ainda a análise de evidência passada de uma política de períodos de depreciação ou amortização alargados (como o reconhecimento de imparidades ou *write-off* de ativos com elevados períodos de depreciação ou amortização).

## d. PROCEDIMENTOS DE DETEÇÃO DE ATIVOS SOBREAVALIADOS

### i. Contas a Receber

Os procedimentos no que concerne a conta de Contas a Receber deverão compreender, após a análise da política de crédito e reconhecimento dos mesmos, a análise de tendência das contas a receber e a sua comparação com a tendência do volume de negócios. Adicionalmente, deverão ser analisadas as imparidades reconhecidas e a sua suficiência, a tendência das mesmas nos últimos períodos de relato, deteriorações do ambiente económico dos clientes e uma comparação com o setor.

### ii. Inventários

Os procedimentos no que respeita à conta de Inventários deverão analisar a política de reconhecimento de inventários, a sua tendência ao longo do tempo, em especial no que respeita aos métodos valorimétricos (FIFO e Custo Médio) e a sua adequabilidade, a evolução das margens brutas e o grau de rotação dos inventários, em comparação com o setor e com a tendência de preços do mercado do produto. Deve também ser analisada uma potencial sobreavaliação dos inventários por reconhecimento de inventários inexistentes ou por imparidades resultantes de obsolescência ou deterioração (especialmente em setores em rápida mutação tecnológica).

### iii. Investimentos e ativos detidos para negociação

A análise das contas de investimentos e ativos detidos para negociação deve centrar-se fundamentalmente na análise da necessidade de reconhecimento de ajustamentos de justo valor. Em ativos de dívida detida até à maturidade, investimentos com carácter permanente, ou investimentos reconhecidos pelo método da equivalência patrimonial, deve ser avaliada a existência de perdas permanentes de justo valor ou a existência de imparidades. Em ativos detidos para negociação deve ser verificado se existem perdas não reconhecidas de justo valor que observem carácter de permanência e afetem resultados futuros, ou um empolar dos capitais próprios por incrementos de justo valor que possam reverter no futuro devido a quebras de mercado.

## e. PROCEDIMENTOS DE DETEÇÃO DE PASSIVOS SUBAVALIADOS

### i. Acréscimos de Gastos

A análise dos acréscimos de gastos, com vista a deteção de práticas de manipulação de resultados, deve centrar-se em análises de tendência, comparações da evolução face ao total de rédito nos últimos períodos e em análises de se eventuais variações em gastos gerais e administrativos, por exemplo, refletem verdadeiros incrementos de eficiência operacional.

## ii. Contas a Pagar

No que respeita a contas a pagar, deve ser analisada a evolução do prazo médio de pagamento nos últimos períodos e a sua comparação com o setor. Adicionalmente, devem ser escrutinadas as evoluções de margem bruta e a sua previsibilidade e observada a existência de paralelismo entre a evolução das contas a pagar e dos inventários.

## iii. Dívidas ao Estado

Os procedimentos a efetuar no que respeita a Estado devem ter em consideração a comparação da taxa efetiva de imposto sobre o rendimento com a taxa legal de imposto sobre o rendimento e a razoabilidade do montante reconhecido de ativos por impostos diferidos face às perspetivas futuras.

## iv. Passivos Contingentes

No que concerne passivos contingentes, o auditor deve observar se há evidência da existência de passivos deste tipo não reconhecidos, evidência essa resultante de divulgações presentes nas notas às demonstrações financeiras, da análise da operação da empresa, ou de procedimentos de auditoria.

### REFERÊNCIAS

- Balsam, S., J. Krishnan, e J. S. Yang. 2003. "Auditor Industry Specialization and Earnings Quality." *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 22 (September), pp. 71-97.
- Baralexis, S. 2004. "Creative Accounting in small advancing countries." *Managerial Auditing Journal*. 19 (3), pp. 440-461.
- Beasley, M. 1996. "An Empirical Analysis of the Relation Between Board of Director Compensation and Financial Statement Fraud." *The Accounting Review* 71 (3), pp. 443-465.
- Beaver, W., C. Eger, S. Ryan and M. Wolfson. 1989 "Financial Reporting and the Structure of Bank Share Prices." *Journal of Accounting Research*, pp. 157-178.
- Beaver, W., and E.E. Engel 1996. "Discretionary Behavior with Respect to Allowance for Loan Losses and the Behavior of Securities Prices." *Journal of Accounting and Economics*, pp. 177-206.
- Beneish, M. 1999. "Incentives and Penalties Related to Earnings Overstatements that Violate GAAP." *The Accounting Review* 74 (4), pp. 425-457.
- Boynton, C., P. Dobbins e G. Plesko 1992. "Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax." *Journal of Accounting Research* 30, pp. 131-153.
- Burgstahler, D. e I. Dichev. 1997. "Earnings management to avoid earnings decreases and losses." *Journal of Accounting and Economics* 24, pp. 99-126.
- De, S. e P. K. Sen. 2002. "Legal Liabilities, Audit Accuracy and the Market for Audit Services." *Journal of Business Finance & Accounting*, 29(1-4), pp. 353-410.
- DeAngelo, L. 1986. "Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders." *The Accounting Review*, pp. 400-420.
- Dechow, P. e Dichev, I. 2002. "The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors." *The Accounting Review* 77 (Supplement), pp. 35-59.
- Dechow, P. e R. Sloan. 1991. "Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation." *Journal of Accounting and Economics* 14, pp. 51-89.
- Dechow, P., R. Sloan e A. Sweeney. 1996. "Causes and Consequences of Earnings Manipulations: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC." *Contemporary Accounting Research* 13 (1), pp. 1-36.
- DeGeorge, F., J. Patel, e R. Zechhauser. 1999. "Earnings management to exceed thresholds." *Journal of Business* 72, pp. 1-33.
- Francis, J., R. LaFond, P. M. Olsson e K. Schipper 2004. "Costs of Equity and Earnings Attributes." *The Accounting Review* 79 (4), pp. 967-1010.
- Giroux, G. 2004. "Detecting Earnings Management." Wiley
- Guenther, D. 1994. "Earnings Management in Response to Corporate Tax Rate Changes: Evidence from the 1986 Tax Reform Act." *The Accounting Review* 69 (1), pp. 230-243.
- Gul, F. A., C. J. P. Chen; J. S. L. Tsui 2003 "Discretionary accounting accruals, managers' incentives, and audit fees." *Contemporary Accounting Research* 20 (3), pp. 441-464.
- Healy, Paul M. 1985. "The effect of bonus schemes on accounting decisions." *Journal of Accounting and Economics* 1 (3), pp. 85-107
- Healy, P. e J. Wahlen. 1999. "A review of the earnings management literature and its implications for standard settings." *Accounting Horizons* 13 (4), pp. 365-383.
- Heninger, W. G. 2001. "The association between auditor litigation and abnormal accruals." *The Accounting Review*, 76 (1), pp. 76-111.
- Hertz, K. 2006. "The Impact of SOX on Auditor Resignations and Dismissals." University of Washington working paper
- Jones, J. 1991. "Earnings management during import relief investigations." *Journal of Accounting Research* 29 (2), pp. 193-228.
- Kim, J.B., R. Chung, and M. Firth. 2003. Auditor conservatism, asymmetric monitoring and discretionary accrual choices." *Contemporary Accounting Research* 20, pp. 323-360.
- McNichols, M. and G. Wilson. 1988. "Evidence of earnings management from the provision for bad debts." *Journal of Accounting Research* 26 (Supplement), pp. 1-31.
- Missonnier-Piera, F. 2004. "Economic Determinants of Multiple Accounting Method Choices in a Swiss Context." *Journal of International Financial Management & Accounting* 15, pp. 118.
- Moreira, J. A. 2008 "A Manipulação dos Resultados nas Empresas: um contributo para o estudo do caso Português", *Jornal de Contabilidade da APOTEC*
- Mulford, C. W. e E. E. Comiskey 2005. "The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices", Wiley
- Nelson, M. W., J. A. Elliott, and R. L. Tarpley. 2002. "Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings-management decisions." *Accounting Review* 77 (Supplement), pp. 175-202.
- Nelson, M. W., J. A. Elliott, and R. L. Tarpley. 2003. "How are earnings managed? Examples from Auditor." *Accounting Horizons Supplement*, pp. 17-35
- Peasnell, K. V., Pope, P. F. & Young, S. E. 2001. "The characteristics of firms subject to adverse rulings by the financial reporting review panel", *Accounting and Business Research* 31 (4), pp. 291-311.
- Penman, S. H. 2012. "Financial Statement Analysis and Security Valuation", Irwin Professional Pub.
- Ronen, J. e S. Sadan 1981. "Smoothing Income Numbers: Objectives, Means, and Implications". Reading, MA: Addison-Wesley
- Ronen, J. e V. Yaari 2007. "Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research", Springer Series in Accounting Scholarship
- Shilit, H. 2010. "Financial Shenanigans: How to Detect Accounting Gimmicks & Fraud in Financial Reports", Third Edition, McGraw-Hill
- Sweeney, A. 1994. "Debt Covenant Violations and Managers' Accounting Responses." *Journal of Accounting and Economics* 17, pp.281-308.
- Turner, L. E. 2001. "The State of Financial Reporting Today: An Unfinished Chapter" <http://www.sec.gov/news/speech/spch508.htm>
- Wahlen, J.M. 1994. "The Nature of Information in Commercial Bank Loan Loss Disclosures." *The Accounting Review*, pp. 455-478.
- Willekens, M. 2003. "Auditor Reporting Conservatism as a Defence Mechanism against Increased post-Enron Litigation Risk" Working Paper, Catholic University of Leuven

## Conclusão

Neste estudo é discutida a temática da qualidade da informação, em especial da manipulação de resultados, e os métodos empíricos para a sua deteção. Os principais incentivos para a manipulação de resultados pelos gestores são apresentados como sendo produto do mercado financeiro, de mecanismos de remuneração de gestores, da fiscalidade, da legislação e regulação a que determinados setores estão sujeitos e de cláusulas contratuais específicas, sendo ainda apresentadas as estratégias típicas em que as empresas incorrem na sua prática de manipulação de resultados.

Conclui-se ainda que a literatura apresenta diversos métodos empíricos eficientes para a deteção de práticas de manipulação de resultados, que em grandes categorias se podem agrupar em análise de rácios e tendências, métodos baseados em *accruals*, análise da distribuição dos resultados e a análise de casos identificados de manipulação pelas autoridades. Utilizando de forma simplista o método de análise da distribuição dos resultados conclui-se que existem indícios de manipulação de resultados no tecido empresarial português. É efetuada ainda uma tentativa de resumo e sistematização de ações e procedimentos a efetuar pelo auditor com vista a mitigar o risco de práticas de manipulação de resultados pelas empresas suas clientes, no caso de identificar situações de incentivo às mesmas.

<sup>1</sup> Moreira (2008) defende que a expressão "manipulação de resultados", no que respeita a investigação, não se deve afastar do conceito da expressão inglesa "earnings management". A expressão "manipulação de resultados" apresenta uma conotação negativa, intuído um ato fraudulento, mas nem sempre o ato de gerir (*management*) tem essa natureza, podendo ser apenas resultado do uso racional de opções contabilísticas permitidas pela flexibilidade do normativo contabilístico aplicável. Giroux (2004) defende que a expressão "earnings management" cobre todo o espectro de manipulação contabilística, desde práticas contabilísticas conservadoras até práticas de relato fraudulento.

<sup>2</sup> SABI é uma base de dados da Bureau van Dijk Electronic Publishing que disponibiliza dados financeiros, rácios e outros elementos relacionados de empresas portuguesas e espanholas.