

MESTRADO
CONTABILIDADE E CONTROLO DE GESTÃO

Obrigatoriedade da Comunicação dos Inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira: Reflexos na Manipulação de Resultados

Marta Trindade Silva

M

2021



OBRIGATORIEDADE DA COMUNICAÇÃO DOS INVENTÁRIOS À AUTORIDADE
TRIBUTÁRIA E ADUANEIRA: REFLEXOS NA MANIPULAÇÃO DE RESULTADOS

Marta Trindade Silva

Dissertação

Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão

Orientado por
Professor Doutor José António Cardoso Moreira

2021

Nota biográfica

Marta Trindade Silva, nascida a 12 de Maio de 1995.

Ingressou na Faculdade de Economia do Porto (FEP) em setembro de 2013, onde estudou e se licenciou em Economia.

Frequentou a parte curricular do Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão na Faculdade de Economia do Porto, no ano letivo 2019/2020, tendo concluído com uma média final de 16 valores.

Agradecimentos

Ao meu orientador Professor Doutor José António Cardoso Moreira pelo seu apoio, disponibilidade e motivação ao longo de todo o ano letivo e também por todas as sugestões que foram imprescindíveis para a presente dissertação.

À minha família e amigos por todo o incentivo e confiança que me foram transmitindo ao longo desta fase e por terem acreditado sempre em mim. Obrigada por estarem sempre presentes em todos os momentos cruciais.

Resumo

O presente estudo pretende averiguar se a obrigatoriedade da comunicação de inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira, introduzida com a publicação da Portaria nº2/2015 de 6 de janeiro, teve impacto nas práticas de manipulação de resultados das empresas do tecido empresarial português.

A literatura académica sobre a manipulação de resultados incide maioritariamente sob a perspetiva de grandes empresas cotadas onde o seu financiamento é obtido principalmente através do mercado de capitais e é desenvolvido para economias desenvolvidas. Este estudo releva-se particularmente relevante pelo facto de estudar um contexto empresarial diferente e peculiar como é o caso português.

Os dados foram recolhidos de empresas de setores de classificação de atividade económica e empresarial 47 e 14 (CAE 47 e CAE 14), cuja significância é especialmente relevante no contexto português, para o período de 2013 e de 2015.

Procedeu-se à estimação de um modelo de regressão linear múltiplo, cujos resultados obtidos podem representar uma oportunidade de futura investigação, embora não se tenha verificado a hipótese para a totalidade da amostra. A evidência empírica obtida corrobora a hipótese de investigação para alguns setores com CAE 47.

Palavras-chave: Manipulação de Resultados; Evasão e Fraude Fiscal.

Abstract

The present study aims to investigate whether the mandatory reporting of inventories to the Tax and Customs Authority, introduced with the Decreto-Lei nº 2/2015, of 6 January, had an impact on the practices of earnings management of Portuguese companies.

Academic literature on earnings manipulation is mostly from the perspective of large listed companies where their financing is published through the capital market and developed for developed economies. This study is particularly relevant because it studies a different and peculiar business context such as the Portuguese case.

Data were collected from companies in sectors of economic and business activity classification 47 and 14 (CAE 47 and CAE 14), whose significance is especially relevant in the Portuguese context, for the period of 2013 and 2015.

A multiple linear regression model was estimated, the results obtained may represent an opportunity for future research, although the hypothesis was not verified for the entire sample. The empirical evidence obtained supports the research hypothesis for some sectors with CAE 47

Keywords: Earnings Management; Tax and Fraud Evasion.

Índice Global

Nota biográfica.....	iii
Agradecimentos	iv
Resumo	v
Abstract.....	vi
1. Introdução	1
2. Contextualização Empresarial.....	5
2.1. Contexto legal “common law” e “code law”	5
2.2. Contexto empresarial português genérico	6
2.3. Obrigatoriedade da adoção de SIP e SII.....	7
2.4. Portaria nº2/2015	8
3. Revisão de Literatura.....	10
3.1. Manipulação de Resultados	10
3.1.1. Conceito.....	10
3.1.2. Incentivos à Manipulação de Resultados.....	13
3.1.3. Modos de Manipulação de Resultados	15
3.1.4. Principais estudos	16
4. Discussão da Hipótese e Metodologia de Investigação	18
4.1. Desenvolvimento da Hipótese de Investigação.....	18
4.2. Metodologia de Investigação.....	19
4.2.1. Modelo de Análise.....	19
4.2.2. Desenho do Teste	20
5. Seleção da Amostra	22
5.1. Dados utilizados e definição da amostra	22
5.2. Estatísticas descritivas	24
6. Resultados Empíricos.....	30
6.1. Evidência Empírica	30
6.1.1. Evidência empírica para empresas do setor com CAE 47	30
6.1.2. Evidência empírica para empresas do setor com CAE 14	35

7. Conclusão	38
8. Referências bibliográficas	40
Anexo	43

Índice de tabelas

Tabela 1 – Processo de seleção da amostra	24
Tabela 2 – Estatísticas descritivas da amostra de empresas do setor com CAE 14	25
Tabela 3 - Estatísticas descritivas da amostra de empresas do setor com CAE 47	26
Tabela 4 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 14 no ano de 2013	27
Tabela 5 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 14 no ano de 2015	27
Tabela 6 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 47 no ano de 2013	28
Tabela 7 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 47 no ano de 2015	28
Tabela 8 - Regressão agrupada de empresas do setor com CAE 47	31
Tabela 9 – Coeficientes de Regressão para empresas do setor com CAE 47 no ano de 2013	31
Tabela 10 - Custo das Matérias Vendidas e Matérias Consumidas discricionário em 2015...	33
Tabela 11 - Regressão agrupada para empresas do setor com CAE 14 no ano de 2013	35
Tabela 12 - Coeficientes de Regressão para empresas do setor com CAE 14 no ano de 2013	35
Tabela 13 - Custo das Matérias Vendidas e Matérias Consumidas Discricionário em 2015..	36

1. Introdução

O presente estudo pretende averiguar se a obrigatoriedade da comunicação de inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira (ATA), introduzida com a publicação da Portaria nº 2/2015, de 6 de janeiro, teve impacto nas práticas de manipulação de resultados das empresas do tecido empresarial português.

Nos últimos anos, o Estado Português tem vindo a efetuar esforços significativos no reforço do combate à economia paralela, fraude e evasão fiscal. A portaria supracitada é um exemplo disso mesmo, dado que “a obrigação de comunicação dos inventários visa proporcionar à Autoridade Tributária e Aduaneira uma informação fidedigna relativamente às quantidades dos bens existentes em inventário, de forma a permitir o controlo dos custos dos bens vendidos e consumidos e do resultado obtido no final de cada exercício económico pelos sujeitos passivos, relevante para efeitos da determinação do respetivo lucro tributável” (Portaria n.º 2/2015, de 6 de janeiro, do Ministério das Finanças, 2015). Deste modo, afigura-se como uma importante medida de controlo e fiscalização de uma rubrica – o nível de inventários – que pode ser (fraudulentamente) gerida pelos gestores para aumentar ou diminuir os resultados de forma a atingir os seus objetivos

Por conseguinte, a medida pretende proporcionar à ATA informação atualizada sobre os inventários que as empresas possuem, de modo que possa ser aferido o lucro tributável em cada ano de exercício económico, comparando os bens vendidos e consumidos. Desta forma, desencoraja eventuais esquemas de manipulação de inventários, dado que fornece informação sobre a acumulação de stocks que pode ser facilmente comprovada com uma inspeção da ATA (Azevedo et al., 2016). Além disso e dado que esta possui igualmente acesso aos dados de faturação das empresas, fica dotada de maior conhecimento para detetar eventuais divergências não justificadas.

Neste sentido, as empresas ficaram obrigadas a comunicar os seus inventários a partir de 31 de janeiro de 2015 com referência ao ano de 2014. Ora, presume-se que até à entrada em vigor desta medida e dado que a maior parte das pequenas e microentidades não eram fiscalizadas nem auditadas a este nível, estas teriam uma maior liberdade e flexibilidade no

cálculo dos seus inventários. Isto poderá ter influenciado o resultado líquido de forma negativa caso quisessem reduzir o imposto a pagar ou de forma positiva caso pretendessem aumentar as suas probabilidades de ter acesso a financiamento bancário, dado que conduziria a uma imagem mais favorável da empresa.

Estes comportamentos decorrem do facto de no contexto empresarial português existirem dois grandes incentivos à manipulação de resultados. O primeiro relaciona-se com a diminuição do imposto a pagar, através de práticas que minimizem o resultado; o segundo está associado ao acesso a financiamento bancário, através de ações que permitam mostrar melhores resultados do que aqueles que efetivamente foram obtidos. Este segundo incentivo resulta da reduzida expressão do mercado de capitais em Portugal, que leva a que os bancos sejam os principais financiadores das empresas do tecido empresarial português.

Note-se que é expectável que esta medida apenas tenha impacto em pequenas e microentidades que, até esse momento, não tinham grandes limitações ao nível da contagem física dos seus stocks, nem a necessidade de ter esta contagem permanentemente atualizada. As restantes empresas já estavam previamente abrangidas por uma ferramenta de controlo, nomeadamente a obrigatoriedade de possuir inventário permanente e, nalguns casos, possuir um Revisor Oficial de Contas (ROC), o que já limitava a sua atuação em termos de manipulação de resultados.

Os estudos de práticas de manipulação de resultados incidem maioritariamente sobre grandes empresas cotadas em bolsa. Ora, o contexto empresarial português possui algumas particularidades que se revelam importantes de analisar, nomeadamente porque é constituído essencialmente por pequenas e médias empresas.

Portanto, este estudo afigura-se especialmente importante tanto para a área académica, pelo facto de contribuir para o enriquecimento do Conhecimento da dinâmica dos efeitos da regulação e da implementação de medidas de divulgação de informação nas manipulações de resultados, bem como para a sociedade em si, dado que contribui para uma melhor gestão das empresas, ajuda os legisladores e os membros do governo a identificarem e quantificarem os efeitos e, por sua vez, a avaliar se a implementação da medida teve sucesso ou não no combate à evasão fiscal, o que melhora a justiça e a equidade da sociedade portuguesa.

Outra motivação prende-se com o facto de a complexidade da conta de inventários constituir um alvo atraente para a fraude. Isto porque a avaliação dos inventários envolve dois elementos distintos: quantidade e preço, sendo que a determinação da quantidade de inventário disponível é geralmente difícil, particularmente nas empresas industriais, pois as matérias-primas são constantemente compradas e vendidas, transferidas entre locais e adicionadas durante o processo de produção. O mesmo tende a acontecer com as mercadorias. Por exemplo, no estudo efetuado por Dechow et al. (2007), as manipulações de inventário e custo dos produtos vendidos ocorreram em 25% das empresas da amostra.

Para ser possível dar resposta à questão em estudo, apresentada no início desta Introdução, o estudo empírico irá comparar eventuais sinais de manipulação no período antes da implementação da medida, constituído pelo ano de 2013, com o período após essa implementação, abrangendo o ano de 2015. No que concerne às empresas alvo de análise, será analisado o comportamento de duas amostras distintas: a primeira composta por empresas pertencentes ao setor 47 da CAE - Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos e a segunda por empresas pertencentes ao setor 14 da CAE - Indústria do Vestuário.

Os dados financeiros irão ser recolhidos através da base de dados SABI. Desta forma, com o auxílio de um modelo de manipulação de resultados, que investiga tanto a manipulação contabilística, bem como a manipulação real, será, por fim, estudada a hipótese de investigação deste estudo.

A evidência empírica obtida sugere que o diploma implementado em 2015 não produziu efeitos significativos no comportamento de empresas com sistema de inventário permanente, mas que as que adotam sistema de inventário intermitente terão verificado mudanças de comportamento no que concerne à manipulação dos resultados.

O presente estudo será estruturado do seguinte modo: na secção 2 apresenta-se o contexto empresarial português que será objeto de estudo. Na secção 3 definem-se os principais conceitos, incentivos e métodos, apresentando-se a literatura relevante sobre as práticas de manipulação de resultados, enquanto na secção 4 se formula a hipótese de investigação e é

apresentada a metodologia que será adotada. Na secção 5, será detalhado o processo de seleção da amostra e respetivas estatísticas descritivas. Finalmente, na secção 6 irão ser apresentados e discutidos os resultados empíricos obtidos para ambos os setores e na secção 7 é apresentada a conclusão do presente estudo.

2. Contextualização Empresarial

2.1. Contexto legal “common law” e “code law”

As diferenças culturais desempenham um grande papel na definição das leis de um país e, de forma análoga, a quantidade e os tipos de manipulação de resultados que são aceitáveis. Por isso, existe um risco associado ao extrapolar conclusões de um país para outro (Lo, 2008). Não obstante, uma das características da manipulação de resultados é não ser direta e imediatamente observável a partir da mera análise dos relatórios financeiros (Moreira, 2008). Daí que seja crucial atender às características principais do contexto em análise, nomeadamente o português.

Ball et al. (2000) demonstram que as diferenças no tipo de agentes económicos que procuram o lucro e a informação contabilística dentro de diferentes contextos institucionais conduzem a que as suas propriedades variem consoante o país onde se encontram. Neste sentido, existem dois sistemas que se opõem entre si: o sistema de *common law* e o sistema de *code law*. O conceito de *common law* surge da ação individual do setor privado, enquanto *code law* surge devido ao planeamento coletivo do setor público.

A diferença mais relevante entre os dois, apontada pelos autores, é a influência da política na contabilidade das empresas. Existe uma dicotomia entre países de influência continental de *code law* que têm intrínseca uma grande influência política e do setor público em comparação com sistemas *common law* em que as práticas contabilísticas são determinadas essencialmente pelo setor privado. No primeiro sistema existe uma forte dependência entre a contabilidade e a fiscalidade com uma influência determinante das instituições públicas na definição dos normativos. No segundo, os grandes financiadores das empresas são os acionistas, daí que a informação financeira esteja mais orientada para os investidores que, uma vez que não têm acesso à informação privada da empresa, exigem a sua divulgação pública.

Ball et al. (2000) defende que em países *code law*, a influência significativa na contabilidade acontece a nível nacional e empresarial, sendo que o governo estabelece e fiscaliza o cumprimento das normas contabilísticas geralmente com a representação dos principais grupos políticos como os sindicatos, bancos e associações empresarias, como acontece no caso português.

Note-se que no sistema *code law*, a predominância dos impostos na contabilidade é evidente, pois entende-se que os resultados contabilísticos servem maioritariamente para determinar o montante de imposto a pagar (Baralexis, 2004). Deste modo, os resultados contabilísticos obtidos em cada período das empresas são distribuídos entre várias partes interessadas, por exemplo, os dividendos são entregues aos acionistas, os impostos ao governo e os bónus aos seus gestores (Ball et al., 2000).

Neste sentido, Portugal pertence ao grupo de países de influência continental, isto é, com sistema *code law*. Isto significa que a fiscalidade tem uma grande influência no relato financeiro, dado que, em termos legais, o grande objetivo da elaboração das demonstrações financeiras é servir de base ao pagamento do IRC devido ao Estado. Assim, o sistema contabilístico é regulamentado legalmente e fortemente alinhado com o sistema tributário das empresas. Estas são obrigadas por lei a apresentar relatórios financeiros anuais destinados a satisfazer, principalmente, as necessidades da Autoridade Tributária e Aduaneira em matéria de estimativa dos impostos sobre o rendimento (Moreira, 2006).

Este facto leva a que os proprietários/gestores tendem a adotar na contabilidade critérios fiscais em detrimento dos critérios contabilísticos, nos casos em que estes são diferentes e em que os critérios fiscais sejam mais favoráveis para a empresa, ou seja, a informação contabilística produzida tende a refletir o impacto de determinantes de natureza fiscal.

2.2. Contexto empresarial português genérico

Baralexis (2004) salienta que a investigação académica que tem sido efetuada até à data costuma estar focada nas grandes empresas ou nos grandes países, o que leva a que as pequenas e médias empresas e os países em desenvolvimento tenham recebido pouca atenção a este nível. Por conseguinte, é importante caracterizar o tecido empresarial português antes de se avançar para a discussão da metodologia e dos resultados, dado que este contexto possui algumas particularidades que o tornam num alvo atrativo de estudo e investigação.

Mais de 95% das empresas em Portugal são microentidades, isto é, trata-se de empresas de carácter familiar, em que muitas vezes o gestor é o próprio proprietário, em que a grande maioria delas não estão sujeitas a processos de auditoria por parte de Revisores Oficiais de Contas (ROC), sendo os bancos os seus principais financiadores.

Deste modo, Moreira (2006) caracteriza o contexto económico português, essencialmente, por três determinantes:

- existência de um forte alinhamento entre a gestão e a propriedade, o que conduz a que a maioria das empresas sejam geridas pelos próprios proprietários, não sendo, deste modo, afetados pelo problema de agência;
- o sistema bancário é a principal fonte de financiamento, dada a fraca expressão do mercado de capitais;
- o sistema legal é do tipo *code law*, existindo uma forte relação entre contabilidade e fiscalidade.

2.3. Obrigatoriedade da adoção de SIP e SII

Tendo em conta a temática da manipulação de resultados com recurso aos inventários e o contexto empresarial português, é de ressaltar que existem algumas empresas que possuem uma maior facilidade em adulterar os valores contabilísticos por esta via do que outras.

Isto deriva do facto de existirem pequenas e microempresas que não são auditadas por ROC e empresas que não têm a necessidade de ter implementado o Sistema de Inventário Permanente (SIP), o que significa que a quantidade de stock existente não está permanentemente atualizada, sendo apenas efetuada a contagem uma vez por ano. Neste sentido, no âmbito da manipulação de resultados através dos inventários, prevê-se que para estas empresas com Sistema de Inventário Intermitente (SII), a medida alvo de investigação tenha sido especialmente limitativa.

O SIP traduz-se na identificação dos bens quanto à sua natureza, quantidade e custos unitários e globais, de forma a permitir a averiguação, a todo o instante, da correspondência entre as contagens físicas e os respetivos registos contabilísticos.

O artigo nº 12 do Decreto-Lei nº98/2015, de 2 de junho, define o universo abrangido por esta obrigação, sendo que o nº 2 do mesmo artigo determina as empresas que ficam excluídas deste sistema. O SIP é, portanto, exigido quando as empresas ultrapassarem dois dos três limites dos critérios de definição de microentidades: o total do balanço igual ou superior a 350000€, o volume de negócios líquido igual ou superior a 700000€ e, finalmente, o número médio de empregados ser igual a 10.

Salienta-se o facto de estes limites supracitados terem sido estabelecidos inicialmente pelo Decreto-Lei 158/2009, de 13 de julho, em que eram ainda menos abrangentes, sendo que o total do balanço teria de ser igual ou superior a 1 500 000€, o volume de negócios líquido igual ou superior a 3 000 000€ e o número de trabalhadores empregados em média durante o exercício teria de ser 50. Esta alteração pelo Decreto-Lei nº98/2015, de 2 de junho, vai de encontro às medidas que o governo português tem efetuado, de forma a delimitar, cada vez mais, as possibilidades das empresas em atuarem de forma a manipular os seus resultados.

2.4. Portaria nº2/2015

A compreensão das características do tecido empresarial português facilita o entendimento e a motivação do Estado Português em implementar medidas de âmbito de controlo fiscal, nomeadamente a medida alvo de investigação no presente estudo.

Ora, o esforço da Autoridade Tributária e Aduaneira (ATA) em combater a economia paralela, a fraude e evasão fiscais tem vindo a ser reforçado ao longo dos anos, nomeadamente através de medidas de controlo de emissão de faturas e outros documentos com relevância fiscal, como é o caso do Decreto-Lei nº 198/2012, de 24 de agosto, bem como o controlo do trânsito dos bens transacionados.

No sentido de solidificar a monitorização destes instrumentos, surge a Lei n.º 82-B/2014, de 31 dezembro, que aprova o Orçamento do Estado para o ano de 2015, que introduziu alterações ao decreto-lei supracitado, estabelecendo a obrigatoriedade de comunicação dos inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira pelas pessoas, singulares ou coletivas, que tenham sede, estabelecimento estável ou domicílio fiscal em território português, que disponham de contabilidade organizada e que, nos termos das normas contabilísticas em vigor, estejam obrigadas à elaboração de inventário e que no exercício de 2014, tivessem obtido um volume de negócios superior a 100.000 euros. (Portaria n.º 2/2015, de 6 de janeiro, do Ministério das Finanças, 2015).

Tal como já foi previamente discutido, a obrigação de comunicação dos inventários visa proporcionar à ATA uma informação fidedigna relativamente às quantidades dos bens existentes em inventário, de forma a permitir o controlo dos custos dos bens vendidos e consumidos e do resultado obtido no final de cada exercício económico pelos sujeitos passivos, relevante para efeitos da determinação do respetivo lucro tributável.

O inventário, respeitante a 31 de dezembro do ano de 2014, teria de ter sido comunicado no mês seguinte, ou seja, até ao dia 31 de janeiro do ano seguinte, nomeadamente o ano de 2015. Assim, o ano de 2014 constitui o primeiro ano da obrigatoriedade da comunicação dos seus inventários. Contudo, as entidades ou pessoas que adotassem um período de tributação diferente do ano civil, a comunicação do inventário teria de ter sido efetuada até ao final do 1º mês seguinte à data do termo desse período.

3. Revisão de Literatura

3.1. Manipulação de Resultados

3.1.1. Conceito

O conceito de manipulação de resultados tem vindo a ser debatido desde há décadas, não existindo uma definição universalmente aceite. É possível, no entanto, salientar duas definições que são as mais citadas na literatura e, deste modo, as consideradas mais consensuais.

A primeira trata-se da definição apresentada pelos autores Healy e Wahlen (1999) que defendem que a manipulação de resultados ocorre quando os gestores usam o julgamento no relato financeiro e na estruturação de transações para alterar os relatórios financeiros de forma ou a enganar alguns *stakeholders* sobre o desempenho económico subjacente da empresa ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contabilísticos relatados.

Já a segunda é a citada por Schipper (1989) que nos diz que a manipulação se trata de uma intervenção propositada do gestor na divulgação e comunicação da informação financeira com o objetivo de obter um determinado benefício privado. A manipulação de resultados pode surgir da escolha, no momento oportuno, para a tomada de decisões de investimento ou financiamento.

De forma a analisar adequadamente este conceito, irão ser distinguidas definições que apenas consideram as práticas legais daquelas que também incluem as ilícitas.

Em relação às definições na literatura que defendem que a manipulação de resultados está inserida na esfera legal, Davidson et al. (1987) indicam que se trata de um processo em que deliberadamente, mas, de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites, se fazem opções contabilísticas de modo a atingir um determinado nível de resultados. Assim como, Howard (1996) diz-nos que as empresas utilizam técnicas contabilísticas para apresentar uma imagem de grandeza.

Scott (1997) salienta que os gestores têm um forte interesse na escolha das políticas contabilísticas, uma vez que têm a possibilidade de escolher de entre um conjunto delas e é

natural que utilizem esta flexibilidade de modo a maximizar a sua utilidade e/ou o valor de mercado da sua empresa. Deste modo, a gestão de resultados é geralmente definida como o processo em que se tomam ações intencionais, dentro dos limites dos princípios contabilísticos geralmente aceites, para se atingir e divulgar um nível desejado de rendimentos (Koumanakos et al., 2005).

Além disso, a manipulação de resultados é também definida pelo facto de consistir na tomada de decisões da gestão razoáveis e legais de modo a divulgar relatórios financeiros estáveis e previsíveis. A manipulação de resultados não deve ser confundida com atividades ilegais para manipular as demonstrações financeiras e reportar resultados que não refletem de forma fidedigna a realidade financeira (McKee, 2005).

Na outra extremidade existem autores que defendem que a manipulação de resultados consiste em práticas ilegais, como é o caso de Beneish (1999), que defende que a manipulação de resultados existe no momento em que os gestores violam os princípios contabilísticos geralmente aceites para beneficiar o desempenho financeiro da empresa.

Odueke e Weir (2012) dizem que existem várias formas de fraude financeira e que muitas delas podem ser relacionadas com falsificações das demonstrações financeiras com o objetivo de enganar diversos *stakeholders*, como a população em geral e até mesmo os investidores. Outras podem assumir a forma de corrupção, roubo e até mesmo a evasão fiscal. Segundo estes autores as formas mais relevantes são a: sobreavaliação das vendas, subavaliação dos gastos, sobreavaliação de ativos, subavaliação de passivos e até a sua própria divulgação.

Sob outra perspetiva, Levitt (1998) defende que a manipulação de resultados é uma espécie de zona cinzenta onde a contabilidade é alterada e onde os resultados refletem os desejos dos gestores em vez do desempenho financeiro real da empresa. Assim, a manipulação de resultados é definida como um processo intencional que explora ou viola os princípios contabilísticos geralmente aceites e as leis, de forma a ser possível apresentarem demonstrações financeiras de acordo com os interesses pessoais dos gestores (Baralexis, 2004).

No que concerne às definições mais abrangentes, os autores como Baralexis (2004) e Dechow et al. (1996) acreditam que a manipulação de resultados pode ser vista de uma forma mais vasta, considerando também as situações ilegítimas ou de fraude em que se violam os princípios contabilísticos. Por sua vez, Prevoo (2007) considera que a fraude é um conceito muito mais amplo do que a manipulação de resultados, dado que a segunda é uma forma de fraude da gestão.

É de salientar ainda que a literatura relativamente à manipulação de resultados por via de inventários diz-nos, segundo Wells (2001), que existem várias formas de as empresas manipularem os seus inventários como a criação de inventários fictícios, a capitalização de inventário fraudulento de forma expandir o valor dos inventários contabilísticos e ainda a manipulação de contagens físicas. Assim, devido à sua complexidade na mensuração e ao facto de assumirem, na realidade empresarial portuguesa, uma elevada importância no valor do ativo, os inventários representam um alvo atrativo para a fraude.

Em suma, as definições de manipulação de resultados não são unânimes, o que contribui para a complexidade do estudo deste fenómeno. Apesar de na literatura existirem diversas definições deste conceito, umas incluindo as práticas ilícitas e outras excluindo-as, no presente estudo irá ser adotado o mesmo entendimento que Dechow et al. (1996) e Baralexis (2004) que referem que a manipulação de resultados pode ser vista de uma forma mais abrangente considerando também as situações ilegítimas. Esta opção justifica-se pelo facto de ser bastante complexa e difícil a tarefa de distinguir os dois conceitos no âmbito dos resultados que irão ser obtidos com o presente estudo empírico.

3.1.2. Incentivos à Manipulação de Resultados

A importância do motivo que conduz à manipulação é evidente na definição de Healy e Wahlen (1999). Esta refere que a manipulação está relacionada com o incentivo de enganar os agentes económicos ou influenciar os resultados. Como a contabilidade é inerentemente subjetiva, a aplicação de julgamento de forma benigna, sem o objetivo de ganho pessoal ou para a empresa, não é considerada gestão de resultados (Lo, 2008).

Segundo Healy e Wahlen (1999), os incentivos resumem-se a três categorias:

- **Motivações do mercado de capitais:** a informação financeira divulgada permite aos diversos *stakeholders* avaliar as ações da empresa. Ora, isto incentiva os gestores a manipular os resultados de forma a influenciar o desempenho da empresa e a maximizar determinados rácios financeiros, pois isso conduz a um aumento da procura por ações, o que em última instância contribui para valorizar a empresa. Note-se que, segundo Jones (2010), as expectativas do mercado são relevantes, uma vez que caso as empresas não atinjam as expectativas dos investidores, a cotação das suas ações poderá ser influenciada de forma negativa. Os investidores são sensíveis a informação relativa à situação financeira da empresa e, por isso, tendem a reagir às flutuações dos resultados (Burgstahler & Dichev, 1997);

- **Motivações relacionadas com condições contratuais:** de acordo com os mesmos autores, a informação contabilística é utilizada para ajudar a monitorizar e regular as relações contratuais entre os vários *stakeholders* das empresas. São utilizadas explícita e implicitamente na definição das compensações contratuais destinadas a alinhar os incentivos da gestão e dos *stakeholders*. Assim, se existir alguma compensação associada aos resultados da empresa, existem incentivos para os gestores manipulem esses resultados em seu benefício. Por outro lado, os resultados empíricos demonstram que os gestores de empresas que estejam próximas de violar as cláusulas de contratos de dívida têm mais incentivo para efetuar ajustamentos contabilísticos que propiciam o incremento dos resultados (Sweeney, 1994);

- **Motivações relacionadas com os custos políticos e de regulação governamental:** existem determinados setores que são bastante regulados com base na informação

financeira. Neles encontram-se empresas com maior exposição pública, pelo que os seus gestores são incentivados a manipular os resultados de forma a cumprir com as restrições impostas ou reduzir a sua visibilidade no mercado para poderem eventualmente mascarar algum tipo de comportamento de manipulação. Isto é visível no estudo efetuado por Jones (1991) em que concluiu que os gestores reduziram os seus resultados para usufruir de proteções aduaneiras.

Os estudos desenvolvidos na área dos incentivos à manipulação dos resultados são conduzidos em países de influência anglo-saxónica, como os Estados Unidos da América ou o Reino Unido, cujo mercado de capitais é a principal fonte de financiamento. Assim é natural que autores como Tabassum et al. (2015) defendam que um dos incentivos mais comum para atingir determinados níveis de resultados tributáveis são os do mercado financeiro. Outros relacionam-se com os benefícios pessoais do gestor como, por exemplo, bónus e promoções.

No que concerne aos incentivos no caso português, com exceção das empresas cotadas, estes são bastante distintos dos até agora mencionados. Deste modo, existem duas motivações principais e distintas no contexto económico português que levam os gestores de empresas privadas a realizarem práticas de manipulação de resultados.

A primeira relaciona-se com o incentivo para a diminuição do imposto a pagar, adotando práticas que minimizem os seus resultados. Esta é particularmente relevante num contexto onde, conforme discutido na secção da Contextualização Empresarial, os gestores são os próprios proprietários e onde existe um forte alinhamento entre os sistemas contabilístico e fiscal (Moreira, 2006).

A segunda motivação diz respeito à relação das empresas com o sistema bancário, atendendo ao facto de que os bancos representam a sustentabilidade financeira das pequenas e microempresas, pois são a sua principal fonte de financiamento. Isto verifica-se porque, embora as empresas não estejam vinculadas a cláusulas de contratos de dívida, a probabilidade de obterem os fundos necessários e a um preço razoável está positivamente relacionada com a qualidade dos seus dados financeiros, uma vez que as decisões de concessão de crédito por parte dos bancos são baseadas na informação financeira das empresas. Este incentivo conduz as empresas com maiores necessidades de financiamento a

adotarem práticas de manipulação que aumentem os seus resultados, ao contrário do que acontece no primeiro incentivo (Moreira, 2006).

Constata-se, portanto, que os dois incentivos apresentados são incompatíveis quando combinados porque o primeiro leva à redução dos resultados e o segundo ao aumento dos mesmos. Porém, existe evidência empírica de uma combinação consistente com ambas as motivações, sendo que as empresas tendem a apresentar resultados positivos próximos de zero com o objetivo de minimização do imposto a pagar e evidência de empresas que, quando têm maiores necessidades de financiamento, tendem a manipular os resultados no sentido ascendente sinalizando uma maior saúde financeira (Moreira, 2006).

3.1.3. Modos de Manipulação de Resultados

A literatura distingue dois modos usados pelas empresas para manipularem os resultados. O primeiro é designado como “manipulação contabilística” que está associado à utilização de *accruals* que consistem no registo de receitas ou despesas quando estas são incorridas, e não quando o seu pagamento é recebido ou feito

Assim, a manipulação contabilística é uma forma de gestão de resultados em que os gestores atuam através da manipulação de *accruals* sem consequências diretas no fluxo de caixa da empresa. Por exemplo, atrasar a amortização de determinados ativos ou contabilizar na rubrica de imparidades valores diferentes dos efetivamente necessários (Roychowdhury, 2006). Estes exemplos correspondem às formas de manipulação das demonstrações financeiras referidas por Oduke e Weir (2012), em que a sobreavaliação de ativos mostra a capacidade de uma empresa que na realidade não possui e a subavaliação de passivos pretende criar a ilusão de menores responsabilidades;

Para Zang (2012) manipulações de resultados baseadas em *accruals* são alcançadas pela alteração de métodos ou estimativas contabilísticas utilizadas na apresentação de determinadas transações nas demonstrações financeiras. A autora dá exemplos semelhantes aos apresentados por Roychowdhury (2006) como a alteração do método de depreciação de ativos fixos e a estimação de imparidades para dívidas incobráveis, que pode enviesar os resultados relatados num determinado sentido sem alterar as transações implícitas.

O segundo é designado como “manipulação real”. Neste tipo de atuação, o modo usado para atuar sobre os resultados é a atuação sobre as atividades reais, as operações e transações ocorridas. Este tipo de manipulação afeta os fluxos de caixa e, indiretamente, pode afetar também os *accruals* (Roychowdhury, 2006). São exemplos reduções de despesas de investigação e desenvolvimento, ou de promoção e publicidade. De um modo geral, como refere Zang (2012), este modo de manipulação altera o *timing* ou a estrutura de determinada operação, investimento ou transação financeira, que possa, por via dos gastos ou dos rendimentos, afetar os resultados. O fator distintivo está, portanto, relacionado com o âmbito operacional, ou não, do foco direto da manipulação.

Segundo Roychowdhury (2006), a manipulação de atividades reais consiste em atuações que se desviam da atividade normal dos negócios com o objetivo de atingir um certo nível de resultados. Salienta ainda que esta forma de manipulação acaba por ser mais utilizada pelos executivos financeiros do que a manipulação por via de *accruals*, já que esta última envolve sempre um maior risco e é mais propensa a ser alvo de escrutínio por parte de auditores e reguladores. Também nos transmite a ideia de que uma desvantagem da manipulação real se prende com o facto dos fluxos de caixa se prolongarem por vários períodos e como vantagem o pormenor de ser complexa a tarefa de a detetar, uma vez que é improvável que auditores ou reguladores questionem as decisões operacionais tomadas pela gestão.

3.1.4. Principais estudos

No que concerne aos principais estudos efetuados sobre a temática da manipulação de resultados, destacam-se principalmente os estudos de Healey (1985), Jones (1991) e Dechow (1995).

Healey (1985) averiguou 250 das maiores empresas industriais dos Estados Unidos da América para perceber qual a relação entre os processos adotados pelos gestores e as suas remunerações. Partindo da definição de *accruals* como a diferença entre os resultados declarados e o *cash flow* operacional, o autor comparou o sinal real de *accruals* para uma determinada empresa e ano com o sinal previsto, dados os incentivos de bónus dos gestores.

As suas conclusões constataram que os gestores têm como incentivo a maximização da sua remuneração para manipularem os resultados das empresas.

No que diz respeito a Jones (1991, esta averiguou se as empresas domésticas que beneficiariam do reforço de medidas de importação, como o aumento de tarifas ou diminuição de quotas, reduziram os seus resultados através de práticas de manipulação de resultados para conseguirem obterem esse apoio, durante o período em que estas medidas estavam a ser alvo de análise por parte do governo norte-americano. A autora estimou pelo método dos mínimos quadrados uma equação linear com os *accruals* totais como variável dependente e as outras variáveis como explicativas dos *accruals* não discricionários. Este modelo parte dos *Total Accruals* reportados por cada empresa e procura dividi-los em *accruals* não discricionários e *accruals* discricionários.

Tratou-se de um estudo pioneiro pelo facto de testar a hipótese de manipulação de resultados perante um incentivo específico e com uma data específica: o antes e após o período de estudo da medida por parte das autoridades governamentais. A evidência empírica permitiu concluir que através da manipulação de resultados os gestores contornam a concorrência externa.

Mais tarde, Dechow (1995) considerou uma versão modificada do Modelo de Jones, em que a função dos *accruals* é ultrapassar problemas com a medição do desempenho da empresa quando as empresas estão em operação contínua. Através da evidência empírica obtida, constatou-se que, no contexto de empresas que enfrentam grandes alterações nas suas necessidades de fundo de maneo e nas suas atividades de investimento e financiamento, os resultados possuem uma maior relação com os dividendos do que os fluxos de caixa.

Após a apresentação do contexto empresarial português e da revisão da principal literatura sobre a manipulação de resultados, nas próximas secções irão ser discutidos a hipótese de investigação e metodologia adotada no presente estudo e, posteriormente, a evidência empírica obtida.

4. Discussão da Hipótese e Metodologia de Investigação

Após a contextualização do caso português, a apresentação das principais definições e da literatura sobre manipulação de resultados realizada nos capítulos anteriores, no presente capítulo é apresentado o desenvolvimento da hipótese de investigação e a metodologia que irá ser adotada neste estudo.

4.1. Desenvolvimento da Hipótese de Investigação

Para controlar a quantidade de inventário disponível em cada empresa existem duas formas definidas no seio da normalização contabilística: através de um sistema de inventário intermitente (SII) ou de um sistema de inventário permanente (SIP). Nas empresas com SIP, tal como consagrado no Decreto-Lei nº 158/2009, de 13 de julho, é possível verificar, a todo o momento, a correspondência entre as existências físicas e existências contabilísticas. Nas empresas que adotam o SII, a contagem das existências é normalmente realizada uma vez por ano, não sendo acessível a cada momento.

A portaria nº 2/2015, atrás apresentada, estabeleceu a obrigatoriedade da comunicação anual dos inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira e teve como objetivo, na sua origem, o combate à economia paralela, à fraude e à evasão fiscal. Ora, é expectável que esta obrigação produza impacto mais pronunciado nas empresas com SII, dado que são estas que, potencialmente, possuem maior possibilidade de manipulação dos resultados por via dos inventários. Deste modo, espera-se que o impacto da referida obrigação nas empresas com SIP, ao nível da manipulação dos resultados, tenderá a ser menor do que nas empresas com SII, dado que nestas últimas existe uma maior margem de manobra para apresentarem os seus valores de contagem de *stocks*.

Tendo presente esta expectativa e o objetivo de investigação delineado no início do presente trabalho – averiguar se a obrigatoriedade da comunicação de inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira, introduzida com a publicação da Portaria nº 2/2015, de 6 de janeiro, teve impacto nas práticas de manipulação de resultados das empresas do tecido empresarial português – formula-se a seguinte hipótese de investigação:

H1: A obrigatoriedade imposta pela Portaria nº 2/2015 teve maior impacto no constrangimento de atuações de manipulação dos resultados por via dos inventários ao nível das empresas que adotavam o Sistema de Inventário Intermitente (SII).

4.2. Metodologia de Investigação

4.2.1. Modelo de Análise

Para testar a hipótese de investigação anteriormente apresentada será aplicado neste trabalho um modelo de regressão linear múltipla. O método de estimação será o método dos *Ordinary Least Squares* (OLS).

Tal como foi discutido no capítulo de Revisão de Literatura, existem duas formas principais de manipulação de resultados: a manipulação contabilística, por via de *accruals* como é o caso da metodologia aplicada no estudo apresentado por Jones (1991); e a manipulação por via de atividades operacionais, ou seja, a manipulação real, como é o caso do modelo aplicado por Roychowdhury (2006). O caso em estudo, que tem na sua génese a adulteração dos inventários, por via de atividades de subfaturação ou, mesmo, de deliberada errónea inventariação para afetar o custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMV), é sem dúvida um caso de manipulação fraudulenta. Neste contexto, tende a aproximar-se mais do que são os efeitos da manipulação real. Por isso, o modelo a utilizar é um dos propostos por Roychowdhury (2006), no caso particular o respetivo modelo de CMV:

$$CMV_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{AT} \right)_{i,t} + \beta_2 VN_{i,t} + u_{i,t}$$

As variáveis são as seguintes:

$CMV_{i,t}$ – Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas da empresa i no ano t , deflacionada pelo ativo total da empresa nesse ano t .

$\left(\frac{1}{AT} \right)_{i,t}$ – Total do ativo da empresa i no ano t .

$VN_{i,t}$ – Volume de negócios da empresa i no ano t , deflacionada pelo ativo total da empresa. É esperada uma relação positiva entre o volume de negócios e o custo das matérias vendidas e matérias consumidas.

$u_{i,t}$ – Erro de estimação para a empresa i no ano t .

$i = 1, \dots, N$ - índice de empresas;

$t = 1, \dots, T$ - índice anual para os anos incluídos no período análise para a empresa i

4.2.2. Desenho do Teste

No presente estudo são definidos dois períodos: antes da obrigatoriedade da comunicação dos inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira, constituído pelo ano de 2013, e o período posterior a essa obrigatoriedade, constituído pelo ano de 2015. Esta escolha é justificada pelo facto de o primeiro abranger o período em que não existiam constrangimentos à manipulação de inventários e o segundo o período em que essas limitações já estavam em vigor. Assim, irá ser possível avaliar e comparar o efeito da obrigatoriedade por comparação com o período em que esta não existia.

Na aplicação do modelo de regressão linear múltipla supra apresentado irá ser adotada uma abordagem do tipo “*out of sample*”, mas aplicada ao período. Isto significa que o modelo será regredido para o período anterior à obrigatoriedade da medida fiscal, aplicando-se os coeficientes obtidos às variáveis das empresas da amostra no período após obrigatoriedade, obtendo-se o CMV esperado (CMVEs). Ou seja, estima-se o modelo para a amostra do período imediatamente anterior à introdução da medida fiscal (2013) e aplicam-se os coeficientes obtidos ao ano posterior (2015).

A diferença entre o CMV efetivo (CMVEf) e o CMVEs será considerado o CMV discricionário (CMVDi), isto é,

$$CMVDi = CMVEf - CMVEs$$

O CMVDi será adotado como o efeito da implementação da obrigatoriedade de reporte dos inventários. A sua comparação com os valores no período pré-obrigatoriedade (2013) permitirá perceber se a variável CMV continuou a ser utilizada para efeito de manipulação nos mesmos moldes períodos passados

Adicionalmente, o teste da hipótese será efetuado para duas subamostras: a das empresas que adotam o SIP; a das que não estão sujeitas a tal obrigação e, por isso, adotam o SII. O que se prevê é que o comportamento do primeiro grupo tenha sido semelhante em ambos os períodos, enquanto no segundo, pelo contrário, tenha alterado o seu comportamento em virtude da alteração fiscal em análise. Deste modo, a expectativa do sinal do CMVDi para a subamostra SII é que este seja negativo, isto é, que o CMVEf seja inferior ao CMVEs.

5. Seleção da Amostra

5.1. Dados utilizados e definição da amostra

Os dados recolhidos foram obtidos através da base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI) que possui informação económica e financeira de empresas de Portugal e Espanha. O período temporal extraído foi o de 2012 a 2015, considerando-se, apenas, empresas portuguesas.

A amostra do presente estudo é constituída por empresas do setor industrial e comercial pertencentes aos setores com classificação de atividades económicas (CAE) de classe 14 – Indústria do vestuário e de classe 47 – Comércio a retalho, exceto veículos automóveis e motociclos. Esta escolha teve como intuito analisar setores que, pelas suas características intrínsecas, têm maior flexibilidade para efetuar práticas de manipulação de resultados através dos seus inventários, bem como setores que representam uma grande parte do tecido empresarial português. Além disso, dado que os setores são diferentes entre si, irá ser investigado se o padrão de mudança de comportamento devido à introdução da medida de obrigatoriedade de comunicação de inventários foi ou não semelhante em ambos os setores e, caso não tenha sido, analisar as possíveis razões para tal acontecer.

Para cada amostra dos setores com CAE 47 e 14, a informação financeira necessária para o presente estudo foi extraída com o nível de desagregação de três dígitos da CAE, cujas definições se encontram na secção Anexo, para que seja analisado e testado o comportamento de cada um individualmente, no sentido de detetar eventuais diferenças de comportamento decorrentes da sua atividade que poderiam, eventualmente, não ser detetadas caso fossem analisadas apenas de forma agregada.

Finalmente, as amostras recolhidas foram decompostas em subamostras através do critério da obrigatoriedade da adoção do SIP, que abrange as empresas que durante dois exercícios consecutivos ultrapassem dois dos três limites: i) volume de negócios superior a 3.000.000€; ii) total do ativo igual ou superior a 1.500.00€ e iii) número médio de empregados superior a 50.

É de notar que no presente estudo iremos adotar as condições previstas no Decreto-Lei n.º 158/2009 por serem os limites estabelecidos que estavam em vigor no período em análise. Este foram, entretanto, revistas pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, tendo algumas especificações sido alteradas, nomeadamente os limites dos critérios de definição de microentidades: o total do balanço passou para 350000€ ao invés dos 1500000€, o volume de negócios líquido situa-se agora nos 700000€ em vez dos 3000000€ iniciais e, finalmente, o número médio de empregados deixou de ser 50 para passar a ser de 10.

Este facto traduziu-se na expansão do universo de empresas abrangidas pela obrigatoriedade de implementação do sistema de inventário permanente. No entanto, esta alteração passou a ter efeito apenas a partir do início do ano de 2016 e, dado que o período de análise deste estudo se centra em anos antecedentes a esta alteração, nomeadamente o ano de 2015, não faria sentido aplicar condições que não estavam em vigor aquando nosso período de análise.

Por conseguinte, os critérios adotados para a distinção entre empresas com SIP e empresas sem SIP neste trabalho são os que estavam estabelecidos nos períodos alvo de estudo que foram definidos neste capítulo.

Esta segmentação advém do facto de se prever, como referido atrás, que no grupo das empresas sujeitas à obrigação de adotar o SIP, a introdução da medida não terá tido grande impacto por anteriormente à mesma já terem menor flexibilidade de manipulação de inventários e, por isso, o seu efeito esperado ser neutro, enquanto no grupo de empresas que adotam o SII espera-se que tenha produzido algum ajuste de comportamento, uma vez que a flexibilidade que existia passou a ser bastante limitada e controlada perante as novas regras fiscais¹.

Para efeitos de constituição das amostras, foram eliminadas observações com dados em falta para as variáveis em análise, nomeadamente com referência “n. a.” para as variáveis CMVMC, total do ativo, volume de negócios, bem como observações sem valores para alguma destas variáveis nos anos da análise. Adicionalmente, foi adotado o critério de exclusão de 1% das

¹ Inicialmente esta divisão que originou a constituição de grupos dentro das duas amostras tinha sido efetuada entre empresas com revisor oficial de contas (ROC) e empresas sem ROC. Porém, esta alternativa não se afigurou possível, uma vez que a quase totalidade das microentidades não possui ROC e, como tal, iria integrar na segunda destas categorias.

observações de cada amostra situadas no limiar superior e no limiar inferior para ser possível excluir os efeitos de empresas consideradas *outliers* que pudessem eventualmente distorcer os resultados.

Por conseguinte, a amostra final é constituída por 29 375 empresas, de acordo com os dados apresentados na tabela 1.

Tabela 1 – Processo de seleção da amostra

Descrição	Nº de empresas
Empresas portuguesas na base de dados SABI integradas na CAE 47 e 14	103675
Empresas após eliminar rubrica de inventário e ativo total sem valores	- 73549
Empresas com CAE 478 e CAE 142	- 151
Empresas consideradas <i>outliers</i>	- 600
Número total de observações anuais	29375
Número total de observações anuais CAE 14	1384
Número total de observações anuais CAE 47	27991

5.2. Estatísticas descritivas

As estatísticas descritivas das amostras anteriormente definidas encontram-se nas tabelas 2 e 3, sendo que a primeira descreve a amostra do setor com CAE 14 e a segunda a amostra do setor com CAE 47, para ambos os períodos de 2013 e 2015.

Os coeficientes de correlação de Pearson e Spearman entre as variáveis estudadas estão detalhados nas tabelas 4 e 6 com dados do ano 2013 e tabelas 5 e 7 do ano 2015 para o setor com CAE 14 e 47 respetivamente, de forma a ser possível estudar previamente os dados que irão ser aplicados no modelo.

Tabela 2 – Estatísticas descritivas da amostra de empresas do setor com CAE 14

Variável		2013	2015
CMV	Média	0,464	0,465
	Mediana	0,376	0,376
	Desvio Padrão	0,412	0,477
$\left(\frac{1}{AT}\right)$	Média	0,008	0,007
	Mediana	0,003	0,002
	Desvio Padrão	0,023	0,013
VN	Média	1,516	1,533
	Mediana	1,334	1,340
	Desvio Padrão	0,965	1,012

Notas:

1. Descrição das variáveis: CMV corresponde ao custo das matérias vendidas e matérias consumidas do período; AT corresponde ao total do ativo do período e VN traduz o volume de negócios de cada empresa durante o período;
2. Todas as variáveis do modelo estão deflacionadas pelo total de ativo, para controlar o efeito da heterocedasticidade;
3. Número de observações: 1384.

A partir da análise da tabela 2, pode-se concluir que os valores médios de todas as variáveis são sempre superiores aos valores da mediana, o que significa que poderão existir distorções por valores dos extremos. Além disso, através de testes estatísticos de comparação de médias e de medianas entre os anos de 2013 e 2015, constata-se que não existiram grandes oscilações, pois as diferenças não foram estatisticamente significativas para nenhuma das variáveis apresentadas na tabela em análise. Comprova-se, portanto, que se trata de uma amostra bastante homogênea durante os anos alvo de estudo.

Tabela 3 - Estatísticas descritivas da amostra de empresas do setor com CAE 47

Variável		2013	2015
CMV	Média	1,432	1,507
	Mediana	0,770	0,810
	Desvio Padrão	2,287	2,636
$\left(\frac{1}{AT}\right)$	Média	0,014	0,014
	Mediana	0,006	0,006
	Desvio Padrão	0,030	0,026
VN	Média	1,888	2,008
	Mediana	1,194	1,265
	Desvio Padrão	2,485	2,898

Notas:

1. Ver definições na tabela 2;
2. Número de observações: 27991.

As conclusões retiradas da tabela 3 permitem captar que os valores médios de todas as variáveis são sempre superiores aos valores das medianas, tal como verificado na tabela anterior. Porém, os dados apresentam uma maior variação entre os dois períodos quando comparado com o setor anterior, uma vez que para as variáveis CMV e VN foi possível detetar diferenças estatisticamente significativas entre o ano de 2013 e o de 2015, tanto ao nível das médias como das medianas.

O processo de estimação pelo método dos mínimos quadrados tem implícita a inexistência de correlação significativa entre as variáveis independentes do modelo de análise, isto é, a ausência de multicolinearidade entre as variáveis. De acordo com os autores Oliveira et al. (2011) a ocorrência de multicolinearidade, ou seja, uma significativa associação entre as variáveis do modelo pode impossibilitar a correta leitura das estimativas dos coeficientes de regressão pelo facto de tornar difícil a distinção dos efeitos de cada variável.

Deste modo, é necessário calcular e analisar os coeficientes de correlação de Pearson e de Spearman para aferir se tal se verifica. Estes coeficientes de correlação são utilizados para apurar a relação entre variáveis quantitativas e assumem valores entre -1 e 1. Quanto mais próximo destes limiares, maior será a correlação das variáveis do modelo.

Tabela 4 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 14 no ano de 2013

	CMV	$\left(\frac{1}{AT}\right)$	VN
CMV		0,026*	0,429*
$\left(\frac{1}{AT}\right)$	-0,198*		0,104*
VN	0,433*	0,168*	

*. A correlação é significativa para um nível de significância de 0,01.

Notas:

1. Os coeficientes de correlação de Pearson e Spearman encontram-se respetivamente, na parte superior e na parte inferior da diagonal;
2. Descrição das variáveis: CMV corresponde ao custo das matérias vendidas e matérias consumidas do período; AT corresponde ao total do ativo do período e VN traduz o volume de negócios de cada empresa durante o período;
3. Número de observações: 1384.

Tabela 5 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 14 no ano de 2015

	CMV	$\left(\frac{1}{AT}\right)$	VN
CMV		0,121*	0,517*
$\left(\frac{1}{AT}\right)$	-0,202*		0,249*
VN	0,436*	0,173*	

*. A correlação é significativa para um nível de significância de 0,01.

Notas:

1. Ver definições da tabela 4;
2. Número de observações: 1384.

Em relação às empresas do setor com CAE 14, é possível verificar que a correlação entre todas as variáveis se manteve praticamente constante entre 2013 e 2015, sendo que neste último ano, segundo os coeficientes de correlação de Pearson, a relação entre todas as variáveis intensificou-se ligeiramente. A relação de correlação que se destaca é a existente entre as variáveis CMV e VN que é de média intensidade e cujo sinal do coeficiente de

correlação é positivo, o que traduz que ambas as variáveis tendem a aumentar ou diminuir em conjunto, tal como era expetável. As outras variáveis apresentam uma correlação de pequena intensidade.

Tabela 6 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 47 no ano de 2013

	CMV	$\left(\frac{1}{AT}\right)$	VN
CMV		0,087*	0,980*
$\left(\frac{1}{AT}\right)$	0,186*		0,135*
VN	0,951*	0,230*	

*. A correlação é significativa para um nível de significância de 0,01.

Notas:

1. Ver definições da tabela 4
2. Número de observações: 27991

Tabela 7 – Coeficientes de Correlação de Pearson e Spearman do setor com CAE 47 no ano de 2015

	CMV	$\left(\frac{1}{AT}\right)$	VN
CMV		0,202*	0,975*
$\left(\frac{1}{AT}\right)$	0,199*		0,267*
VN	0,947*	0,237*	

*. A correlação é significativa para um nível de significância de 0,01.

Notas:

1. Ver definições da tabela 4
2. Número de observações incluídas: 27991

No que concerne às empresas do setor com CAE 47, salienta-se que existe uma correlação de mais forte intensidade entre as variáveis do modelo quando comparado com as tabelas anteriores, sendo que este facto é principalmente evidente entre as variáveis CMV e VN. Em

relação às restantes variáveis, estas apresentam um sinal positivo e uma correlação de reduzida intensidade.

Neste sentido, constata-se que a correlação existente entre as variáveis CMV e VN é distinta de um setor para o outro, o que é explicado pelo facto do setor com CAE 14 ser constituído por empresas industriais, neste caso de vestuário, e o setor com CAE 47 integrar empresas de comércio a retalho. Por conseguinte, no primeiro caso existem outros custos, além do CMV, que assumem relevância, nomeadamente o custo com mão-de-obra e outros custos relacionados com o processo de produção, o que não se verifica no segundo caso.

Segundo Gujarati e Porter (2009), um exemplo de um indicador de problemas de multicolinearidade poderá ser quando o coeficiente de correlação entre duas variáveis é superior a 0,8, em valor absoluto, defendendo que este deverá ser o princípio a ser adotado para detetar estes eventuais problemas. Deste modo, no âmbito do contexto alvo de estudo, rejeita-se esta hipótese, sendo que não se verificam problemas de multicolinearidade entre as variáveis independentes do modelo.

Foram apresentados e analisados os procedimentos adotados na recolha de dados da amostra relativos ao período de 2013 e 2015 e efetuada a sua caracterização. No próximo capítulo irão ser discutidos os resultados obtidos.

6. Resultados Empíricos

Neste capítulo irão ser discutidos os resultados obtidos através da estimação do modelo de regressão linear múltipla apresentado previamente para cada setor de três dígitos separadamente, comparando o grupo que adota o SIP com o grupo que não está sujeito a tal obrigação, isto é, com SII.

Salienta-se o facto de também ter sido testado uma versão do modelo apresentado, incluindo uma variável *dummy* para controlar a existência, ou não, de revisor oficial de contas. No entanto, os resultados obtidos, através desse modelo, não foram estatisticamente significativos.

6.1. Evidência Empírica

6.1.1. Evidência empírica para empresas do setor com CAE 47

Irão ser apresentados e explicados os coeficientes obtidos para cada setor de três dígitos com CAE 47, analisado o R-quadrado, a relação entre as variáveis independentes $\left(\frac{1}{AT}\right)$ e VN e a variável dependente CMV e discutida qual a variável independente que mais explica a variável dependente.

Modelo Base:

$$CMV_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{AT}\right)_{i,t} + \beta_2 VN_{i,t} + u_{i,t}$$

Tabela 8 - Regressão agrupada de empresas do setor com CAE 47 no ano de 2013

	Variáveis Explicativas	Empresas com SIP		Empresas com SII	
		Coefficiente	P-value	Coefficiente	P-value
47	Constante	-0,437	0	-0,228	0
	$\left(\frac{1}{AT}\right)$	-23,471	0,771	-3,551	0
	VN	0,966	0	0,907	0
	R-quadrado	0,978		0,963	

Nota:

1. Número de observações: 27991

Tabela 9 – Coeficientes de Regressão para empresas do setor com CAE 47 no ano de 2013²

	Variável Explicativa	Empresas com SIP		Empresas com SII	
		Coefficiente	P-value	Coefficiente	P-value
471	VN	0,891	0	0,844	0
472		0,997	0	0,830	0
473		0,958	0	0,970	0
474		1,073	0	0,521	0
475		0,692	0	0,660	0
476		0,564	0	0,910	0
477		0,564	0	0,638	0
479		0,879	0	0,574	0

Nota:

1. Número de observações: 27991

² Não foram incluídas observações de empresas de setor com CAE 478, dado que não existiam empresas que adotassem o sistema de inventário permanente e, dessa forma, não seria possível aplicar o modelo alvo de estudo para depois comparar as empresas com SIP e com SII.

Através da análise das tabelas 8 e 9, pode concluir-se que a relação é forte entre as variáveis independentes e dependentes e que o R-quadrado é bastante elevado, apresentando valores superiores a 96% tanto no grupo de empresas com SIP como com SII. Isto que significa que as variáveis independentes explicam uma grande percentagem da variável dependente do modelo.

Neste sentido, é a variável VN que explica maioritariamente a variável CMV, tal como tinha sido detetado no capítulo anterior da caracterização da amostra. Verifica-se também que o seu sinal é positivo, traduzindo a relação positiva entre as duas variáveis tal como esperado e que o seu coeficiente é estatisticamente significativo para todas os setores testados independentemente de terem ou não implementado o SIP.

Em relação à variável $\left(\frac{1}{AT}\right)$, constata-se que é apenas estatisticamente significativo para o grupo de empresas com SII, sendo o seu sinal negativo para ambos os grupos, tal como era expectável, dada a relação negativa entre CMV e $\left(\frac{1}{AT}\right)$.

A aplicação dos coeficientes de 2013 obtidos às variáveis do ano de 2015 irá permitir perceber qual teria sido o comportamento das empresas caso não tivesse ocorrido o evento de natureza fiscal.

Como referido na secção do Desenho do Teste,

$$CMV \text{ Discricionário} = CMV \text{ Efetivo} - CMV \text{ Estimado},$$

sendo que este último representa o CMV esperado caso não tivesse ocorrido a implementação da medida fiscal. O CMVDi será adotado como o efeito da implementação da obrigatoriedade de reporte dos inventários.

Tabela 10 - Custo das Matérias Vendidas e Matérias Consumidas discricionário em 2015

		CMV Discricionário – Com SIP	CMV Discricionário – Com SII	Diferença entre SIP e SII	Teste de comparação de diferenças (p-value)
471	Média	-0,024	-0,050	0,026	0,06
	Mediana	-0,007	-0,022	0,016	0,05
472	Média	-0,041	-0,088	0,047	0,54
	Mediana	0,098	-0,011	0,109	0,07
473	Média	-0,047	-0,056	0,009	0,53
	Mediana	-0,027	-0,008	-0,019	0,05
474	Média	-0,047	0,007	-0,054	0,40
	Mediana	-0,020	-0,067	0,047	0,52
475	Média	-0,003	-0,001	-0,003	0,88
	Mediana	0,008	-0,002	0,010	0,52
476	Média	0,037	-0,023	0,039	0,44
	Mediana	0,020	0,023	-0,002	0,55
477	Média	-0,016	-0,004	-0,012	0,54
	Mediana	0,044	-0,005	0,049	0,52
479	Média	0,089	0,049	0,040	0,84
	Mediana	0,146	-0,031	0,177	0,50
CAE	Média	-0,020	-0,018	-0,003	0,77
47	Mediana	-0,003	-0,006	0,003	0,51

Nota:

1. Número de observações: 27991.

Através da análise da tabela 10, pode concluir-se que as médias e medianas do CMV discricionário são, de forma geral, mais negativas em empresas com SII do que com SIP na amostra do setor com CAE 47. Esta conclusão corrobora a hipótese de investigação que pressupõe que o grupo das empresas com maior liberdade de manipulação dos seus inventários, ou seja, empresas com SII alterou o seu comportamento após a entrada em vigor da medida fiscal.

Para ser possível aferir se a implementação da medida fiscal teve, ou não, impacto em empresas com SII e que, por isso, ficaram mais limitadas em termos de manipulação dos seus inventários, é preciso verificar se as diferenças tanto entre médias como medianas, entre os dois grupos, foram ou não estatisticamente significativas. Os resultados destes testes encontram-se na tabela 10.

No que diz respeito à comparação das médias dos CMV Discricionários, os resultados obtidos permitiram concluir que, para um nível de significância de 10%, existem diferenças estatisticamente significativas entre o grupo de empresas com SIP e com SII nas empresas do setor com CAE 471 - Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados ($p < 0,10$), o que corrobora a hipótese âmbito de investigação de que, perante a introdução da medida fiscal, existem diferenças significativas no comportamento das empresas consoante estas tenham de ter a contagem física dos seus *stocks* permanentemente atualizada ou não.

Já em relação aos testes estatísticos efetuados para as diferenças de medianas dos dois grupos, através desta análise foi possível perceber que existem diferenças estatisticamente significativas entre estes grupos ($p < 0,10$) nas empresas com CAE 471, 472 - Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco, em estabelecimentos especializados e 473 - Comércio a retalho de combustível para veículos a motor, em estabelecimentos especializados. Neste sentido, nestes setores verifica-se a hipótese de investigação (H1) que sugere que a introdução da medida terá levado as empresas a alterar o seu comportamento manipulador.

Nas restantes classes não foi possível concluir que existiram diferenças estatisticamente significativas entre o grupo de empresas com SIP e o grupo com SII ($p > 0,10$), o que sugere que a Portaria nº2/2015 não terá levado as empresas a alterar o respetivo comportamento manipulador, pelo que não se verifica a hipótese alvo de investigação (H1).

6.1.2. Evidência empírica para empresas do setor com CAE 14

Tabela 11 - Regressão agrupada para empresas do setor com CAE 14 no ano de 2013

	Variáveis Explicativas	Empresas com SIP		Empresas com SII	
		Coefficiente	P-value	Coefficiente	P-value
14	Constante	-0,070	0,051	-0,200	0
	$\left(\frac{1}{AT}\right)$	-182,350	0,045	-0,141	0,752
	VN	0,491	0	0,156	0
	R-quadrado	0,757		0,146	

Nota:

1. Número de observações: 1384.

Tabela 12 - Coeficientes de Regressão para empresas do setor com CAE 14 no ano de 2013³

	Variável Explicativa	Empresas com SIP		Empresas com SII	
		Coefficiente	P-value	Coefficiente	P-value
141	VN	0,471	0	0,138	0
143		0,882	0	0,467	0

Nota:

1. Número de observações: 1384.

De acordo com a tabela 11, podemos verificar que o R-quadrado obtido é substancialmente superior nas empresas com SIP do que nas empresas com SII, sendo que se conclui que as variáveis independentes explicam uma percentagem significativa (76%) da variável independente do modelo no primeiro grupo e que, portanto, este modelo não consegue explicar grande parte dos resultados obtidos nas empresas com SII cuja percentagem explicada pelo modelo é de apenas 15%.

³ Não foram apresentadas observações de empresas do setor com CAE 142, devido ao seu número insuficiente para ser alvo de investigação.

O sinal do coeficiente da variável VN é positivo como esperado e este é estatisticamente significativo para os dois grupos. Isto vai ao encontro do que se verificou nas empresas de setor com CAE 47. Em relação à variável $\left(\frac{1}{AT}\right)$ verifica-se, ao contrário do verificado no setor anterior, que esta variável não é estatisticamente significativa nas empresas que possuem SII.

A aplicação dos coeficientes de 2013 obtidos às variáveis do ano de 2015, à semelhança da secção anterior, irá permitir perceber qual teria sido o comportamento das empresas caso não tivesse ocorrido o evento de natureza fiscal.

Tabela 13 - Custo das Matérias Vendidas e Matérias Consumidas Discricionário em 2015

		CMV Discricionário - Com SIP	CMV Discricionário - Com SII	Diferença entre SIP e SII	Teste de comparação de diferenças (p-value)
141	Média	-0,008	0,005	-0,013	0,48
	Mediana	-0,006	-0,036	0,032	0,11
143	Média	-0,001	-0,003	0,002	0,95
	Mediana	0,003	-0,035	0,038	0,08
CAE 14	Média	-0,007	0,003	-0,010	0,55
	Mediana	-0,004	-0,036	0,032	0,19

Notas:

1. Número de observações: 1384.

Os resultados dos testes estatísticos de comparação de médias e de medianas para a averiguação da existência, ou não, de diferenças significativas entre o grupo com SIP e SII, encontram-se na tabela 13.

Em relação à comparação das médias dos CMV Discricionários, os resultados obtidos permitiram concluir que, para um nível de significância de 10%, não existem diferenças estatisticamente significativas ($P > 0,10$) entre o grupo de empresas com SIP e com SII nas empresas tanto do setor com CAE 141 - Confeção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pêlo, como com CAE 143 - Fabricação de artigos de malha. Isto não corrobora a hipótese âmbito de investigação, o que sugere que a Portaria nº2/2015 não terá levado as empresas a alterar o respetivo comportamento manipulador, pelo que não se verifica a hipótese alvo de investigação (H1).

Já em relação aos testes estatísticos efetuados para as diferenças de medianas dos dois grupos, através desta análise foi possível perceber que existem diferenças estatisticamente significativas ($p < 0,10$) nas empresas do setor com CAE 143. Neste sentido, nestes setores verifica-se a hipótese de investigação (H1) que sugere que a introdução da medida terá levado as empresas a alterar o seu comportamento manipulador.

Os resultados obtidos neste setor vão ao encontro do facto de este apresentar algumas características distintas do anterior por se tratar de um setor exportador que trabalha maioritariamente por encomendas em que normalmente a matéria-prima é fornecida pelo cliente, e que, por isso, diminui a sua atuação no contexto de comportamentos manipuladores com recurso aos inventários.

7. Conclusão

A literatura sobre a manipulação de resultados incide maioritariamente sob a perspetiva de grandes empresas cotadas em economias desenvolvidas, onde o seu financiamento é obtido principalmente através do mercado de capitais e cujos incentivos para a prática de manipulação de resultados estão, essencialmente, relacionados com motivações do mercado de capitais, condições contratuais ou com os custos políticos e de regulação governamental.

No que diz respeito ao contexto empresarial português destacam-se incentivos distintos para a existência de manipulação de resultados, com exceção das empresas cotadas. Salienta-se que este é constituído essencialmente por pequenas e microempresas, em que o gestor é o próprio proprietário e em que os bancos são os principais financiadores. Além disso, Portugal é considerado um país com um sistema de influência continental designado por *code law*, o que conduz a que exista uma relação forte entre a contabilidade e a fiscalidade. Deste modo, os grandes incentivos na economia portuguesa são a redução do imposto a pagar através de práticas que diminuam os resultados e o acesso ao financiamento bancário com recurso a comportamentos manipuladores que incrementem os resultados das empresas.

O presente estudo teve como objetivo averiguar se a obrigatoriedade da comunicação de inventários à Autoridade Tributária e Aduaneira, introduzida com a publicação da Portaria nº2/2015, de 6 de janeiro, teve impacto nas práticas de manipulação de resultados das empresas do tecido empresarial português, nomeadamente em empresas que não estão sujeitas a processos de auditoria por parte de ROC e empresas que não estão sujeitas à obrigação de adotar o SIP.

Foi analisado, para o ano de 2015, o comportamento de duas amostras distintas: a primeira composta por empresas pertencentes ao setor com CAE 47 e a segunda por empresas pertencentes ao setor com CAE 14, sendo que posteriormente, para cada setor, as observações foram classificadas e agrupadas em empresas com SIP ou em empresas com SII.

Os resultados empíricos corroboram a hipótese de investigação levantada para um dos setores com classe 471 - Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados de que existem diferenças de médias significativamente estatísticas entre o CMV discricionário de empresas com SIP e o CMV discricionário de empresas com SII. No que diz respeito às

diferenças de medianas, foi possível corroborar a hipótese alvo de estudo também para o setor CAE 471, assim como para o CAE 472 – Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco, em estabelecimentos especializados e o CAE 473 - Comércio a retalho de combustível para veículos a motor, em estabelecimentos especializados. Isto pode ser explicado pelo facto de se tratar de setores que vendem bens essenciais ao consumidor final, em que estes muitas vezes não solicitam a fatura e, por isso, a probabilidade da existência de subfacturação é elevada. Relativamente à amostra de empresas do setor com CAE 14, apenas foi possível obter evidência empírica que corrobora a hipótese formulada através do teste de comparação de medianas para o setor com CAE 143.

Esta investigação afigura-se especialmente importante para a área académica, pelo facto de contribuir para o enriquecimento do Conhecimento da dinâmica dos efeitos da regulação e da implementação de medidas de divulgação de informação nas manipulações de resultados; também para os legisladores e os membros do governo, por identificar e quantificar os efeitos resultantes de políticas, neste caso fiscais, o que em última instância pode melhorar a justiça e a equidade na sociedade portuguesa.

Relativamente às limitações do presente estudo, salienta-se o facto de não ser possível generalizar os resultados obtidos para os restantes setores, pelo que será interessante efetuar o mesmo estudo para outros setores, alargando o universo de empresas para verificar se existem setores adicionais em que fosse possível detetar diferenças significativas nesta temática. Adicionalmente, no âmbito de sugestões para pesquisa futura, sugere-se que o período de análise seja alargado tanto para anos anteriores como para posteriores, de forma a ser possível averiguar se estes resultados se mantêm ou não.

8. Referências bibliográficas

- Azevedo, J. N., Alves, J., Teixeira, A., & Souto, A. (2016). O Impacto das Medidas Governamentais de Combate à Fraude e Evasão Fiscal na Prestação de Contas das Empresas: O caso do DL Nº 198/2012 nos Inventários declarados. In Atas da XXVI Jornadas LusoEspanholas (Portugal), Idanha-a-Nova (pp. 1-18). Castelo Branco: Instituto Politécnico de Castelo Branco
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 1-51. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- Baralexis, S. (2004). Creative accounting in small advancing countries: The greek case. *Managerial Auditing Journal*, 19(3), 440-461. <https://doi.org/10.1108/02686900410524427>
- Beneish, M. D. (1999). The detection of earnings manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55(5), 24-36. <https://doi.org/10.2469/faj.v55.n5.2296>
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99-126. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Davidson, S., Stickney, C. & Weil, R. (1987), Accounting: The Language of Business, Thomas Horton and Daughters, Sun Lakes.
- Dechow, P., Sloan, R. & Sweeney, A. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary accounting research*, 13(1), 1-36. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>
- Dechow, P., Ge, W., Larson, C. & Sloan, R. (2007). Predicting Material Accounting Manipulations. SSRN Journal, 1-77.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (1999). *Essentials of econometrics* (Vol. 2). Singapore: Irwin/McGraw-Hill.

Healy, P. M. (1985), "The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions". *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 87-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)

Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

Howard, M. (1996). Downsizing to destruction. *Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants*, 74(7), 66-67.

Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>

Jones, M. J. (2010). *Creative accounting, fraud and international accounting scandals*. John Wiley & Sons.

Koumanakos, E., Siriopoulos, C., & Georgopoulos, A. (2005), "Firm acquisitions and earnings management: Evidence from Greece". *Managerial Accounting Journal*, 20, 663-678. <https://doi.org/10.1108/02686900510611212>

Levitt Jr, A. (1998). The numbers game. *The CPA Journal*, 68(12), 14.

Lo, K. (2008). Earnings management and earnings quality. *Journal of accounting and economics*, 45(2-3), 350-357. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.08.002>

McKee, T. E. (2005). *Earnings management: an executive perspective*. South-Western Pub.

Moreira, J. (2006). "Are Financing Need a Constraint to Earnings Management? Evidence for Private Portuguese Firms" – October, <http://www.fep.up.pt/investigacao/cete/papers/dp0610.pdf>

- Moreira, J. (2008), "A Manipulação dos Resultados das Empresas: Um Contributo para o Estudo do Caso Português", *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, N° 373, abril, pp. 112-120 e N°374, maio, 144-153.
- Odueke, A. e G. Weir (2012), "Triage in Forensic Accounting using Zipf's Law", *Cybercrime, Security and Digital Forensics*, pp. 33-43.
- Oliveira, M., L. Santos e N. Fortuna (2011), *Econometria*. Lisboa: Escolar Editora
- Prevoo, L. J. B. (2007). Detecting earnings management: a critical assessment of the Beneish Model, 1–9. <https://doi.org/10.15611/pn.2020.10.2>
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*. 42. 335-370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91.
- Scot Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of accounting and Economics*, 17(3), 281-308. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90030-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90030-2)
- Scot, W. (1997), "Financial Accounting Theory", Prentice Hall, Scarborough.
- Tabassum, N., Kaleem, A., & Nazir, M. S. (2015). Real earnings management and future performance. *Global business review*, 16(1), 21-34. <https://doi.org/10.1177/0972150914553505>
- Wells, J. (2001), "Ghost Goods: How to Spot Phantom Inventory", *Journal of Accountancy*, 191(6), 33-37.
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The accounting review*, 87(2), 675-703. <https://doi.org/10.2308/accr-10196>

Anexo

I - Classificação da Atividade Empresarial 14

	CAE 14 - Indústria do Vestuário
141	Confeção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pêlo
142	Fabricação de artigos de peles com pêlo
143	Fabricação de artigos de malha

II - Classificação da Atividade Empresarial 47

	CAE 47 - Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos
471	Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados
472	Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco, em estabelecimentos especializados
473	Comércio a retalho de combustível para veículos a motor, em estabelecimentos especializados
474	Comércio a retalho de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC), em estabelecimentos especializados
475	Comércio a retalho de outro equipamento para uso doméstico, em estabelecimentos especializados
476	Comércio a retalho de bens culturais e recreativos, em estabelecimentos especializados
477	Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados
478	Comércio a retalho em bancas, feiras e unidades móveis de venda
479	Comércio a retalho não efetuado em estabelecimentos, bancas, feiras ou unidades móveis de venda