



Universidade de Aveiro
Ano 2020

**Liliana Filipa
Veríssimo Queirós**

**O impacto da auditoria na gestão dos resultados nas
empresas portuguesas**



Universidade de Aveiro
Ano 2020

**Liliana Filipa
Veríssimo Queirós**

O impacto da auditoria na gestão dos resultados nas empresas portuguesas

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade – Ramo Auditoria realizada sob a orientação científica da Professora Doutora Helena Coelho Inácio, Professora Coordenadora do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro e da Professora Doutora Elisabete Fátima Simões Vieira, Professora Coordenadora do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

Aos meus pais e ao meu namorado Marco

O júri

presidente

Professora Doutora Carla Manuela Teixeira Carvalho
Professora Adjunta, Universidade de Aveiro

orientador

Professora Doutora Helena Coelho Inácio
Professora Coordenadora s/ Agregação, Universidade de Aveiro

arguente

Professora Doutora Sara Alexandra da Eira Serra
Professora Adjunta, Instituto Politécnico do Cávado e do Ave

agradecimentos

Em primeiro lugar quero agradecer às minhas orientadoras, Doutora Helena Inácio e Doutora Elisabete Vieira pelo apoio demonstrado, pelos conhecimentos e orientação transmitida e por toda a disponibilidade manifestada.

Em segundo lugar agradeço a todas as pessoas que, de uma forma ou outra, contribuíram para a elaboração desta dissertação, principalmente à Maria do Céu Vieira e Alexandra Bastos da biblioteca pela ajuda na recolha de informação e esclarecimento de dúvidas.

Agradeço às minhas amigas que sempre me motivaram, ajudaram e me ouviram quando precisei e por acreditarem sempre em mim.

Agradeço aos meus pais, de forma especial à minha mãe, pela mulher que é e por me ajudar todos os dias a tornar-me uma pessoa melhor. Obrigada pelo apoio, pelo carinho, pela paciência e principalmente pela força que me dá em todos os momentos.

Por último agradeço ao meu namorado, Marco Duarte, por toda a paciência que teve ao longo deste ano, por me motivar e por me dar força para continuar. Obrigada por acreditares sempre em mim.

palavras-chave

gestão dos resultados, auditoria, *Big Four*, *accruals*

resumo

A gestão dos resultados, dado que pode afetar a fiabilidade da informação financeira, apresenta-se como relevante para a auditoria, sendo expectável que esta contribua para a sua prevenção e deteção. Assim, esta dissertação tem como objetivo aferir se a auditoria tem impacto na gestão dos resultados das empresas portuguesas. Para o efeito analisou-se, num primeiro momento, o efeito da existência de auditoria na gestão de resultados e num segundo momento, através das empresas auditadas, o efeito da dimensão da firma de auditoria na gestão dos resultados das empresas portuguesas.

Para a realização do estudo empírico utilizou-se dados recolhidos da base de dados SABI entre o período de 2015 e 2018, sendo que as hipóteses foram testadas através da regressão *ordinary least squares*. De salientar que, para avaliar o impacto da auditoria na gestão de resultados foi utilizada uma amostra de 512 sociedades não auditadas (quotas) e 509 sociedade auditadas (anónimas). Para estudar o impacto da dimensão da firma de auditoria na gestão dos resultados, foi utilizada a amostra de 509 sociedades auditadas, sendo repartida por firmas *Big Four* e outras firmas de auditoria.

A evidência obtida sugere que nas empresas portuguesas auditadas existe menor gestão dos resultados que nas empresas não auditadas. Este resultado sugere que a auditoria causa impacto na gestão dos resultados. Relativamente à dimensão da firma de auditoria a evidência empírica mostrou-nos um sinal contrário ao esperado. Deste modo, não encontramos evidência que nos permita suportar a nossa segunda hipótese de que as empresas auditadas por firmas *Big Four* apresentam menor gestão dos resultados do que as empresas auditadas por outras firmas de auditoria. O estudo empírico contribuiu, assim, para suprir a lacuna existente na literatura nacional relativa ao impacto da auditoria na gestão dos resultados, através da comparação entre empresas auditadas e não auditadas. Acrescentou ainda, evidência para o impacto das firmas *Big Four* na gestão dos resultados.

keywords

earnings management, audit, Big Four, accruals

abstract

The earnings management presents itself as relevant for audit, given that it can affect the reliability of financial information and it is expected that audit will contribute to prevent and detect earnings management. This master's degree aims to measure if audit has an impact on the earnings management of Portuguese companies. First, we analyzed the effect of the existence of auditing on the earnings management and subsequently through the audited companies, the effect of the size of the auditing firm on the earnings management in Portuguese companies.

The data collected from the SABI database between 2015 and 2018 was been used for realizing this empirical study, and the hypotheses were tested through ordinary least squares regression. For us to study the impact of auditing in earnings management was been use 512 unaudited companies and 509 audited companies. To study the impact of the size of the audit firm on earnings management, a sample of 509 audited companies was been used, that was been divided into Big Four and other audit firms.

The evidence obtained suggests that in Portuguese audited companies there is less earnings management than in Portuguese unaudited companies. This result suggests that auditing has an impact on earnings management. In the other hand, the size of audit firms shows us un opposite signal that we expect. So, we don't find evidence that allows us to support our second hypotheses that companies audit by Big Four shows lower earnings managements that companies audit by another firm. This study contributes to fill the gap in national literature related to the impact of audit in earnings management, through comparison between audited companies and unaudited companies and also added evidence for the impact of firms Big Four in earnings management.

Índice

Índice de Tabelas	iii
Lista de siglas	v
1. Introdução	1
2. Revisão da literatura	5
2.1. Gestão dos resultados	5
2.1.1. Conceitos gerais	5
2.1.2. Incentivos	6
2.1.3. Metodologias para a deteção da gestão dos resultados	8
2.1.3.1. Modelo de análise de rácios e de tendências	8
2.1.3.2. Modelo baseado em <i>accruals</i>	9
2.1.3.3. Modelo de análise de distribuição de resultados	10
2.2. Auditoria e a qualidade da informação	10
2.2.1. O papel da auditoria	10
2.2.2. A auditoria e a gestão dos resultados	12
2.3. Estudos relacionados	14
3. Metodologia	17
3.1. Questões e hipóteses de investigação	17
3.2. Definição das variáveis e do modelo	19
3.3. Amostra	25
4. Resultados	29
4.1. Resultados referentes ao modelo A: empresas auditadas e não auditadas ..	29
4.2. Resultados referentes ao modelo B: empresas auditadas por <i>Big Four</i> e empresas auditadas por outras firmas de auditoria	34
5. Conclusões	41
Bibliografia	43

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Descrição das hipóteses do estudo	19
Tabela 2 - Variáveis: Descrição e sinal esperado	23
Tabela 3 - Descrição da amostra de sociedade anónimas	26
Tabela 4 - Descrição da amostra de sociedades por quotas	27
Tabela 5 - Descrição da amostra final.....	28
Tabela 6 - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo A.....	29
Tabela 7 – Matriz de correlação entre as variáveis do Modelo A.....	31
Tabela 8 - Resultados da Regressão OLS do Modelo A.....	32
Tabela 9 - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo B.....	35
Tabela 10 - Matriz de correlação entre as variáveis do Modelo B	36
Tabela 11 - Resultados da Regressão OLS para o Modelo B	38

Lista de siglas

CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

CSC – Código das Sociedades Comerciais

IAASB – *International Auditing and Assurance Standards Board*

IFAC – *International Federation of Accountants*

ISA – *International Standard on Auditing*

MEF - Método dos efeitos fixos

MEA – Método dos efeitos aleatórios

OROC – Ordem dos Revisores Oficiais de Contas

OLS – *Ordinary Least Squares*

ROC – Revisor Oficial de Contas

SABI - Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

VIF – *Variance Inflation Factor*

1. Introdução

A exigência por informação financeira de qualidade para a tomada de decisão é cada vez maior, sendo desta forma necessário que esta seja compreensível, relevante, comparável e fiável. Para ser fiável é necessário que exista uma representação fidedigna da informação. Por outro lado, para ser relevante é necessário que os normativos sejam flexíveis permitindo às empresas arranjar uma solução adequada para as diferentes situações que possam surgir. A flexibilidade das normas abre a possibilidade de intervenção propositada dos gestores na elaboração das demonstrações financeiras, de forma a obterem determinados benefícios, existindo assim gestão dos resultados na informação financeira. Para Griffiths (1995), a deteção da gestão dos resultados não é simples devido à flexibilidade existente nas normas contabilísticas, pelo que existem vários métodos de deteção da gestão dos resultados, tendo estes sofrido alterações ao longo dos anos.

Neste contexto, a auditoria pode ser uma opção para a deteção da gestão dos resultados uma vez que influencia frequentemente a perceção que os *stakeholders* têm das demonstrações financeiras, bem como a sua qualidade, pois existe uma grande preocupação relativamente à credibilidade das mesmas. A exigência da realização da auditoria numa empresa, salvaguarda os interesses dos *stakeholders* nas informações financeiras, uma vez que assegura que esta é apresentada corretamente, livre de distorções incluindo a gestão dos resultados, aumentando assim a fiabilidade nas demonstrações financeiras (Tendeloo & Vanstraelen, 2008). Deste modo, existe uma grande pressão sobre os auditores para o aumento da credibilidade das demonstrações financeiras e, conseqüentemente, da qualidade da informação.

Para além dos *stakeholders*, os conflitos entre os gestores e os investidores, nomeadamente a separação entre a propriedade e o controlo devido às diferentes motivações, objetivos e assimetria da informação, podem ser apaziguados pelo auditor. Deste modo, a auditoria ajuda a colmatar esses conflitos, aumentando a credibilidade da informação ao emitir a sua opinião sobre a fiabilidade das demonstrações financeiras. Assim, podemos afirmar que o trabalho de auditoria pode ser considerado um meio de deteção da gestão dos resultados.

Apesar da existência de vários escândalos financeiros associados às grandes firmas de auditoria, existem estudos que defendem que estas são mais propensas a detetar e a

restringir as distorções encontradas nas demonstrações financeiras (Balsam et al., 2003; Becker et al., 1998.).

No contexto das empresas portuguesas, onde existe diferenciação na dimensão das firmas de auditoria, existem estudos que relacionam a dimensão da firma de auditoria e a gestão dos resultados (Alves, 2013; Niza, 2017). Contrariamente, e tanto quanto se conhece, não existem estudos que analisem o impacto da auditoria na gestão dos resultados, através da comparação de empresas portuguesas auditadas e não auditadas. Deste modo, deparamo-nos com uma lacuna existente na literatura e, através da presente dissertação pretendemos colmatar essa lacuna e contribuir para a evidência empírica nacional, analisando a temática suprarreferida nas sociedades por quotas (não auditadas) e sociedades anónimas (auditadas).

Assim, perante o exposto, o presente estudo tem como objetivo analisar o impacto da auditoria na gestão dos resultados nas empresas portuguesas, utilizando os *accruals* como proxy. Assim, num primeiro momento será analisado o efeito da existência de auditoria na gestão dos resultados e num segundo momento, através da amostra das empresas auditadas e considerando a proxy *Big Four*, o efeito da dimensão da firma de auditoria na gestão dos resultados. Daqui resultam as nossas duas questões de investigação: as demonstrações financeiras ao serem auditadas causam impacto na gestão dos resultados? a dimensão da firma de auditoria causa impacto na gestão dos resultados?

Este ensaio é realizado através da metodologia quantitativa utilizando técnicas estatísticas para a análise de dados, ou seja, através de um modelo de regressão. Este tipo de metodologia permite-nos identificar a relação entre a gestão dos resultados e as variáveis estabelecidas, permitindo perceber o efeito da auditoria na gestão dos resultados.

Além desta introdução, a estrutura deste estudo está organizada da seguinte forma: a secção dois apresenta uma revisão de literatura sobre a gestão dos resultados e a auditoria. Por sua vez, a secção três apresenta a metodologia de investigação, que é dedicada à apresentação das questões, objetivos e hipóteses de investigação, à apresentação do modelo de análise e da forma de recolha e tratamento dos dados. Na secção quatro é efetuada a apresentação e análise dos resultados.

Por fim, esta dissertação termina com a conclusão, onde sintetizamos os resultados obtidos neste estudo, apresentamos as limitações do mesmo, bem como algumas sugestões para investigações futuras.

2. Revisão da literatura

2.1. Gestão dos resultados

2.1.1. Conceitos gerais

Ao longo da literatura é possível concluir que existem diversas formas da gestão dos resultados ser designada, nomeadamente, contabilidade criativa ou *creative accounting* e manipulação de resultados ou *earnings management*.

Schipper (1989) apresentou uma das primeiras definições do tema, afirmando que a gestão dos resultados ocorre quando, propositadamente, existe intervenção na elaboração das demonstrações financeiras para a obtenção de benefícios próprios. Schipper (1989) explica que este fenómeno pode ocorrer em qualquer parte do processo de divulgação real através de investimentos ou decisões de financiamento.

De acordo com Osma et al. (2005), a gestão dos resultados consiste nas práticas realizadas intencionalmente por parte da gestão de topo, com fins oportunistas, para reportar a informação financeira conforme desejado. Similarmente, para Healy e Wahlen (1999), existe gestão dos resultados quando os relatórios financeiros são alterados intencionalmente pelos gestores para distorcer a informação utilizada pelos *stakeholders*, para defender os interesses pessoais ou para cumprir exigências contratuais, onde a informação financeira é essencial para a celebração dos contratos. DeGeorge et al. (1999) concluem que os gestores recorrem à gestão dos resultados como forma de influenciar as perceções dos *stakeholders*.

Griffiths (1995) e Moreira (2008a) consideram que a flexibilidade das normas contabilísticas é um dos fatores que está na origem da existência da gestão dos resultados. Segundo Moreira (2008a, p. 115), “a atuação dos gestores é pressuposto acontecer dentro da legalidade, através da flexibilidade das normas contabilísticas, diferenciando-se assim da fraude, apesar de existir uma linha ténue entre a fraude e a gestão dos resultados”. Neste contexto, Griffiths (2005) afirma que não existe contrariedade em suavizar os resultados, mas sim uma linha ténue entre suavizar e utilizar a gestão dos resultados para distorcer as informações financeiras.

2.1.2. Incentivos

Healy e Wahlen (1999) consideram que existem três incentivos para a manipulação dos resultados:

- i) incentivos resultantes do mercado de capitais;
- ii) incentivos contratuais;
- iii) incentivos políticos e de regulamentação.

Relativamente aos incentivos resultantes do mercado de capitais, uma das formas utilizadas por potenciais investigadores e por analistas financeiros para avaliar uma empresa é a análise das demonstrações financeiras. Para Healy e Wahlen (1999), a importância dos resultados para o valor das ações é tão elevada que os gestores podem tentar manipular o resultado de forma a influenciar o preço das ações no curto prazo, criando assim um incentivo para a gestão dos resultados. Assim, “existe uma tendência de as empresas reportarem os resultados que não contrariem as expectativas dos investidores e dos analistas” (Carvalho, 2015, p.75). Para Mulford e Comiskey (2002), empresas que apresentem resultados mais elevados, onde existe maior estabilidade e menor volatilidade, agradam mais aos investidores. Sendo assim, as empresas terão tendência para aumentar os resultados de forma a irem ao encontro das expectativas dos investidores.

No que respeita aos incentivos contratuais, poderão existir contratos que impõem às empresas o cumprimento de certos rácios para a concretização e continuidade dos mesmos. Para Cunha (2013), nos contratos de financiamento existem cláusulas específicas de cumprimento de determinados rácios, e caso não sejam cumpridos, pode existir cancelamento dos mesmos. Sendo assim, caso as empresas não cumpram essas cláusulas, podem ser impostas penalidades para os censurar.

De acordo com Watts e Zimmerman (1978):

A gestão dos resultados é do interesse dos gestores por dois motivos: pode levar a demonstrações financeiras distorcidas e pode afetar a alocação dos recursos. Os relatórios financeiros são utilizados como uma forma de comunicar aos investidores, potenciais investidores e aos representantes dos investidores do

conselho de administração, sobre a situação económico-financeira da empresa (p. 118).

No que respeita aos incentivos políticos e de regulamentação segundo Moreira (2008b):

A hipótese dos custos políticos defende que, as empresas tendem a manipular os seus resultados em consequência da previsão dos mesmos, ou seja, quanto maior os custos políticos, maior a probabilidade de serem adotadas políticas contabilísticas que difiram o resultado do período corrente para o período seguinte (pp. 117-118).

A teoria positiva da contabilidade ou *Positive Accounting Theory* defende, da mesma forma, a hipótese dos custos políticos. Mulford e Comiskey (2002) defendem que uma empresa, devido à sua dimensão ou filiação no setor, é alvo de adversos custos políticos. Identicamente, Jones (1991) obteve resultados que indicam que a fragilidade financeira incentiva o protecionismo aduaneiro. Assim, as empresas podem minimizar os resultados de forma a diminuir os custos políticos.

Em Portugal, os incentivos são um pouco diferentes. Como refere Moreira (2008a), existem maioritariamente empresas de pequena e média dimensão, onde o imposto sobre o rendimento é calculado com base nas demonstrações financeiras e o financiamento é obtido com recurso à banca, pelo que os incentivos referidos acima não se adequam à realidade portuguesa. Desta forma, Moreira (2008a) assegura que os dois principais incentivos para a gestão dos resultados nas empresas portuguesas são:

- i) a relação entre as empresas e os bancos;
- ii) o pagamento especial por conta.

De acordo com Moreira (2008a), as empresas portuguesas têm uma necessidade elevada de financiamento e face aos riscos inerentes ao não pagamento do crédito, os bancos criaram restrições para a conceção de crédito. A análise das demonstrações financeiras é uma forma de avaliação, por parte dos bancos, da situação financeira da empresa e da capacidade da mesma para o pagamento do crédito. Assim, de forma a

transparecer uma boa situação económica, os gestores podem optar por recorrer à gestão dos resultados para distorcer as informações financeiras. Relativamente ao segundo ponto, as empresas portuguesas poderiam ter tendência para reduzir os seus resultados o máximo possível, mas a criação do pagamento especial por conta, que obrigou as empresas ao pagamento de um mínimo de tributação, incentivou as empresas a não reportarem resultados inferiores a esse mínimo. Assim, e de acordo com o estudo de Coppens e Peek (2005) a poupança fiscal pode levar as empresas a recorrer à gestão dos resultados.

2.1.3. Metodologias para a deteção da gestão dos resultados

Devido à flexibilidade das normas contabilísticas, nem sempre é fácil detetar se as empresas distorcem as demonstrações financeiras (Dechow & Skinner, 2000). Segundo Cunha (2013), os principais métodos de deteção da gestão dos resultados são:

- i) Modelo de análise de rácios e de tendências;
- ii) Modelo baseado nos *accruals*;
- iii) Modelo de análise de distribuição de resultados.

2.1.3.1. Modelo de análise de rácios e de tendências

Para a deteção de gestão dos resultados, Penman (2001) propõe os seguintes testes:

- i) Deteção de manipulação de vendas;
- ii) Manipulação de gastos fundamentais e itens não recorrentes.

No primeiro caso, devem ser analisados os rácios e a evolução das vendas face às contas a receber de clientes, acréscimos de vendas e recebimentos. No segundo tipo de testes, deve-se ter em consideração o volume de negócios e os resultados operacionais, sendo necessário elaborar uma análise dos rácios entre os gastos de depreciação e o total de ativos. Caso não exista explicação para possíveis divergências encontradas, podemos estar perante um caso de gestão dos resultados.

Deste modo, “é de esperar que a relação dos rácios entre determinadas rubricas das demonstrações financeiras observe um carácter de regularidade e exista um motivo económico que o justifique e, caso não exista, pode ser considerado um indício de potencial

manipulação” (Cunha, 2013, p.18).

Moreira (2008a) afirma que a análise de rácios que relacionem rúbricas do balanço e da demonstração dos resultados ajuda a compreender se existem indícios de gestão dos resultados. Contudo, apesar da utilização dos rácios ser simples, a sua aplicação é bastante complexa para estudos de deteção de gestão dos resultados, principalmente em amostras alargadas de empresas, devido especialmente a dois fatores:

- i) à dificuldade no conhecimento da variável “gestão dos resultados”, uma vez que pode estar relacionada com diversos fatores e afetar diferentes rúbricas;
- ii) às variações dos rácios puderem não estar diretamente relacionadas com a gestão dos resultados, dificultando a identificação das variações normais e as resultantes de manipulações.

Segundo Moreira (2008a), a primeira dificuldade pode ser resolvida através da utilização de diferentes rácios, enquanto que a segunda dificuldade obriga a um conhecimento mais aprofundado da empresa e de todas as alterações sofridas na estrutura económica da mesma. Desta forma, para Cunha (2013) apesar da enorme aplicabilidade prática, é difícil a identificação da variável utilizada para a gestão dos resultados, existindo uma enorme dificuldade na explicação da variação que possa existir num rácio, pois este pode ter uma razão económica que o justifique.

2.1.3.2. Modelo baseado em *accruals*

De acordo com Silva et al. (2020), a utilização dos *accruals* como forma de gerir os resultados é uma prática comum dos gestores, dado que resultam de estimativas que são facilmente manipuláveis.

Assim, “os *accruals* é um dos métodos mais utilizados na deteção empírica de práticas de gestão dos resultados” (Cunha, 2013, p.19). Jones (1991) desenvolveu um modelo para os *accruals* totais, com a variação dos proveitos e do imobilizado, para controlar mudanças económicas que ocorram na empresa. Segundo Marques e Rodrigues (2009), o objetivo deste modelo é decompor os *accruals* para delimitar as escolhas contabilísticas que levam à gestão dos resultados.

Para Cunha (2013) existem limitações no modelo baseado em *accruals* que podem não assegurar a correta deteção da gestão dos resultados, como por exemplo, escolhas

erradas das variáveis explicativas e dificuldade de obtenção de dados. Dechow et al. (1995), afirma que o modelo de Jones (1991) apenas tinha em consideração os resultados serem manipulados através dos gastos, sendo que estes também poderão ser manipulados através dos rendimentos.

Cunha (2013) e Marques e Rodrigues (2009) afirmam que, o modelo de Jones (1991) veio resolver o problema da divisão entre os *accruals* discricionários e os não discricionários através de uma regressão que permitiu incluir outras variáveis que possam influenciar os *accruals*. Os *accruals* discricionários não resultam do decorrer normal da atividade da empresa, podendo a gestão dos resultados ser medida através dessa variável (Heninger, 2001). Esta pode ser medida através de estimativas e transações, onde o efeito do rendimento contabilizado não é facilmente estimado e divulgado (Balsam, 1998).

2.1.3.3. Modelo de análise de distribuição de resultados

Burgstahler e Dichev (1997) propuseram uma análise de distribuição dos resultados através de um histograma, onde a distribuição é suave (*smooth*), quando não existe gestão dos resultados. Neste tipo de modelo, a distribuição é normal quando a média é zero e o desvio padrão é um. Logo, quando existe uma grande descontinuidade perto de zero, ou seja, uma significativa concentração de pequenos desvios negativos e positivos face aos rendimentos reportados, podemos concluir que existe gestão dos resultados.

Segundo Moreira (2008a), este é o modelo que melhor se adequa ao estudo da gestão dos resultados nas situações de resultados ditos nulos, ou seja, resultados que são próximos de zero, verificando se isso acontece porque deliberadamente se reduziram os resultados.

2.2. Auditoria e a qualidade da informação

2.2.1. O papel da auditoria

Inicialmente a auditoria era associada à prevenção e deteção de erros e fraudes, mas ao longo do tempo a sua definição foi sofrendo alterações e, atualmente, o auditor contribui para a credibilidade da informação financeira divulgada pelas empresas, através da análise da fiabilidade das demonstrações financeiras.

A Auditing Concepts Committee (1972) definiu a auditoria como “um processo

sistemático de objetivamente obter e avaliar a prova acerca da correspondência entre asserções e critérios pré-estabelecidos, assim como comunicar conclusões aos interessados”. A Norma Internacional de Auditoria (ISA) 200, afirma que a “finalidade de uma auditoria é aumentar o grau de confiança dos destinatários das demonstrações financeiras, através da expressão de uma opinião do auditor sobre se estas estão preparadas de acordo com um referencial financeiro aplicável” (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, p. 77). A auditoria desempenha assim um papel importante na credibilidade e confiabilidade das demonstrações financeiras (Huguet & Gandía, 2016, p.173) dado que, ao analisar as demonstrações financeiras, o auditor deverá concluir se as mesmas oferecem uma imagem verdadeira e apropriada da empresa.

De acordo com o §1 da Estrutura Concetual do Sistema de Normalização Contabilística (SNC), as demonstrações financeiras devem ser preparadas com o propósito de proporcionar informação que seja útil na tomada de decisões económicas, especialmente para os *stakeholders* (Aviso n.º 8254/2015). Assim, “a informação financeira contida nas demonstrações financeiras deve mostrar de forma verdadeira o desempenho das empresas” (Eilifsen et al., 1999, p.481). Portanto, é fundamental que a informação financeira seja credível, verdadeira e exponha uma imagem real e apropriada da empresa para que esta seja relevante na tomada de decisão. Para isso, é necessário que a informação seja compreensível, relevante, fiável e comparável (Aviso n.º 8254/2015, §24).

No § 12, a Estrutura Concetual refere que o principal objetivo das demonstrações financeiras é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade (Aviso n.º 8254/20). Sendo assim, e de acordo com a ISA 200 “a auditoria aumenta o grau de confiança dos utilizadores nas demonstrações financeiras, através da manifestação da sua opinião relativamente às mesmas” (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, p. 78), “e corrobora as asserções contidas nas demonstrações financeiras” (Marques & Rodrigues, 2009, p.18).

De acordo com Lin and Hwang (2010):

Os auditores são responsáveis por verificar se a informação financeira está em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites e se reflete verdadeiramente a situação económica da empresa, vindo a auditoria desta forma a aumentar a credibilidade e qualidade da informação financeira da empresa (p.59).

Assim, conseguimos compreender a clara importância da auditoria para a fiabilidade da informação financeira, sendo este papel igualmente reconhecido pela teoria da agência.

Jensen e Meckling (1976) definem a teoria da agência como um contrato entre o principal (acionista) e o agente (gestor), onde o gestor deverá atuar de acordo com os interesses dos acionistas. Por vezes, “existem problemas na separação entre a propriedade e o controlo devido às diferentes motivações, objetivos e assimetria da informação” (Santos, 2013, p.3). Este facto pode criar conflitos de interesses entre ambas as partes. Para eliminar esses conflitos, existem mecanismos de monitorização, a fim de alinhar os interesses de ambas as partes (Alves, 2013). Apesar de o principal poder recorrer aos *bonding costs* para influenciar as decisões do agente, o recurso à auditoria é igualmente uma forma de o principal ver os seus interesses serem tomados em conta (Jensen & Meckling, 1976).

Desta forma, como as demonstrações financeiras contêm as informações que os gestores querem prestar, e os auditores verificam se as mesmas contêm uma imagem fiel e verdadeira da empresa, a auditoria contribui para aumentar a confiança dos acionistas nas informações financeiras prestadas. Assim, a auditoria pode ser um meio de reduzir os conflitos de agência.

2.2.2. A auditoria e a gestão dos resultados

Conforme explicado anteriormente, uma das problemáticas da teoria da agência é a assimetria de informação. Segundo Schipper (1989), esta problemática assenta normalmente no pressuposto que o agente tem acesso a informações que o principal não possui, o que dificulta a deteção da gestão dos resultados nas demonstrações financeiras. Segundo Arens et al. (2008), a contratação do auditor contribui para a redução da assimetria da informação e do conflito de interesses entre o agente e o principal.

O papel fundamental dos auditores é expressar uma opinião sobre se as demonstrações financeiras estão livres de distorções, atuando de forma a verificar a veracidade das informações contidas nas mesmas (Alves, 2013; H. Bamahros & Wan-Hussin, 2015), “permitindo assim aos *stakeholders* averiguar a fiabilidade das informações financeiras” (Becker et al., 1998, p.6). Assim, “o auditor externo torna-se desta forma uma das chaves na deteção da gestão dos resultados nas demonstrações financeiras” (Bamahros & Wan-Hussin, 2015, p.146), “sendo expectável que a auditoria ajude na diminuição da divulgação de resultados modificados que não transmitem a realidade da

empresa, aumentando assim a qualidade e a confiabilidade da informação financeira” (Huguet & Gandía, 2016, p.171).

Segundo Krishnan (2003) existe um decréscimo da confiabilidade dos *stakeholders* nas informações financeiras das empresas devido ao grande aumento da gestão dos resultados ao longo do tempo. O recurso à auditoria poderá levar à diminuição das distorções encontradas nas demonstrações financeiras levando a um aumento da qualidade da informação.

A deteção da gestão dos resultados é uma questão de competência, considerando que a probabilidade de deteção depende da independência do auditor e da determinação do auditor de enfrentar a pressão exercida pela gestão (Alzoubi, 2016; Piot & Janin, 2007).

Segundo Alzoubi (2016), a independência do auditor é um elemento fundamental para reduzir a divulgação de informação financeira com distorções. Esta convicção alinha-se com os requisitos necessários à qualidade da auditoria, que atualmente é fortemente defendida nos organismos reguladores e de supervisão da auditoria, nacionais e internacionais, nomeadamente a Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC), a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e o *International Federation of Accountants* (IFAC) nos respetivos códigos de ética e referenciais de controlo de qualidade (“Guia de aplicação dos indicadores de qualidade da auditoria”) (CMVM, 2020) e “A Framework for audit quality” da *International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB, 2014).

Deste modo, “o auditor deve ter em consideração a assimetria de informação existente, pois é possível que a gestão dos resultados exista devido a esse fator” (Schipper, 1989). O auditor “deve detetar se a gestão dos resultados está presente nas demonstrações financeiras, assim como qualquer omissão ou distorção” (Lin & Hwang, 2010, p.60). Giroux (as cited in Cunha, 2013) referiu que caso exista evidência ou suspeita da gestão dos resultados, o auditor deve aplicar uma estratégia para a sua deteção. Mulford e Comiskey (2002) exemplificaram alguns procedimentos de deteção de práticas de gestão de resultados utilizadas pelos auditores, nomeadamente: procedimentos de deteção de réditos prematuro ou fictício, procedimentos de deteção de capitalização agressiva, procedimentos de deteção de períodos de depreciação/amortização alargados, procedimentos de deteção de ativos sobreavaliados e procedimentos de deteção de passivos subavaliados. Assim, “a existência do auditor serve como um dispositivo de monitorização da gestão dos resultados, visto que é necessário que o auditor reduza os incentivos que levam a gestão

a distorcer os resultados” (Alves, 2013, p.144).

2.3. Estudos relacionados

O impacto da auditoria na gestão dos resultados deve ser estudado através da comparação de empresas auditadas e empresas não auditadas, pelo que apenas identificámos o estudo de Huguet e Gandía (2016) como exemplo.

Huguet e Gandía (2016) investigaram se a auditoria efetivamente era um impedimento para a gestão dos resultados, usando uma amostra de pequenas e médias empresas espanholas. Os autores analisaram se as auditorias obrigatórias e voluntárias ajudam na redução da gestão dos resultados e se a auditoria realmente previne a gestão dos resultados, comparando empresas auditadas e empresas não auditadas. Os autores encontraram evidência de que a auditoria limita a gestão dos resultados, concluindo que as empresas obrigadas a possuírem um revisor para a elaboração do relatório de auditoria, têm as suas demonstrações financeiras mais limitadas à gestão dos resultados face às empresas que, voluntariamente, contratam firmas de auditoria para auditar as suas contas. Os autores concluíram de igual forma que, as empresas auditadas têm um nível mais baixo de *accruals* discricionários do que as empresas não auditadas.

Apesar de vários escândalos financeiros estarem associados às maiores firmas de auditoria, atualmente conhecidas como as *Big Four* (*Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte e KPMG*)¹, existem estudos que defendem que essas firmas são mais propensas a detetar e restringir as distorções encontradas nas demonstrações financeiras (Balsam et al., 2003; Becker et al., 1998; Piot & Janin, 2007).

Becker et al. (1998) afirma que é expectável que a eficácia da auditoria varie conforme a qualidade do auditor (medida pela proxy *Big* – considerando que existe maior qualidade na auditoria realizada por uma *Big*), sendo presumível que os auditores com mais qualidade (*Big Six*) têm maior capacidade de detetar a gestão dos resultados do que auditores com menor qualidade (outras firmas de auditoria). Partindo desta proxy, Becker et al. (1998) analisou como é avaliada a gestão dos resultados em empresas auditadas pelas *Big Six* (até à data) e empresas auditadas por pequenas firmas de auditoria, tendo concluído que os auditores das *Big Six* têm maior capacidade para detetar a gestão dos

¹ Anteriormente englobou mais firmas que ficaram conhecidas ao longo do tempo como as *Big Eight, Big Six* e *Big Five*

resultados do que os auditores de pequenas firmas de auditoria, afirmando que a eficácia na deteção da gestão dos resultados depende da qualidade do auditor.

Da mesma forma, Krishnam (2003) recorreu a uma amostra de empresas auditadas pelas *Big Six* e empresas auditadas por pequenas firmas de auditoria, com o objetivo de analisar se o conhecimento dos auditores ajuda na deteção da gestão dos resultados. O autor concluiu que as empresas auditadas por pequenas firmas de auditoria exibiam maiores níveis de gestão dos resultados do que empresas auditadas pelas *Big Six*. Neste caso, a contratação de um auditor das *Big Six* aumenta a credibilidade das informações financeiras.

Contrariamente, Piot e Janin (2007) investigaram os efeitos da qualidade da auditoria na gestão dos resultados em França, através dos determinantes de qualidade da auditoria: reputação do auditor, existência de uma comissão de auditoria e independência. Os autores concluíram que não existe diferenciação entre os auditores de pequenas firmas de auditoria ou auditores das *Big Five*, ou seja, a presença de qualquer auditor, independentemente da dimensão da firma de auditoria, está positivamente relacionada com a gestão dos resultados. Piot e Janin (2007) concluíram, assim, que não existe diferenciação no trabalho entre os auditores de pequenas firmas de auditoria ou auditores das *Big Five*.

Igualmente, Maijor e Vanstraelen (2006) investigaram se os auditores das *Big Four* reduzem a gestão dos resultados em França, Alemanha e no Reino Unido, concluindo que se o auditor for rigoroso, existe deteção de gestão dos resultados, independentemente da dimensão da firma de auditoria.

Estudos mais recentes analisaram igualmente a influência dos auditores, principalmente auditores das *Big Four*, sobre a gestão dos resultados. Choi et al. (2018) são um dos exemplos desses estudos onde se encontrou evidência que os auditores de firmas de grande dimensão, nomeadamente das *Big Four*, restringem a extensão da gestão dos resultados presentes nas demonstrações financeiras dos seus clientes.

Segundo Alves (2013) que no seu estudo analisou o impacto da comissão da auditoria, do auditor *Big Four* e a interação entre estes na gestão dos resultados em trinta e três empresas portuguesas não financeiras, tendo encontrado evidência de que a comissão de auditoria e as *Big Four* juntas levam a uma diminuição na gestão dos resultados, mas separadamente, tanto a comissão de auditoria como o auditor externo não detetam

adequadamente a gestão dos resultados.

Eilifsen e Knivsflå (2016) estudaram o efeito da dimensão da firma de auditoria e dos serviços de não auditoria na gestão dos resultados das empresas norueguesas com valores admitidos à negociação em mercado regulamentado, entre 1999 e 2013. Os autores concluíram que as *Big Four* mitigam a qualidade dos *accruals*, mas apenas se o fornecimento de serviços de não auditoria forem moderados ou baixos, demonstrando assim que o efeito na deteção da gestão dos resultados depende do fornecimento dos serviços de não auditoria. Contrariamente, as pequenas firmas de auditoria garantem uma menor qualidade dos *accruals*, sendo que esse efeito pode ser moderado se o fornecimento de serviços de não auditoria for elevado. Os autores Eilifsen e Knivsflå (2016) concluíram ainda que a auditoria juntamente com os serviços de não auditoria são considerados como um mecanismo eficaz para mitigar a gestão dos resultados, para empresas auditadas por pequenas firmas de auditoria.

Igualmente, Bamahros e Wan-Hussin (2015) examinaram a associação entre a qualidade da auditoria medida pelos serviços de não auditoria e os anos de mandato da firma de auditoria (número de anos que audita o mesmo cliente) com a gestão dos resultados em 525 empresas listadas na Malásia no ano de 2009. Bamahros e Wan-Hussin (2015) concluíram que os anos de mandato estão negativamente associados com a gestão dos resultados e os honorários de não auditoria estão positivamente associados à gestão dos resultados. Os resultados sugerem que o fornecimento dos serviços de não auditoria pode prejudicar a independência do auditor.

3. Metodologia

Após a elaboração da revisão de literatura, iremos apresentar um estudo empírico que analisa o impacto da auditoria na gestão dos resultados nas empresas portuguesas.

Este tema é maioritariamente estudado comparando as empresas auditadas por *Big Four* com as auditadas por outras firmas de auditoria, existindo um número muito reduzido de estudos sobre a gestão dos resultados nas empresas não auditadas e auditadas. Dado que a auditoria pode ser um meio para a diminuição da gestão de resultados, é importante que se perceba efetivamente se existem evidências desse facto. Deste modo, é necessário começar por estudar o impacto da presença de auditoria na gestão dos resultados, sendo para isso necessário comparar as empresas não auditadas com as empresas auditadas, de forma a compreender o verdadeiro impacto da auditoria. De seguida, iremos analisar o impacto da dimensão da firma de auditoria na gestão dos resultados, comparando empresas auditadas pelas *Big Four* relativamente às auditadas por outras firmas de auditoria.

Neste capítulo iremos apresentar a abordagem metodológica utilizada no estudo empírico, explicar a questão de investigação, definir o modelo utilizado e as respetivas variáveis, assim como, caracterizar a amostra utilizada.

3.1. Questões e hipóteses de investigação

Atendendo à falta de evidência no caso português e tendo por base o estudo de Huguet e Gandía (2016) que analisou o impacto da auditoria na gestão dos resultados nas empresas espanholas, pretendemos desenvolver um estudo comparando as empresas auditadas e não auditadas para perceber o impacto da auditoria na gestão dos resultados e entender se esse impacto será diferente no caso de a auditoria ser realizada pelas *Big Four*.

Assim sendo, este estudo pretende responder às seguintes questões de investigação:

1. As demonstrações financeiras ao serem auditadas causam impacto na gestão dos resultados?
2. A dimensão da firma de auditoria causa impacto na gestão dos resultados?

De forma a obter uma resposta para as questões acima mencionadas e atingir o objetivo do estudo de aferir o impacto da auditoria na gestão de resultados, definimos dois subobjetivos assumindo os *accruals* como proxy da gestão de resultados e as *Big Four* como proxy da dimensão da firma de auditoria:

1. Analisar o comportamento dos *accruals* na presença de auditoria;
2. Verificar o comportamento dos *accruals* na presença de uma auditoria realizada por uma *Big Four*,

Como apresentado na revisão da literatura, é esperado que os *accruals* diminuam na presença de auditoria, pois o auditor deve verificar a fiabilidade da informação e divulgar a sua opinião sobre a informação financeira das empresas, sendo por isso esperado que na deteção da gestão dos resultados o auditor atue de forma adequada e manifeste corretamente a sua opinião (Alves, 2013; Bamahros & Wan-Hussin, 2015). Neste contexto, formulamos a seguinte hipótese de investigação:

H₁: Existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas.

Igualmente do que analisámos, existem vários estudos que concluíram que a gestão dos resultados diminui quando os auditores pertencem a uma *Big Four*, sendo que estas firmas têm incentivos para manter a sua qualidade, nomeadamente a reputação e o número de clientes (Becker et al., 1998; Choi et al., 2018; DeAngelo, 1981). Assim, é expectável que exista uma maior qualidade da informação financeira e um maior constrangimento à gestão dos resultados nas empresas auditadas por *Big Four* comparativamente a outras firmas de auditoria. Desta forma, formulou-se a seguinte hipótese:

H₂: Existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas pelas *Big Four*.

A Tabela 1 resume as hipóteses formuladas neste estudo.

Tabela 1 - Descrição das hipóteses do estudo

Hipóteses	Descrição
Hipótese 1	Existe uma diminuição dos <i>accruals</i> quando as empresas são auditadas.
Hipótese 2	Existe uma diminuição dos <i>accruals</i> quando as empresas são auditadas pelas <i>Big Four</i> .

Fonte: Elaboração própria

3.2. Definição das variáveis e do modelo

Os *accruals* são um dos proxys mais utilizadas para estudar a gestão de resultados (Eilifsen & Knivsflå, 2016; Huguet & Gandía, 2016) e, sendo assim, foi com base nestes estudos que definimos a nossa variável dependente. Dechow et al. (1995) efetuaram alterações e ajustamentos ao modelo de Jones (1991) considerando que os *accruals* se encontram divididos em *accruals* discricionários (*accruals* anormais) e *accruals* não discricionários (*accruals* normais).

Desta forma a variável dos *accruals* discricionários (ACD) foi calculada de acordo com o modelo de Dechow et al. (1995):

Total *accruals* (TA) = *Accruals* discricionários (DA) + *Accruals* não discricionários (NDA) (1)

Dechow et al. (1995) estipularam que os *non-discretionary accruals* calculam-se através da seguinte fórmula:

$$NDA_t = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 ((\Delta REV_t/A_{t-1}) - (\Delta REC_t/A_{t-1})) + \alpha_3 (PPE_t/A_{t-1}) \quad (2)$$

Onde:

- A_{t-1} - Ativo total no ano t-1;
- ΔREV_t - Rendimentos operacionais no ano t – rendimentos operacionais no ano t-1;
- ΔREC_t - Conta clientes líquidas de imparidades no ano t – conta clientes líquida de imparidades no ano t-1;
- PPE_t - Ativos fixos tangíveis no ano t;

α_1 , α_2 e α_3 - Parâmetros específicos das empresas.

Para Jones (1991) e Silva et al. (2020), os parâmetros são estimados através do modelo dos mínimos quadrados (OLS):

$$TA_t = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_t/A_{t-1}) + \alpha_3 (\Delta PPE_t/A_{t-1}) + \nu_t \quad (3)$$

Dechow et al. (1995) estabeleceram que o cálculo dos TA se efetuam da seguinte forma:

$$TA_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta cash_t + \Delta STD_t - Dep_t) / A_{t-1} \quad (4)$$

Onde:

- ΔCA_t - Variação do ativo corrente calculada através do rácio entre o ativo corrente no ano t e o ativo corrente no ano t-1;
- ΔCL_t - Variação do passivo corrente calculada através do rácio entre o passivo corrente no ano t e o passivo corrente no ano t-1;
- $\Delta cash_t$ - Variação dos meios monetários líquidos calculada através do rácio entre os meios monetários líquidos no ano t e os meios monetários líquidos no ano t-1;
- ΔSTD_t - Variação da dívida financeira do passivo corrente calculada através do rácio entre a dívida financeira do passivo corrente no ano t e a dívida financeira do passivo corrente no ano t-1;
- Dep_t - Soma das depreciações e amortizações no ano t;
- A_{t-1} - Valor do ativo total no ano t-1.

Para a nossa variável ACD interessa calcular os *accruals* discricionários. Desta forma, foi calculado o total dos *accruals* (4), seguidamente procedeu-se ao cálculo dos *accruals* não discricionários (2) e por fim, através da diferença, foram calculados os *accruals* discricionários (1).

De seguida são apresentadas todas as variáveis selecionadas, devidamente fundamentadas pela literatura e apresentada a relação esperada entre as mesmas e a gestão dos resultados. As variáveis independentes são as seguintes:

AUDIT - é uma variável dicotómica que assume o valor 1 quando a empresa está sujeita a auditoria e 0, quando a empresa não está sujeita a auditoria. É expectável que a auditoria aumente a qualidade da informação financeira, detetando práticas de gestão dos resultados. Deste modo, é esperada uma relação negativa entre a auditoria e a gestão dos resultados (Huguet & Gandía, 2016).

BIGFOUR – é uma variável dicotómica que assume o valor 1 quando a empresa é auditada por uma *Big Four* e 0, quando auditada por outras firmas de auditoria. É esperada uma relação negativa entre a gestão dos resultados e esta variável, sugerindo que existe uma maior eficácia por parte das *Big Four* na deteção da gestão dos resultados, sendo esperada uma maior qualidade na informação financeira das empresas (Becker et al., 1998; Krishnan, 2003).

Como variáveis de controlo, e tendo por base os estudos empíricos entretanto levados a cabo, consideramos as seguintes:

ROA - representa a rendibilidade operacional dos ativos das empresas, ou seja, este rácio avalia a rendibilidade obtida por cada unidade monetária investida pela empresa, em termos operacionais. Este rácio é calculado entre o resultado operacional e o ativo total, mostrando assim de que forma os ativos influenciam a gestão dos resultados. Embora existam estudos que evidenciem uma relação positiva entre o rácio e a gestão dos resultados (Haw et al., 2004; Lakhal, 2015), existem também estudos que evidenciam uma relação negativa entre o rácio de rendibilidade operacional e a gestão dos resultados (Burgstahler et al., 2006; Jaggi et al., 2009; Tendeloo & Vanstraelen, 2008). Assim, não nos é possível identificar o sentido esperado da relação entre o ROA e a gestão dos resultados.

RLP - é uma variável dicotómica que representa o resultado líquido do período e assume o valor 1 quando a empresa tem um resultado líquido do período anterior positivo e 0, quando é negativo (Burgstahler & Dichev, 1997; Degeorge et al., 1999; Moreira, 2008a). Desta forma, a correlação positiva entre resultados de períodos consecutivos torna mais provável que empresas que tenham resultados positivos no período anterior os tenham de igual sinal no período corrente (Moreira, 2008a). Assim, é esperada uma relação positiva entre a gestão dos resultados e o resultado líquido do período.

DIM – representa a dimensão da empresa, calculada através do logaritmo natural do ativo total do ano *t*. As empresas de maior dimensão estão sujeitas a uma maior

observação por parte dos *stakeholders*, e sendo os resultados e a informação financeira divulgada publicamente, é esperada uma relação negativa entre a dimensão da empresa e a gestão dos resultados (Boone et al., 2010; Tendeloo & Vanstraelen, 2008; Wang & Campbell, 2012).

END - representa o nível de endividamento da empresa através do rácio entre o total do passivo e o total do ativo. Dadas as características do mercado português em que existe uma grande dependência de financiamento bancário, neste estudo é esperado que as empresas com um endividamento elevado exerçam maior gestão dos resultados para evitarem infringir as cláusulas acordadas nos contratos de financiamento e para melhorarem as condições de acesso ao crédito. Assim, é esperada uma relação positiva entre o rácio endividamento e a gestão dos resultados (Burgstahler et al., 2006; Moreira, 2008a; Tendeloo & Vanstraelen, 2008;).

CRESC – representa o crescimento anual das vendas, sendo esta calculada através do rácio da diferença entre o volume de negócio de t e de $t-1$ e o volume de negócios de $t-1$. Existe evidência empírica de uma relação positiva entre o crescimento e a gestão dos resultados (Boone et al., 2010; Tendeloo & Vanstraelen, 2008). Por outro lado, há evidência de que as empresas que apresentam taxas de crescimento reduzidas, recorrem à gestão dos resultados para potenciar o valor do volume de negócios (Huguet & Gandía, 2016). Posto isto, não é possível chegar a uma conclusão sobre a relação esperada entre o volume de negócios e a gestão dos resultados.

Na Tabela 2 encontra-se a informação resumida das variáveis utilizadas (sigla, designação e descrição), bem como o sinal esperado.

Tabela 2 - Variáveis: Descrição e sinal esperado

Variável dependente	Nome	Descrição	Sinal esperado
ACD	Valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários	Variável dependente que representa o valor absoluto dos <i>accruals</i> discricionários.	?
Variáveis independentes	Nome	Descrição	Sinal esperado
AUDIT	Auditoria	Variável dicotômica: igual a 1 se a empresa <i>i</i> for auditada no ano <i>t</i> ; se não igual a 0.	-
BIGFOUR	Big Four	Variável dicotômica: igual a 1 se a empresa <i>i</i> for auditada no ano <i>t</i> por uma Big Four; se não igual a 0.	-
ROA	Resultado operacional dos ativos	Resultado operacional da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> / ativo total da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i>	?
RLP	Resultado Líquido do Período	Variável dicotômica: igual a 1 se o resultado líquido do período da empresa <i>i</i> no ano <i>t-1</i> for positivo; se não igual a 0.	+
DIM	Dimensão	Logaritmo natural do total do ativo da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> .	-
END	Rácio de endividamento	Total do passivo da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> / total do ativo da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> .	+
CRESC	Crescimento	Diferença entre o total do volume de negócios da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> e o total do volume de negócios da empresa <i>i</i> no ano <i>t-1</i> / total do volume de negócios da empresa <i>i</i> no ano <i>t-1</i> .	?

Fonte: Elaboração própria

É importante selecionar uma forma de tratamento de dados que permita conseguir responder às questões de investigação, concretizando assim os objetivos definidos.

Richardson (as cited in Silva et al., 2014) explica que, de forma a responder à questão de investigação é necessário utilizar o método quantitativo, nomeadamente, a utilização de técnicas estatísticas para a análise de dados. Por essa razão, o estudo será realizado através da metodologia quantitativa onde será utilizado um modelo de regressão.

Assim, o modelo empírico deste estudo consiste numa regressão linear múltipla, com

o objetivo de explicar a relação entre a variável dependente (explicada) e as variáveis independentes (explicativas).

Este estudo foi dividido em duas fases: uma primeira fase onde se estuda o impacto da auditoria na gestão dos resultados através da análise de empresas auditadas e não auditadas, e uma segunda fase onde se analisa a relação entre a gestão dos resultados e a qualidade da auditoria medida pela proxy *Big Four*.

Na primeira fase, relativa ao estudo do impacto da auditoria na gestão dos resultados (H_1), foi utilizado o seguinte modelo de regressão:

$$ACD_{it} = \beta_0 + \beta_1 Audit_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 RLP_{it} + \beta_4 Dim_{it} + \beta_5 End_{it} + \beta_6 Cresc_{it} + \varepsilon_{it} \text{ (A)}$$

Onde:

- ACD - refere-se aos *accruals* discricionários.
- ε - representa o erro de estimação que obedece às hipóteses clássicas dos modelos estimados.
- i,t - são índices para a empresa e ano, respetivamente.

Na segunda fase, relativa à análise do impacto das *Big Four* na gestão dos resultados (H_2), substituímos a variável AUDIT (auditoria) pela variável BIGFOUR (firmas de auditoria *Big Four*), recorrendo-se ao seguinte modelo de regressão:

$$ACD_{it} = \beta_0 + \beta_1 BIGFOUR_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 RLP_{it} + \beta_4 Dim_{it} + \beta_5 End_{it} + \beta_6 Cresc_{it} + \varepsilon_{it} \text{ (B)}$$

Os dados foram analisados com base na metodologia de dados em painel, para assim nos permitir combinar as alterações ocorridas ao longo do tempo para diferentes empresas.

Como iremos utilizar os dados em painel para efetuar a nossa análise dos dados, é importante referir que existem três técnicas que podem ser utilizadas para a metodologia: o modelo OLS, o modelo dos efeitos fixos (MEF) e o modelo dos efeitos aleatórios (MEA). Para escolhermos o modelo mais adequado a utilizar, teremos de recorrer à estatística F e ao teste de *Hausman*.

Primeiramente iremos comparar o modelo OLS com o modelo MEF recorrendo à estatística F. A estatística F testa a hipótese nula dos termos constantes serem iguais,

rejeitando ou não a hipótese nula. Se a estatística F não rejeitar a hipótese nula, o modelo mais adequado é o OLS. Se a estatística F rejeitar a hipótese nula, teremos de recorrer ao teste de *Hausman*, de forma a descobrir qual o melhor modelo a utilizar.

Seguidamente, recorreremos ao teste de *Hausman*, que permite avaliar o ajustamento do modelo MEF e MEA. Iremos assim entender qual o melhor modelo a utilizar rejeitando ou não a hipótese nula de que os coeficientes são semelhantes nos dois modelos. Se a hipótese nula não for rejeitada, o melhor modelo a ser utilizado é o MEA. Se a hipótese nula for rejeitada, então o melhor modelo a utilizar é o MEF. Caso seja escolhido o MEF, significa que os resultados entre os modelos são diferentes, ou seja, o modelo MEA apresenta resultados enviesados sendo mais apropriado o uso do modelo MEF. Assim, a estatística de *Hausman* ajuda-nos a decidir qual o modelo mais adequado a utilizar através da estimativa para determinado conjunto de dados.

3.3. Amostra

Dado o objetivo deste estudo, a amostra foi retirada da base de dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI), comercializada pela *Bureau Van Dijk*. O período temporal considerado foi de 2015 a 2018, sendo os últimos 4 anos disponíveis na base de dados à data da recolha dos mesmos, de modo a que seja feita uma análise alargada e consistente das informações financeiras elaboradas de acordo com o SNC.

Atendendo ao objetivo do estudo, é importante que a amostra seja composta por empresas auditadas e por empresas não auditadas. Desta forma, foram selecionados dois tipos de amostra:

- sociedades anónimas, pois as mesmas estão obrigadas a auditoria;
- sociedades por quotas onde as empresas não tenham sido auditadas ao longo do período temporal do estudo.

Deste modo, para a primeira amostra, selecionaram-se as sociedades anónimas, o que totalizou 37.607 empresas. Posteriormente, selecionaram-se empresas cujas contas estavam disponíveis no período estabelecido anteriormente, o que fez um total de 20.050 empresas. De seguida, escolheram-se as sociedades cujo volume de negócios se situava entre 1.000.000 € e 3.000.000 €, o que resultou num total de 1.303 empresas. Logo após, selecionaram-se empresas cujo ativo se enquadrasse entre 500.000 € e 2.500.000

€, totalizando 515 empresas. Finalmente, selecionaram-se apenas as empresas que dispusessem de informações das variáveis do estudo, o que totalizou 509 empresas, conforme exemplificado na Tabela 3, sendo que nenhuma delas tem valores cotados em bolsa, nem pertencem ao setor financeiro, segurador, imobiliário ou público. É importante referir que os limites estabelecidos anteriormente do volume de negócios e do ativo têm como objetivo obter uma amostra de sociedades anónimas e por quotas (explicado no ponto seguinte) cuja dimensão seja próxima, de forma a pudermos fazer uma comparação mais precisa dos resultados que iremos obter.

Tabela 3 - Descrição da amostra de sociedade anónimas

Sociedades anónimas	Número de empresas
Observações relativas a empresas com a forma jurídica de sociedade anónima.	37 607
Observações relativas a empresas com contas disponíveis para todos os anos do período 2015 a 2018.	20 050
Observações relativas a empresas cuja total do ativo se encontrava entre 1.000.000 € e 3.000.000 €.	1 303
Observações relativas a empresas cuja total do volume de negócios se encontrava entre 500.000 € e 2.500.000 €.	515
Observações com informação disponível para determinar todas as variáveis necessárias à análise.	509
Observações após se retirar as empresas pertencentes ao setor financeira, segurador, imobiliário e do setor público.	509
Observações após se reter as empresas que se encontravam listadas em bolsa.	509

Fonte: Elaboração própria

Esta amostra de 509 sociedades anónimas foi utilizada para o modelo A, referido na secção anterior, como amostra de empresas auditadas e foi utilizada no modelo B separando as empresas auditadas por *Big Four* e por outras firmas de auditoria, para nos permitir analisar a relação entre a qualidade da informação, medida pelas *Big Four*, e a gestão dos resultados.

Segundo o art.º 262 n.º 2 do Código das Sociedades Comerciais (CSC) aprovado pelo Decreto-Lei n.º 262/86, de 2 de setembro do Ministério da Justiça (1986), na sua redação atual, as sociedades por quotas ficam obrigadas à designação de um Revisor Oficial de Contas (ROC) para proceder à revisão legal das contas desde que, durante dois anos consecutivos, sejam ultrapassados dois dos três seguintes limites: total do balanço

1.500.000 €, total de vendas líquidas e outros rendimentos 3.000.000 € e número médio de trabalhadores empregados durante o exercício não superior a 50. Posto isto, e de forma a não colocarmos sociedades por quotas auditadas, iremos ter em conta os limites anteriormente estabelecidos. Sendo assim, primeiramente foram selecionadas sociedades por quotas, o que fez um total de 463.869 empresas. Posteriormente, selecionaram-se empresas cujas contas estavam disponíveis no período estabelecido anteriormente, totalizando 180.853 empresas. De seguida, selecionaram-se as sociedades cujo volume de negócio se situava entre 1.700.000 € e 3.000.000 €, o que gerou um total de 2.007 empresas. Logo após, foram selecionadas empresas cujo ativo se enquadrasse entre 500.000 € e 1.500.000 €, o que totalizou 536 empresas. Finalmente, selecionaram-se apenas empresas que dispusessem da informação das variáveis disponíveis, o que totalizou 535 empresas. Como das 535 empresas, 23 empresas foram auditadas durante o período do estudo, ficamos com uma amostra final de 512 sociedades por quotas, como podemos observar na Tabela 4, sendo que nenhuma delas pertence ao setor financeiro, segurador, imobiliário ou público.

Tabela 4 - Descrição da amostra de sociedades por quotas

Sociedades por quotas	Número de empresas
Observações relativas a empresas com a forma jurídica de sociedades por quotas.	463 869
Observações relativas a empresas com contas disponíveis para todos os anos do período 2015 a 2018.	180 853
Observações relativas a empresas cuja total do volume de negócios se encontrava entre 1.700.000 € e 3.000.000 €.	2 007
Observações relativas a empresas cuja total do ativo se encontrava entre 500.000 € e 1.500.000 €.	536
Observações com informação disponível para determinar todas as variáveis necessárias à análise.	535
Observações após se retirar as pertencentes ao setor financeira, segurador, imobiliário e do setor público.	535
Observações após se reter as empresas que se encontravam listadas em bolsa.	535
Observações após se retirar as empresas auditadas	512

Fonte: Elaboração própria

A amostra de 512 sociedades por quotas foi utilizada no modelo A juntamente com a amostra de 509 sociedades anónimas. As sociedades por quotas não são auditadas e as

sociedades anónimas são auditadas, o que nos permite estudar o impacto da auditoria na gestão dos resultados, através do comportamento dos *accruals* na presença da auditoria.

A Tabela 5 resume o total de empresas utilizadas para cada um dos modelos.

Tabela 5 - Descrição da amostra final

Modelo	Empresas	Número de empresas
A	Sociedades anónimas e por quotas	1 021
B	Sociedades anónimas	509

Fonte: Elaboração própria

4. Resultados

Neste ponto serão apresentados e discutidos os resultados do estudo. Primeiramente serão apresentadas as estatísticas descritivas e os resultados referentes à hipótese 1 e posteriormente serão apresentadas as estatísticas descritivas e os resultados relativos à hipótese 2. Os resultados a serem apresentados serão a matriz de correlação e a regressão OLS.

4.1. Resultados referentes ao modelo A: empresas auditadas e não auditadas

No ponto 3.1 formulamos a hipótese 1 da seguinte forma: existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas. Para verificarmos se validamos ou não esta hipótese, foi utilizada uma amostra de 1.021 empresas, sendo 509 auditadas e 512 não auditadas.

Na Tabela 6 são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no modelo de análise (Modelo A).

Tabela 6 - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo A

Variáveis do modelo de regressão	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	N
AUDIT	0,499	0,000	0,000	1,000	0,500	1021
ROA (%)	0,082	0,059	-1,040	1,052	0,128	1021
RLP	0,881	1,000	0,000	1,000	0,324	1021
DIM	6,045	6,048	5,700	6,397	0,156	1021
CRESC	0,094	0,032	-0,604	91,510	1,554	1021
END (%)	0,595	0,575	0,007	5,453	0,359	1021
ACD	-0,031	-0,028	-1,468	2,784	0,194	1021

Fonte: Elaboração própria

No que diz respeito à variável AUDIT, o seu valor médio é de 0,499 o que nos permite deduzir que aproximadamente 50% das empresas que constituem a nossa amostra são auditadas, sendo as restantes 50% não auditadas.

A média e a mediana, 0,082 e 0,059 respetivamente, da variável ROA estão bastante próximas, apresentando esta variável um desvio padrão de 0,128, o que indica que os dados estão próximos da média, isto é, a distribuição dos dados é aproximadamente simétrica. Contudo, dado que média é ligeiramente superior à mediana, a distribuição dos

dados é levemente enviesada para a direita.

Em relação à variável RLP, o seu valor médio de 0,881 permite concluir que cerca de 88% das empresas da nossa amostra apresentaram resultados positivos durante o período, perfazendo um total de 900 empresas com resultados positivos. Por outro lado, 12% das empresas apresentaram resultados negativos.

Já a distribuição da variável DIM é ligeiramente enviesada para a esquerda (assimétrica negativa), dado que a mediana (6,048) é ligeiramente superior à média (6,045). Podemos verificar que a média se encontra próxima do máximo (6,397).

Comparando os valores da média (0,094) e da mediana (0,032) da variável CRESC, é possível induzir que a distribuição desta variável é assimétrica positiva, influenciada por eventuais “outliers”. Ao observar o máximo concluímos que de facto, a média está a ser influenciada pelo seu valor máximo de 91,51.

Relativamente à variável END, podemos concluir, através do valor médio de 0,595, que esta representa um nível de endividamento considerado dentro do expectável por parte das empresas que constituem a nossa amostra. Este rácio apresenta um máximo de 5,453, o que nos mostra que esse é o valor do rácio de endividamento mais elevado. Por outro lado, o valor do rácio mais baixo é de 0,007, como podemos observar através do valor mínimo. Comparando o valor da média (0,595) com o da mediana (0,575), concluímos que a distribuição desta variável é enviesada assimétrica positiva.

Seguidamente podemos observar que o valor médio da variável *accruals* (-0,031) é negativo. As empresas podem apresentar *accruals* positivos ou negativos, ou seja, uma empresa pode tentar melhorar ou piorar os seus resultados (Martinez, 2008). Neste caso, a média da variável ACD apresenta um valor negativo o que nos leva a concluir que as empresas deste estudo estão a diminuir propositadamente os *accruals* totais representando um aumento dos resultados. Os *accruals* variam entre um mínimo de -1,468 e um máximo de 2,784, tendo um desvio padrão de 0,194.

Por fim, verifica-se que a variável que apresenta uma menor dispersão dos dados é a ROA (desvio padrão = 0,128) e a variável que apresenta uma maior dispersão dos dados é a CRESC, com um desvio padrão de 1,554.

A Tabela 7 apresenta a matriz de correlação entre as variáveis utilizadas no Modelo A.

Tabela 7 – Matriz de correlação entre as variáveis do Modelo A

	AUDIT	ROA	RLP	DIM	CRES	END	ACD
AUDIT	1						
ROA	-0,042	1					
RLP	-0,105***	0,287***	1				
DIM	0,409***	-0,079	-0,017	1			
CRES	0,000	-0,001	-0,045	-0,011	1		
END	0,087	-0,370***	-0,302***	-0,036	0,038	1	
ACD	0,104***	0,139***	0,050	0,132***	-0,093	-0,090	1

Notas:

1. *** Significância estatística a menos de 1%.
2. As variáveis seguem as definições constantes da Tabela 2.

Fonte: Elaboração própria

Através da matriz de correlação observamos que as correlações mais elevadas acontecem entre as variáveis DIM e AUDIT e END e ROA, sendo a primeira positiva (0,409) e a segunda negativa (-0,370). Sendo a correlação mais elevada de 0,409, não teremos problemas de multicolinearidade. No entanto, foi calculado o valor do Fator de Inflação da Variância (VIF), através da seguinte fórmula:

$$VIF_j = 1/(1-R^2)$$

A Tabela 8 mostra-nos que o R^2 é igual a 0,046 e, neste caso, o VIF dará um valor de 1,05. Como o valor obtido foi inferior a 2, existe indicação de ausência de multicolinearidade.

Adicionalmente foram efetuados testes à heteroscedasticidade, o que revelou que não existe heteroscedasticidade (teste de *White*), e testes à normalidade dos resíduos que exibiu que o erro tem distribuição normal. Estes testes foram obtidos através da regressão OLS.

Em relação ao modelo A, foi realizado o teste OLS e logo após verificou-se a estatística F, que nos permite rejeitar ou não a hipótese nula, concluindo que a hipótese nula não é rejeitada. Logo, a regressão a utilizar neste modelo é a regressão OLS.

A Tabela 8 apresenta os resultados da regressão OLS obtidos para o modelo A, relativo ao impacto da auditoria na gestão dos resultados.

Tabela 8 - Resultados da Regressão OLS do Modelo A

Variável Dependente: ACD					
Variáveis independentes	Sinal esperado	Coefficiente	Erro padrão	Rácio - t	Valor p
CONST	?	0,761	0,127	6,006	0,000***
AUDIT	-	-0,021	0,007	-3,211	0,001***
ROA	?	0,173	0,026	6,753	0,000***
RLP	+	-0,005	0,010	-0,511	0,609
DIM	-	-0,128	0,021	-6,109	0,000***
CRESC	?	-0,011	0,002	-6,022	0,000***
END	+	-0,025	0,009	-2,684	0,007***
Média var. dependente:	-0,031				
D.P. var. dependente:	0,194				
Soma resíd. Quadrados:	145,718				
E.P. da regressão:	0,189				
R ajustado:	0,046				
F (6, 4077):	33,771				
Valor P (F):	0,000				

Notas:

1. *** Significância estatística a menos de 1%.
2. ** Significância estatística a menos de 5%.

Fonte: Elaboração própria

Os resultados indicam que a variável auditoria (AUDIT), rentabilidade operacional do ativo (ROA), dimensão (DIM), crescimento (CRESC) e endividamento (END) influenciam os *accruals* discricionários, ao nível de 1%.

O coeficiente da variável AUDIT é negativo e, como mencionado anteriormente, estatisticamente significativo ($p < 0,01$). Assim, conseguimos comprovar que o sinal esperado é igual ao sinal resultante da regressão OLS, ou seja, conclui-se que as

empresas auditadas têm uma relação negativa com os *accruals*. Assim, nas empresas auditadas existe menor gestão de resultados devido ao trabalho dos auditores na deteção da mesma. Deste modo, encontramos suporte para a hipótese de que existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas (H_1). Este resultado é consistente com o obtido no estudo de Huguet e Gandía (2016).

Relativamente à variável ROA, que também é estatisticamente significativa ($p < 0,01$), o sinal é positivo. Desta forma, quanto maior for a capacidade dos ativos para gerar resultados, maior será a gestão dos resultados. Este resultado vai ao encontro de outros estudos realizados anteriormente, nomeadamente de Haw et al. (2004) e Lakhali (2015). Como a ROA indica a capacidade da empresa de gerar fluxos de caixa, quanto maior o ROA maior a segurança que os acionistas têm na empresa, sendo esta uma possível razão para que exista maior gestão dos resultados, de forma a aumentar a rentabilidade operacional dos ativos.

No que respeita à variável DIM, que é estatisticamente significativa ($p < 0,01$), o seu coeficiente é negativo sendo este igual ao esperado. Assim, existe uma relação negativa entre a dimensão e os *accruals* e, como explicado anteriormente, esta relação pode acontecer nas empresas de maior dimensão, onde existe uma grande pressão por parte dos mercados e dos *stakeholders*, devido à divulgação pública da informação financeira. Este resultado é consistente com outros estudos, nomeadamente os de Boone et al. (2010) e Wang e Campbell (2012).

No que respeita à variável CRESC, esta é estatisticamente significativa ($p < 0,01$) e negativa. Assim, o CRESC tem uma relação negativa com a gestão dos resultados, como os resultados obtidos por Huguet e Gandía (2016), que concluíram que as empresas com problemas no seu crescimento (volume de negócios) têm mais incentivos para a gestão dos resultados, enquanto empresas com aumento no volume de negócios irão recorrer menos à gestão dos resultados. Esta evidência poderá ser justificada pelo facto de, por vezes, as empresas necessitarem de obter um bom crescimento para cumprir objetivos internos ou por pressão dos acionistas, podendo recorrer à gestão dos resultados. Outra possível razão poderá ser o facto de empresas com grande crescimento não necessitarem de recorrer à gestão dos resultados para melhorar os seus resultados.

Em relação à variável END, esta é estatisticamente significativa ($p < 0,01$) e o resultado sugere que empresas mais endividadas tendem a utilizar menos práticas de gestão dos resultados. Este resultado vai ao encontro aos resultados obtidos por Jelinek (2007).

Jensen (1986) afirma que os *shareholders* e os gestores tornam-se mais cautelosos quando o nível de endividamento é maior, pois o risco de falência é igualmente maior.

Por último, os resultados sugerem que o resultado líquido do período (RLP) não tem impacto significativo na gestão dos resultados.

Resumindo, os resultados sugerem que existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas, dando assim suporte à hipótese 1.

Assim, conseguimos encontrar condições para responder à nossa primeira questão de investigação: As demonstrações financeiras ao serem auditadas causam impacto na gestão dos resultados?

Face aos resultados apresentados ao longo desta secção, é permitido concluir que a auditoria causa impacto na gestão dos resultados, como esperado. Assim, as empresas auditadas (sociedades anónimas) apresentam menor gestão dos resultados face às empresas não auditadas (sociedades por quotas).

4.2. Resultados referentes ao modelo B: empresas auditadas por *Big Four* e empresas auditadas por outras firmas de auditoria

No ponto 3.1, a hipótese 2 foi formulada da seguinte forma: Existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas pelas *Big Four*. Para testarmos esta hipótese, utilizamos uma amostra de 509 empresas auditadas.

Na Tabela 9 são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no modelo B.

Tabela 9 - Estatísticas descritivas das variáveis do Modelo B

Variáveis do modelo de regressão						
	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	N
BIGFOUR	0,114	0,000	0,000	1,000	0,317	509
ROA (%)	0,076	0,054	-1,040	1,052	0,147	509
RLP	0,847	1,000	0,000	1,000	0,360	509
DIM	6,109	6,124	5,700	6,397	0,165	509
CRESC	0,095	0,033	-0,604	23,970	0,792	509
END (%)	0,626	0,594	0,045	5,453	0,421	509
ACD	-0,055	-0,058	-1,447	2,785	0,220	509

Fonte: Elaboração própria

No que tange à variável BIGFOUR, o seu valor médio é de 0,114 permitindo assim concluir que 11% das empresas da nossa amostra são auditadas por uma *Big Four* sendo as restantes 89% auditadas por outras firmas de auditoria. Conseguimos averiguar que das 509 empresas que fazem parte da nossa amostra, 56 foram auditadas pelas denominadas *Big Four* e as restantes 453 empresas foram auditadas por outras sociedades de auditoria, ao longo do período da amostra.

A variável ROA apresenta uma média de 0,076, podendo concluir que a rentabilidade operacional do ativo médio é de 7,6%. O máximo desta variável encontra-se no 1,052 o que nos indica que existe uma empresa cuja rentabilidade operacional do ativo médio é, aproximadamente, 100%. Como a média (0,076) e a mediana é de (0,054) podemos afirmar que a distribuição dos dados se encontra enviesada para a direita.

No que concerne à variável RLP, o seu valor médio de 0,847 permite concluir que 84,7% das empresas da nossa amostra apresentaram resultados positivos no período, constituindo um total de 428 empresas com resultados positivos. Contrariamente, 16% das empresas apresentaram resultados negativos no mesmo período.

Relativamente à variável DIM, a média (6,109) encontra-se ligeiramente inferior à mediana (6,124), comprovando que a distribuição dos dados é ligeiramente assimétrica à esquerda. O valor mais elevado desta variável encontra-se nos 6,397, não muito longe do valor médio. Em contrapartida, o valor mais baixo da variável DIM é 5,700.

Os valores da média (0,095) e da mediana (0,033) da variável CRESC induzem a uma distribuição dos dados assimétrica positiva, onde a média está a ser influenciada pelo valor

máximo de 23,97.

Relativamente à variável END podemos concluir, através do valor médio (0,626), que o endividamento representa 62,6% do total das origens de fundos, existindo um nível moderado de endividamento por parte das empresas da amostra na realidade portuguesa. Este rácio apresenta um máximo de 5,453 o que nos indica que esse é o valor do rácio de endividamento mais elevado. Por outro lado, o valor do rácio mais baixo é de 0,045, como podemos visualizar através do valor mínimo.

Por fim, podemos observar que o valor médio da variável *accruals* discricionários (-0,055) é negativo bem como a mediana (-0,058) apresentando valores muito próximos. Assim, é possível concluir que a distribuição dos dados é relativamente simétrica, o que se pode verificar pelo baixo valor do desvio padrão (0,220). Os *accruals* variam entre um mínimo -1,447 de e um máximo de 2,785.

Por fim, verifica-se ainda que a variável que apresenta uma menor dispersão dos dados é a ROA, onde o desvio padrão é de 0,147 e a variável que apresenta uma maior dispersão dos dados é a CRESC, com um desvio padrão de 0,792.

A Tabela 10 apresenta a matriz de correlação entre as variáveis utilizadas no modelo B.

Tabela 10 - Matriz de correlação entre as variáveis do Modelo B

	BIGFOUR	ROA	RLP	DIM	CRES	END	ACD
BIGFOUR	1						
ROA	-0,002	1					
RLP	-0,119***	0,322***	1				
DIM	-0,034	-0,067	0,029	1			
CRES	0,001	0,037	-0,020	-0,027	1		
END	0,014	-0,372***	-0,292***	-0,110***	-0,002	1	
ACD	0,060	0,153***	0,034	-0,127***	-0,056	-0,110***	1

Notas:

1. *** Significância estatística a menos de 1%.
2. As variáveis seguem as definições constantes da Tabela 2.

Fonte: Elaboração própria

Os dados obtidos através da matriz de correlação evidenciam que as correlações mais fortes ocorrem entre as variáveis RLP e ROA, onde a correlação é de 0,322, e entre as variáveis END e ROA, onde a correlação é de -0,372. Face aos valores das correlações, podemos concluir que a multicolinearidade não é um problema nestas variáveis. No entanto, foi calculado o valor do VIF.

A Tabela 11 mostra-nos que o R^2 é igual a 0,050, sendo assim, a equação resulta num VIF igual a 1,05. O valor obtido foi inferior a 2, indicando a ausência de problemas de multicolinearidade.

Complementarmente foram efetuados testes à heteroscedasticidade (teste de *White*), o que revelou que não existe heteroscedasticidade, e testes à normalidade dos resíduos que exibiu que o erro tem distribuição normal. Estes testes foram obtidos através da OLS.

Em relação ao modelo B, foi realizado o teste OLS onde se verificou a estatística F, que nos permite rejeitar ou não a hipótese nula, concluindo que a hipótese nula não é rejeitada. Logo, a regressão a utilizar neste modelo é a regressão OLS.

A Tabela 11 mostra os resultados obtidos na regressão OLS para o Modelo B, relativo ao impacto na gestão dos resultados das empresas serem auditadas por *Big Four*.

Tabela 11 - Resultados da Regressão OLS para o Modelo B

Variável Dependente: ACD					
Variáveis independentes	Sinal esperado	Coefficiente	Erro padrão	Rácio - t	Valor p
CONST	?	1,008	0,181	5,565	0,000***
BIGFOUR	-	0,038	0,015	2,506	0,0123**
ROA	?	0,182	0,036	5,029	0,000***
RLP	+	-0,013	0,014	-0,913	0,361
DIM	-	-0,170	0,029	-5,806	0,000***
CRESC	?	-0,018	0,006	-2,983	0,003***
END	+	-0,045	0,013	-3,600	0,000***
Média var. dependente:	-0,055				
D.P. var. dependente:	0,220				
Soma resíd. Quadrados:	93,369				
E.P. da regressão:	0,215				
R ajustado:	0,050				
F (6, 2029):	17,978				
Valor P (F):	0,000				

Notas:

1. *** Significância estatística a menos de 1%.
2. ** Significância estatística a menos de 5%.

Fonte: Elaboração própria

Pela análise dos resultados, podemos concluir que a variável rentabilidade operacional do ativo (ROA), dimensão (DIM), crescimento (CRESC) e endividamento (END) influenciam os *accruals* discricionários, ao nível de 1% e a variável Big Four (BIGFOUR) é significativa ao nível de 5%.

O coeficiente da variável BIGFOUR é positivo e como mencionado anteriormente, estatisticamente significativo ($p < 0,05$). Assim, o sinal resultante da regressão OLS é diferente do sinal esperado, ou seja, conclui-se que as empresas auditadas têm uma relação positiva com os *accruals*. Desta forma, concluímos que, embora exista um efeito significativo na gestão dos resultados quando as empresas são auditadas por *Big Four*,

não encontramos evidência capaz de suportar a hipótese de que existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas pelas *Big Four* (H_2). Este resultado é consistente com o obtido por Antle et al. (2006) e Li & Lin (2005).

No que respeita à variável ROA, esta é estatisticamente significativa ($p < 0,01$) e positiva. Assim como os resultados do ponto 4.1, quanto maior for a capacidade dos ativos para gerar resultados, maior será a gestão dos resultados. Este resultado vai ao encontro de outros estudos realizados anteriormente (Haw et al., 2004; Lakhal, 2015). O ROA indica a capacidade de a empresa gerar resultados, e quanto maior o ROA, maior a segurança que os acionistas têm na empresa. A variáveis ROA mantém o comportamento que observamos na regressão (1), o que nos permite tirar conclusões idênticas.

Relativamente à variável DIM, que é estatisticamente significativa ($p < 0,01$), o seu coeficiente é negativo sendo o seu sinal igual ao esperado. Assim, existe uma relação negativa entre a dimensão e os *accruals* e, como explicado anteriormente, esta relação pode acontecer por efeito do maior escrutínio a que as empresas de maior dimensão estão sujeitas. Este resultado é consistente com os obtidos por Boone et al. (2010), Tendeloo e Vanstraelen (2008) e Wang e Campbell (2012).

No que respeita à variável CRESC, esta é estatisticamente significativa ($p < 0,01$) e negativa. Assim, concluímos que o CRESC tem uma relação negativa com a gestão dos resultados e, similarmente ao sucedido no ponto 4.1, este resultado é consistente com as expectativas de Huguet e Gandía (2016), que consideram que as empresas com problemas no seu crescimento (volume de negócios) têm mais incentivos para prática de gestão dos resultados. Sendo todas as empresas da amostra auditadas, uma das eventuais razões para este resultado pode estar no facto de existir um maior controlo por parte dos auditores na deteção da gestão dos resultados em empresas com um elevado crescimento.

Em relação à variável END, esta é estatisticamente significativa ($p < 0,01$) e negativa, o que sugere que empresas mais endividadas tendem a utilizar menos a gestão dos resultados. Este resultado vai ao encontro do estudo elaborado por Jelinek (2007). Assim, como na regressão (A) a variável END manteve o comportamento, o que nos permite tirar conclusões semelhantes.

Por fim, os resultados mostraram que a variável resultado líquido do período (RLP) não é significativa no estudo da gestão dos resultados.

Face aos resultados apresentados ao longo desta secção podemos concluir que, face ao sinal contrário ao esperado da variável BIGFOUR, não encontramos evidência capaz de suportar a hipótese H₂, de que existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas por uma *Big Four*. Deste modo, os resultados evidenciam uma relação positiva entre a gestão dos resultados e as *Big Four*, o que nos permitiu responder à segunda questão de investigação: a dimensão da firma de auditoria causa impacto na gestão dos resultados, mas em sentido contrário ao esperado, isto é, os *accruals* discricionários aumentam nas empresas auditadas por *Big Four*.

5. Conclusões

A gestão dos resultados pode ser vista como a intervenção propositada dos gestores na elaboração das demonstrações financeiras, para obtenção de benefícios próprios. Este processo da gestão dos resultados deve-se em grande parte à flexibilidade existente nas normas contabilísticas. Em Portugal podem existir incentivos fiscais que levam à poupança fiscal e incentivos por parte da banca através dos financiamentos bancários.

Quando falamos em gestão dos resultados é importante termos em conta o papel do auditor na deteção da mesma. Sendo o objetivo primordial do auditor garantir a qualidade das informações existentes nas demonstrações financeiras, este possui a responsabilidade de expressar a sua opinião sobre a fiabilidade das demonstrações financeiras e, conseqüentemente aumentar a qualidade da informação financeira da empresa.

Este estudo teve como objetivo analisar o impacto da auditoria na gestão dos resultados nas empresas portuguesas. Assim, num primeiro momento analisou-se o efeito da existência de auditoria na gestão dos resultados e num segundo momento, através da amostra das empresas auditadas e considerando a proxy *Big Four*, o efeito da dimensão da firma de auditoria na gestão dos resultados. Com base numa amostra de 1.021 empresas portuguesas, analisou-se as suas informações financeiras no período compreendido entre 2015 e 2018, para se testar se as sociedades anónimas (auditadas) apresentavam menor gestão dos resultados face às sociedades por quotas (não auditadas). Com base na amostra das 509 sociedades anónimas portuguesas auditadas, analisou-se de igual forma as suas informações financeiras para o mesmo período, para se testar se a dimensão da firma de auditoria criava impacto na gestão dos resultados.

A evidência empírica obtida corroborou a primeira hipótese formulada neste estudo, de que existe diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas. Os resultados apresentaram uma relação negativa entre a gestão dos resultados e a auditoria, o que nos permitiu responder à nossa primeira questão de investigação. Assim, podemos concluir que a auditoria causa impacto na gestão dos resultados, o que nos mostra que as empresas auditadas (sociedades anónimas) apresentam menor gestão dos resultados que as empresas não auditadas (sociedades por quotas).

Aquando da aplicação do modelo B, os resultados obtidos não nos permitiram dar suporte à segunda hipótese formulada neste estudo, de que existe uma diminuição dos *accruals* quando as empresas são auditadas pelas *Big Four*. Pelo contrário, os resultados

evidenciam uma relação positiva entre a gestão dos resultados e as *Big Four*, o que nos permitiu responder à segunda questão de investigação: a dimensão da firma de auditoria causa impacto na gestão dos resultados, mas em sentido contrário ao esperado, isto é, os *accruals* discricionários aumentam nas empresas auditadas por *Big Four*.

Como existem poucos estudos sobre a temática do impacto da auditoria na gestão dos resultados através da análise entre empresas auditadas e não auditadas, considera-se que o presente estudo poderá contribuir para o preenchimento dessa lacuna na investigação nacional. Este estudo também poderá contribuir para acrescentar informações sobre o impacto da auditoria por firmas pertencentes às *Big Four*.

Contudo, apesar da relevância atribuída ao presente estudo, existem algumas limitações. Uma das principais limitações foi o facto da informação do auditor para as sociedades por quotas, apresentada na base de dados SABI, conter a célula em branco, o que pode indicar que não existe informação sobre o auditor ou indicar que essa empresa não é auditada. Neste estudo tivemos em conta as células em branco como se as sociedades não fossem auditadas. Outra limitação que encontramos neste estudo foi o facto de, ao construir uma amostra de sociedades anónimas de dimensões semelhantes às por quotas, ter resultado numa amostra de sociedades anónimas com um número muito reduzido de empresas auditadas por *Big Four*.

Em estudos futuros era importante alargar um pouco mais o período temporal da amostra para se obter uma amostra mais robusta. Similarmente, também se pode expandir um pouco mais as restrições impostas na metodologia para a amostra, ou seja, aumentar o total do ativo e o total do volume de negócios, de forma a conseguirmos obter um número mais elevado de empresas auditadas por *Big Four*. É importante acrescentar e estudar outros determinantes de qualidade da auditoria que também podem influenciar a gestão dos resultados, como o gênero e o número de anos de experiência do auditor. Por fim, seria importante investir em mais estudos que comparem empresas auditadas e empresas não auditadas, para se analisar verdadeiramente o impacto da auditoria na gestão dos resultados.

Bibliografia

- Alves, S. (2013). The impact of audit committee existence and external audit on earnings management. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 11(2), 143–165.
- Alzoubi, E. (2016). Audit quality and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(2), 170–189.
- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G., & Zhou, L. (2006). The joint determination of audit fees, non-audit fees, and abnormal accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 27(3), 235-266.
- Arens, A., Elder, R., & Beasley, M. (2008). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach* (12 ed.). Prentice-Hall.
- Auditing Concepts Committee (1972), *Report of the Committee on Basic Auditing Concepts*, The Accounting Review.
- Aviso nº 8254/2015 do Ministério das Finanças – Secretaria-Geral. (2015). Diário da República: II série, nº 146. <https://dre.pt/home/-/dre/69889534/details/maximized>
- Balsam, S., Krishnan, J., & Yang, J. (2003). Auditor Industry Specialization and Earnings Quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. *Journal of Practice & Theory*, 22(2), 71–97.
- Balsam, S. (1998). Discretionary Accounting Choices and CEO Compensation. *Contemporary Accounting Research*, 15(3), 229-252.
- Bamahros, H., & Wan-Hussin, W. (2015). Non-audit services, audit firm tenure and earnings management in Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 11(1), 145–168.
- Becker, C., Defond, M., Jiambalvo, J., & Subramanyam, K. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1–24.
- Boone, J., Khurana, I., & Raman, K. (2010). Do the Big 4 and the Second-tier firms provide audits of similar quality? *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(4), 330–352.

- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings loss. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99–126.
- Burgstahler, D., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 81(5), 983–1016.
- Carvalho, C. (2015). O Goodwill e o seu tratamento contabilístico pós adoção das IFRS: uma análise nas empresas da Euronext Lisbon. [Tese de doutoramento, Universidade de Aveiro]. Repositório Institucional da Universidade de Aveiro. <http://hdl.handle.net/10773/16511>
- Choi, A., Choi, J.-H., & Sohn, B. (2018). The Joint Effect of Audit Quality and Legal Regimes on the Use of Real Earnings Management: International Evidence. *Contemporary Accounting Research*, 35(4), 2225–2257.
- Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (2020). *Guia de aplicação de indicadores de qualidade da auditoria*.
- Coppens, L., & Peek, E. (2005). An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 14, 1-17.
- Cunha, M. (2013). Métodos empíricos para detetar práticas de manipulação de resultados. *Revista Da Ordem Dos Revisores Oficiais de Contas*, 63, 15–23.
- DeAngelo, L. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3, 183–199.
- Dechow, P., & Skinner, D. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235–250.
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–225.
- Decreto-Lei n.º 262/86 do Ministério da Justiça. (1986). Diário da República: I série n.º 201. <https://dre.pt/pesquisa/-/search/220107/details/normal>

- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1–33.
- Eilifsen, A., & Knivsflå, K. (2016). The Role of Audit Firm Size, Non-Audit Services, and Knowledge Spillovers in Mitigating Earnings Management during Large Equity Issues. *International Journal of Auditing*, 20(3), 239–254.
- Eilifsen, A., Knivsflå, K., & Soettem, F. (1999). Earnings manipulation: Cost of capital versus tax. *International Journal of Phytoremediation*, 8(3), 481–491.
- Griffiths, I. (1995). *New Creative Accounting: How to make your profits what you want them to be*. Houndmills: Macmillan.
- Haw, I.-M., Hu, B., Hwang, L.-S., & Wu, W. (2004). Ultimate ownership, income management, and legal and extra-legal institutions. *Journal of Accounting Research*, 42(2), 423–462.
- Healy, P., & Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Heninger, W. (2001). The association between auditor litigation and abnormal accruals. *Accounting Review*, 76(1), 111–126.
- Huguet, D., & Gandía, J. (2016). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(3), 171–187.
- International Federation of Accountants (2015), International Auditing and Assurance Standards Board , Handbook of International Quality Control, auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. 2015 Edition. Volume I, p. 25.
- ISA 200 (2018). International Standard on Auditing 200: Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit In Accordance with ISA. In *Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements* (Vol. 1, pp. 76–104). New York: International Federation of Accountants.
- IAASB (2014). A Framework for audit quality. In *Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements* (Vol. 3, pp. 1–69). New York: International Federation of Accountants.

- Jaggi, B., Leung, S., & Gul, F. (2009). Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(4), 281–300.
- Jelinek, K. (2007). The Effect of Leverage Increases on Earnings Management. *Journal of Business & Economic Studies*, 13(2), 24–47.
- Jensen, M. (1986). Agency Cost Of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. *American Economic Review*, 76(2), 323–329.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228.
- Krishnan, G. (2003). Does big 6 auditor industry expertise constrain earnings management? *Accounting Horizons*, 17, 1–16.
- Lakhal, N. (2015). Corporate disclosure, ownership structure and earnings management: The case of french-listed firms. *Journal of Applied Business Research*, 31(4), 1493–1504.
- Li, J., Lin, J. (2005). The Relation Between Earnings Management and Audit Quality. *Journal of Accounting and Finance Research*, 12(1), 1-11.
- Lin, J., & Hwang, M. (2010). Audit Quality, Corporate Governance, and Earnings Management: A Meta-Analysis. *International Journal of Auditing*, 14(1), 57–77.
- Maijoor, S., & Vanstraelen, A. (2006). Earnings management within Europe: The effects of member state audit environment, audit firm quality and international capital markets. *Accounting and Business Research*, 36(1), 33–52.
- Marques, M., & Rodrigues, L. (2009). A problemática do “ Earnings Management ” e as suas implicações. *Jornal de Contabilidade Da APOTEC*, 391, 325–339.
- Martinez, A. (2008). Detectando earnings management no Brasil: Estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7–17.

- Moreira, J. (2008a). A manipulação dos resultados das empresas: Um contributo para o estudo do caso português. *Jornal de Contabilidade da APOTEC*, n.º373, abril, pp. 112-120 e n.º 374, maio, pp. 144-153.
- Moreira, J. (2008b). Investigação em contabilidade financeira: três contribuições seminais. In Major, M. & Vieira, R., *Contabilidade e Controlo de gestão: Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 101-137). Escolar Editora.
- Mulford, C. e Comiskey, E. (2002). *The financial Numbers Game*. Wiley.
- Niza, I. (2017). A gestão dos resultados em Portugal e o impacto da auditoria. [Dissertação de mestrado, Instituto Universitário de Lisboa]. Repositório do ISCTE-IUL. <http://hdl.handle.net/10071/16479>
- Osma, B., Nogueira, B., & Clemente, A. (2005). La investigación sobre Earnings Managements. Research on Earnings Management. *Revista Espanola de Financiacion y Contabilidad*, 34(127), 1001–1033.
- Penman, S. (2001). *Financial statement analysis and security valuation*. McGraw-Hill.
- Piot, C., & Janin, R. (2007). External auditors, audit committees and earnings management in France. *European Accounting Review*, 16(2), 429–454.
- Santos, M. (2013). *Teoria de Agência, Governo das Sociedades e Opinião do Auditor*. [Dissertação de mestrado, Universidade de Aveiro]. Repositório Institucional da Universidade de Aveiro. <http://hdl.handle.net/10773/12162>
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3, 91–103. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(86\)90013-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(86)90013-9)
- Silva, A., Inácio, H., & Vieira, E. (2020). Determinants of audit fees for Portugal and Spain. *Contaduria y Administracion*, 65(4), 1–17.
- Silva, A., Pletsch, C., Vargasm A., Fasolin, L., & Klann, R. (2014). Influência da auditoria sobre o gerenciamento de resultados. *Revista de contabilidade do mestrado em ciências contábeis da UERJ*, 19(3), 59-69.

- Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2008). Earnings management and audit quality in Europe: Evidence from the private client segment market. *European Accounting Review*, 17(3), 447–469.
- Wang, Y., & Campbell, M. (2012). Corporate governance, earnings management, and IFRS: Empirical evidence from Chinese domestically listed companies. *Advances in Accounting*, 28(1), 189–192.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112–134.