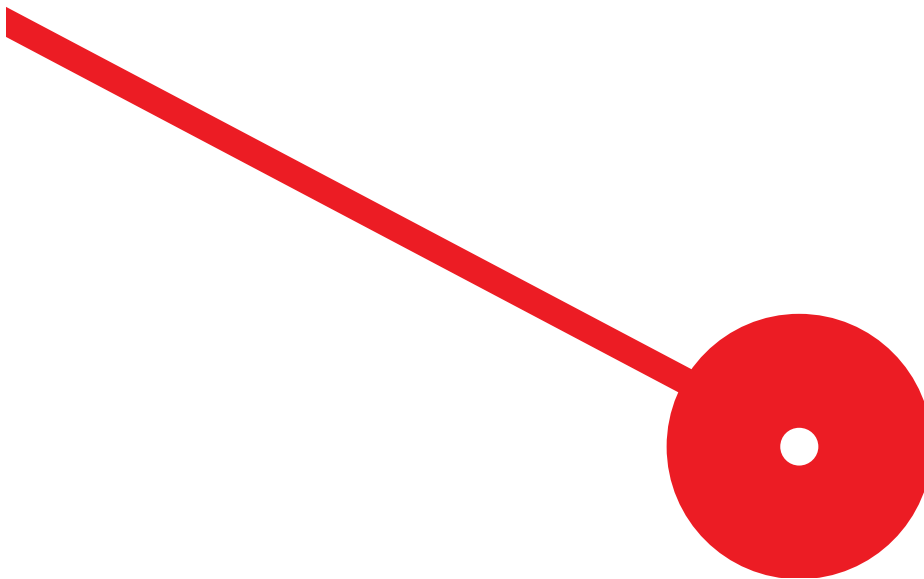




Método da percentagem de acabamento como instrumento de gestão de resultados: setor da construção civil

Rúben Filipe Montalvão Ferreira

10/2024

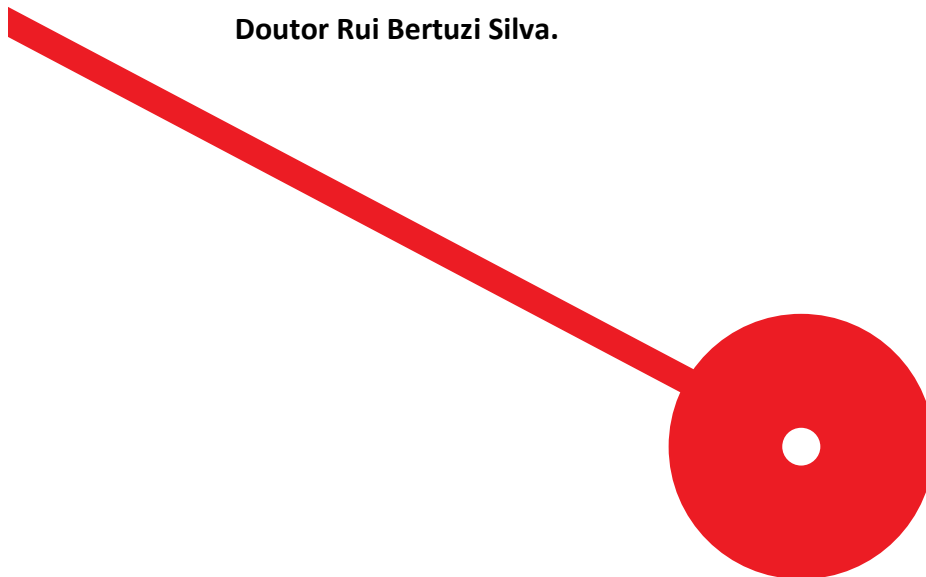




Método da percentagem de acabamento como instrumento de gestão de resultados: setor da construção civil

Rúben Filipe Montalvão Ferreira

**Dissertação de Mestrado apresentado ao Instituto Superior de
Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de
Mestre em Contabilidade e Finanças, sob orientação do Professor
Doutor Rui Bertuzi Silva.**



Agradecimentos

Esta dissertação representa não só um estudo de investigação e um agregado de muitas horas de pesquisa e de escrita, mas acima de tudo uma grande conquista num ano repleto de desafios profissionais, académicos e pessoais.

Quero começar por agradecer ao meu orientador, Professor Doutor Rui Bertuzi Silva, pelo acompanhamento nesta etapa exigente, e por todo o conhecimento transmitido ao longo do meu percurso académico no ISCAP, desde a licenciatura ao mestrado.

Agradeço igualmente à minha família por toda a força e motivação que me deram para enfrentar este empreendimento e, em especial, à minha companheira, por toda a paciência e carinho que depositou em mim, sem os quais não teria conseguido cumprir este enorme objetivo.

Resumo:

Este estudo tem por objetivo analisar se o método da percentagem de acabamento, previsto na NCRF 19 – Contratos de construção, é utilizado como um instrumento de gestão de resultados em empresas de engenharia civil em Portugal. O método permite mensurar o rédito com base na fase de conclusão dos contratos, calculada pela proporção dos custos incorridos em relação aos custos totais estimados. Dada a flexibilidade inerente ao uso de estimativas e julgamentos nas práticas contabilísticas, a investigação tem por enfoque entender se os gestores utilizam este método para influenciar os resultados financeiros reportados.

O contexto da pandemia de Covid-19, trouxe desafios significativos ao setor, como a redução da produção e da empregabilidade, o que pode criar um ambiente propício para a adoção de práticas de gestão de resultados. Neste cenário, os gestores podem demonstrar motivação em manipular as demonstrações financeiras de forma a mitigar os efeitos económicos adversos e apresentar resultados aceitáveis.

O estudo pretende contribuir para a literatura sobre práticas de gestão de resultados, tendo por utilização o método da percentagem de acabamento, fornecendo uma base para futuras investigações numa área ainda pouco explorada.

Palavras chave: Percentagem de acabamento, gestão de resultados, contratos de construção, pandemia Covid-19

Abstract:

This study aims to analyze whether the percentage of completion method, as established in NCRF 19 – Construction Contracts, is used as a tool for earnings management in civil engineering companies in Portugal. The method allows for revenue measurement based on the stage of completion of contracts, calculated by the proportion of incurred costs relative to the total estimated costs. Given the inherent flexibility in using estimates and judgments in accounting practices, this research focuses on understanding whether managers employ this method to influence reported financial results.

The context of the Covid-19 pandemic has presented significant challenges to the sector, such as reduced production and employment, potentially creating a favorable environment for the adoption of earnings management practices. In this scenario, managers may be motivated to manipulate financial statements to mitigate adverse economic impacts and present acceptable results.

The study seeks to contribute to the literature on earnings management practices by examining the use of the percentage of completion method, providing a foundation for future research in an area that remains underexplored.

Key words: Percentage of completion, earnings management, construction contracts, Covid-19 pandemic

Índice geral

Introdução	1
Capítulo I – Setor da Construção Civil	4
1.1 Análise macroeconómica	5
1.2 Análise microeconómica	11
Capítulo II – NCRF 19 – Contratos de construção	15
2.1 Sistema de Normalização Contabilística	16
2.2 Contratos de construção	18
2.2.1 Objetivo, âmbito e definições	18
2.2.2 Combinação e segmentação de contratos de construção	20
2.2.3 Rédito de um contrato	20
2.2.4 Custos do contrato	21
2.2.5 Reconhecimento do rédito e dos gastos do contrato	22
2.2.5.1 Método da percentagem de acabamento	23
2.2.5.2 Método do lucro nulo	26
2.2.6 Reconhecimento de perdas esperadas	26
2.2.7 Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades e Norma Contabilística para as Microentidades	26
2.3 Enquadramento fiscal	27
Capítulo III – Gestão de resultados	29
3.1 <i>Accountability</i> e contabilidade	30
3.2 Gestão de resultados	33
3.2.1 Motivos para a gestão de resultados	35
3.2.1.1 Motivos para o aumento dos resultados	35
3.2.1.2 Motivos para a diminuição dos resultados	37
3.2.2 Impacto da Pandemia Covid-19 na gestão de resultados	38
3.2.3 Adoção das normas IAS/IFRS	39

3.2.4	Contratos de construção.....	40
Capítulo IV – Metodologia		43
4.1	Objetivos e formulação de hipóteses.....	44
4.2	Metodologia	47
4.3	População e amostra.....	51
Capítulo V – Recolha e análise de dados		53
5.1	Resultados	54
5.2	Discussão dos resultados	59
Capítulo VI – Conclusão		63
6.1	Limitações do estudo.....	66
6.2	Sugestões de pesquisa futura.....	67
Referências bibliográficas.....		68

Índice de Figuras

Figura 1 - Instrumentos do Sistema de Normalização Contabilística

Figura 2 - Tipologia dos contratos de construção

Figura 3 - Rédito de um contrato de construção

Figura 4 - Custos dos contratos de construção

Figura 5 - Métodos para reconhecer o rédito e os custos dos contratos de construção

Figura 6 - Relação de *Accountability*

Figura 7 - Relação triangular das questões éticas do processo de *Accountability*

Figura 8 - Atividades que afetam a qualidade do reporte financeiro

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Evolução do VAB Total e do VAB da Construção

Gráfico 2 - Índices de Produção

Gráfico 3 - Índice de Emprego no Setor da Construção

Gráfico 4 - Proporção do financiamento do ativo/Autonomia financeira

Gráfico 5 - Volume de negócios e margem líquida

Gráfico 6 - Rendibilidade dos Capitais Próprios e do Ativo

Gráfico 7 - Imposto sobre o rendimento em percentagem dos rendimentos

Gráfico 8 – Evolução das medidas de gestão de resultados EM1 e EM3

Gráfico 9 - Evolução das rubricas de diferimentos e devedores por acréscimos de rendimentos

Índice de Quadros

Quadro 1 - VAB Total/VAB da Construção (em Milhões de Euros)

Quadro 2 - Valor dos trabalhos realizados por empresas com 20 e mais pessoas ao serviço, por tipo de obra, em Portugal (em Milhares de Euros)

Quadro 3 - Dimensão das empresas de Construção Civil

Quadro 4 - Registo contabilístico de acréscimo de rédito conforme fase de acabamento

Quadro 5 - Registo contabilístico de decréscimo de rédito conforme fase de acabamento

Quadro 6 – Evolução das grandezas *Accruals*, *ResultOp* e *FluxosOp*

Quadro 7 – Medidas de gestão de resultados EM1 e EM3

Quadro 8 – Evolução das rubricas de diferimentos e devedores por acréscimos de rendimentos

Quadro 9 – Correlação entre as variáveis

Lista de abreviaturas

AEM – *Accruals Earnings Management*

ATA – Autoridade Tributária e Aduaneira

BP – Banco de Portugal

CAE – Classificação Portuguesa de Atividades Económicas

CC – Contabilista Certificado

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CNC – Comissão de Normalização Contabilística

EC – Estrutura Concetual

FASB – *Financial Accounting Standards Board*

IAS – *International Accounting Standards*

IASB – *International Accounting Standards Board*

INE – Instituto Nacional de Estatística

IFRIC - *International Financial Reporting Interpretations Committee*

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

IRC - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

NC-ME – Norma Contabilística para as Microentidades

NCRF – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro

NCRF-PE – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades

PIB – Produto Interno Bruto

POC – Plano Oficial de Contabilidade

PME – Pequenas e Médias Empresas

REM – *Real Earnings Management*

ROC – Revisor Oficial de Contas

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

EU – União Europeia

VAB – Valor Acrescentado Bruto

O setor da construção civil é um dos setores mais importantes da economia portuguesa, representando cerca de 8% do PIB português, no ano de 2022, de acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), pelo que, o reporte financeiro das empresas inseridas neste setor é de elevada relevância.

A pandemia Covid-19 trouxe, entre outros aspetos sociais, como seja a redução da empregabilidade, uma considerável dificuldade às empresas, tendo estas de enfrentar diversos desafios e obstáculos no exercício das suas atividades ordinárias, face ao contexto económico vivido.

No setor da construção civil, verificou-se uma desaceleração considerável no crescimento das empresas, dada pela redução nos índices de produção de cerca de 100,00 em janeiro de 2020 para cerca de 85,00 em abril do mesmo ano, de acordo com dados do INE.

Este cenário incerto e instável pode incentivar os órgãos de gestão das organizações a práticas e técnicas de gestão de resultados, de forma a enfrentar o período pandémico, no sentido de reportar níveis aceitáveis de perda e de mitigar os efeitos da pandemia na ótica dos utilizadores das demonstrações financeiras.

À prática contabilística está inerente a utilização de estimativas e a realização de julgamentos, o que confere flexibilidade aos gestores na preparação da informação financeira a ser reportada.

O método da percentagem de acabamento é um método previsto na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 19 – Contratos de construção, para mensurar o rédito dos contratos de construção, tendo por base a fase de acabamento do contrato, que é obtida, normalmente, pela proporção dos custos incorridos com a obra, face aos custos totais estimados com o contrato.

Este estudo tem como principal objetivo analisar se as empresas do setor da construção civil, particularmente as empresas de engenharia civil, utilizam esta estimativa inerente ao referido método de mensuração, como um instrumento de gestão de resultados, de forma a contribuir como um ponto de partida de investigação, para uma área escassamente enriquecida em literatura.

Para o efeito, neste trabalho, em primeiro lugar, realizou-se uma análise macro e microeconómica ao setor da construção civil, no sentido de avaliar a evolução do setor e

o respetivo comportamento durante o período económico precário da pandemia Covid-19.

De seguida, analisa-se em detalhe a NCRF 19 – Contratos de construção, com o objetivo de atender à mensuração dos réditos e dos custos destes contratos, mais concretamente, avaliar a estimativa inerente à utilização do método da percentagem de acabamento.

O tema da gestão de resultados é frequentemente abordado na contabilidade. Neste sentido, e tendo por base a vasta literatura disponível sobre esta temática, abordaram-se os tipos de gestão de resultados e os motivos inerentes à sua prática. Analisou-se a relação entre a gestão de resultados e a adoção das normas IAS/IFRS e, por consequência, a adoção da NCRF 19.

Para cumprir o objetivo principal do presente estudo, utilizou-se, numa primeira instância, as medidas de gestão de resultados desenvolvidas em Leuz *et al.* (2003), e examinou-se a evolução destas medidas em comparação com a progressão das rubricas Diferimentos – rendimentos a reconhecer e Devedores por acréscimos de rendimentos, rubricas estas afetadas pela utilização do método da percentagem de acabamento.

CAPÍTULO I – SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL

O setor da construção civil é um dos pilares fundamentais da economia portuguesa, representando uma parte significativa do Produto Interno Bruto (PIB) de Portugal e sendo responsável pela criação de centenas de milhares de empregos (Almeida e Almeida, 2023).

Este setor incorpora uma ampla gama de atividades, desde a construção de edifícios (residenciais e não residenciais), e ainda grandes infraestruturas como pontes, rodovias, ferrovias e aeroportos, o que impulsiona o desenvolvimento económico do país. Demonstra ter, igualmente, um impacto direto no desenvolvimento urbano e, por consequência, na qualidade de vida da população.

1.1 Análise Macroeconómica

Almeida e Almeida (2023) definem o Produto Interno Bruto (PIB), na ótica da produção, como o somatório dos valores acrescentados brutos (VAB) dos diferentes setores de atividade, incorporando os impostos líquidos.

Assim, torna-se relevante analisar o peso percentual do Valor Acrescentado Bruto (VAB) do setor da construção civil no PIB, no sentido de quantificar a importância deste setor no desenvolvimento económico nacional.

O quadro seguinte demonstra os valores do VAB de todos os ramos de atividade, em comparação com o VAB do setor da construção civil, evidenciando a proporção representativa deste último:

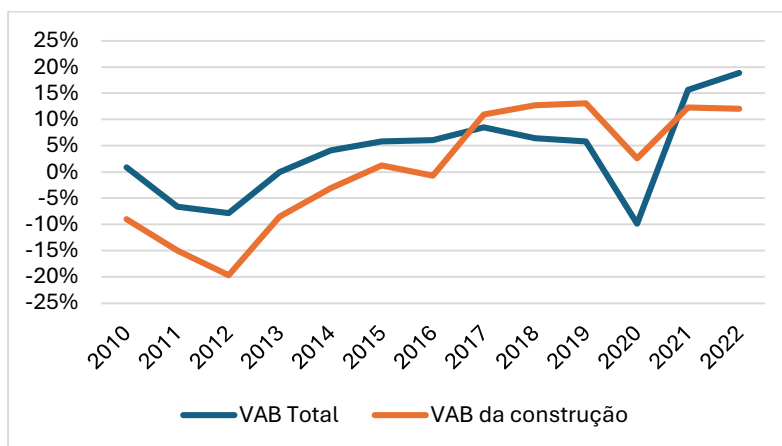
Ano	VAB Total	VAB da construção	Peso percentual
2010	84 955,94	8 806,32	10%
2011	79 339,13	7 489,76	9%
2012	73 125,52	6 019,16	8%
2013	73 111,44	5 508,21	8%
2014	76 130,69	5 336,99	7%
2015	80 547,61	5 402,86	7%
2016	85 410,31	5 365,77	6%
2017	92 690,12	5 951,44	6%
2018	98 652,56	6 708,16	7%
2019	104 417,69	7 585,50	7%
2020	94 186,51	7 782,10	8%
2021	108 914,36	8 740,13	8%
2022	129 486,49	9 792,74	8%

*Quadro 1 - VAB Total/VAB da Construção (em Milhões de Euros)
Dados: Instituto Nacional de Estatística*

De acordo com os dados retirados do INE, verifica-se que o VAB do setor da construção diminuiu, de forma constante, desde o ano de 2010, com 8.806,32 milhões de Euros, até 2014, com 5.336,99 milhões de Euros, tendo sofrido uma variação negativa de 10 pontos percentuais, no período referido.

O ano de 2012 reporta-se como o ano em que o VAB do setor da construção civil reportou a maior variação percentual negativa, tendo atingido valor de 6.019,16 milhões de Euros. O VAB de todos os setores de atividade apresentou um comportamento similar, até 2013, no entanto, conclui-se que, na construção, a diminuição do VAB demonstrou-se superior.

Posteriormente, o valor acrescentado bruto total cresceu, de forma sustentável, desde 2013 até 2019, período em que atingiu o valor de 104.417,69 milhões de Euros. Já o VAB do setor da construção permaneceu a variar negativamente, sendo que, nos anos de 2015 e seguintes apresentou, tendencialmente, uma variação positiva, mas sempre abaixo dos valores de variação do VAB total.



*Gráfico 1 - Evolução do VAB Total e do VAB da Construção
Dados: Instituto Nacional de Estatística*

No entanto, essa tendência inverteu-se no ano de 2017, tendo o VAB do setor da construção civil apresentado variações positivas superiores ao VAB total, nos anos seguintes. De facto, constata-se que, das informações constantes da Tabela 1 que o peso percentual do VAB do setor da construção diminuiu de 10% em 2010, para apenas 6% nos anos de 2016 e 2017, tendo em 2018 e 2019 aumentado para 7% da representatividade face ao VAB total.

No ano de 2020 ocorreu uma queda significativa do valor acrescentado bruto total, com uma diminuição de 10 pontos percentuais, marcada pela pandemia Covid-19. Já no setor da construção, os efeitos desta contração foram igualmente evidentes, mas demonstraram-se menos impactantes, tendo o VAB variado positivamente, não obstante a desaceleração do seu crescimento.

No período pós-pandémico, a variação do valor acrescentado bruto total retornou a terreno positivo, tendo recuperado e excedido o valor de 2019, totalizando em 2022 o valor de 129.486,49 milhões de Euros. O VAB da construção apresentou em 2022 uma variação superior a 10%, tendo atingido o seu valor máximo, nos últimos 12 anos, de 9.792,74 milhões de Euros.

Em 2022, o setor da construção civil, enquadrou-se como o quarto setor de atividade com maior peso percentual no VAB total, representando 8% do seu valor.

De acordo com dados retirados do INE, os índices de produção total, da construção e da engenharia civil mantiveram-se constantes no decorrer de 2019, não obstante o pico verificado em abril desse mesmo ano, conforme se observa no gráfico apresentado de seguida.

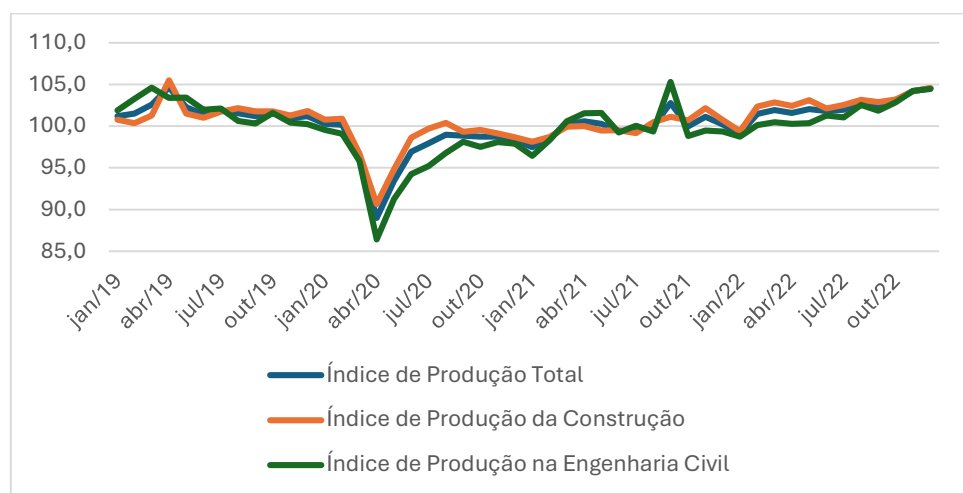


Gráfico 2 - Índices de Produção
Dados: Instituto Nacional de Estatística

No entanto, como seria de esperar, com o começo do período pandémico (de notar que, ao longo deste trabalho, a utilização da expressão “período pandémico” refere-se, por

motivos de simplificação, em qualquer momento, exclusivamente ao ano de 2020), em março de 2020, e com as medidas de quarentena adotadas, a produção na generalidade dos setores de produção diminuiu significativamente, sendo que a produção da engenharia civil sofreu uma diminuição superior.

Com o levantamento das restrições impostas pela pandemia Covid-19, no decurso do ano de 2020, os índices de produção voltaram a subir, apresentando-se, a construção, com índices de produção superiores, ao contrário da engenharia civil.

Após este período, os índices de produção aumentaram constantemente, tendo alcançado, no final do ano de 2022, os índices de produção verificados antes do período pandémico, não desconsiderando o pico ocorrido em setembro de 2021, com a engenharia civil a igualar um índice de produção de 105,3.

Tipos de obra	2018	2019	2020	2021	2022
Edifícios	5 527 779	6 214 668	6 710 438	8 094 951	9 209 775
Edifícios residenciais	1 737 352	2 307 375	2 827 267	3 452 735	3 947 869
Edifícios não residenciais	3 790 427	3 907 293	3 883 171	4 642 216	5 261 906
Obras de engenharia civil	4 591 913	4 992 196	4 889 431	5 790 432	6 540 778
Infraestruturas de transportes (rodoviário, ferroviário, aéreo e marítimo), barragens e sistemas de irrigação	2 186 012	2 068 269	1 943 446	2 511 513	2 709 400
Condutas, linhas de comunicação e de transporte de energia	989 928	1 224 430	1 407 478	1 545 847	1 867 775
Instalações e construções em zonas industriais	609 017	727 106	624 613	645 713	968 998
Outras obras de engenharia civil	806 956	972 391	913 894	1 087 359	994 605
Total	10 119 692	11 206 864	11 599 869	13 885 383	15 750 553

Quadro 2 - Valor dos trabalhos realizados por empresas com 20 e mais pessoas ao serviço, por tipo de obra, em Portugal (em Milhares de Euros)

Dados: Instituto Nacional de Estatística

O valor dos trabalhos realizados em 2019 foi superior em cerca de mil milhões de Euros, face ao ano anterior. Este incremento deve-se, maioritariamente, ao aumento de trabalhos realizados em edifícios, nomeadamente em edifícios residenciais.

Em 2020, verificou-se novamente um aumento, no entanto, não tão evidente, tendo os trabalhos realizados aumentado em cerca de quatrocentos milhões de Euros, o que se reflete como uma desaceleração significativa do crescimento ocorrido no ano anterior. Este aumento é justificado pelo crescimento de cerca de quinhentos milhões de Euros em trabalhos realizados em edifícios, sendo que, com o período pandémico detetou-se uma diminuição nos trabalhos realizados em obras de engenharia civil, conforme seria de esperar, face à análise anteriormente realizada aos índices de produção.

No ano seguinte, os valores de trabalhos realizados aumentaram exponencialmente, em valor superior a dois mil milhões de euros, comparativamente ao ano marcado pela pandemia. Este aumento deveu-se ao incremento de trabalhos realizados em edifícios não residenciais e em infraestruturas de transportes. Os trabalhos realizados no ano de 2022 totalizaram cerca de 15,75 mil milhões de Euros, uma variação positiva de cerca de 2 mil milhões de Euros, dado pelo aumento de 1,15 mil milhões de Euros nos trabalhos realizados em edifícios e de 0,85 mil milhões de Euros em obras de engenharia civil.

Por fim, é essencial analisar os índices de empregabilidade do setor da construção civil em Portugal, representados no gráfico seguinte:



*Gráfico 3 - Índice de Emprego no Setor da Construção
Dados: Instituto Nacional de Estatística*

O índice de emprego no setor da construção apresentou a tendência de aumentar, desde o ano de 2019 até 2022, no entanto, importa atender à sua evolução ao longo desse período.

De modo semelhante ao que se analisou com os índices de produção, o índice de emprego manteve-se relativamente estável durante o período de 2019, sendo que, entre o fim do

primeiro trimestre e início do segundo, do ano de 2020, constatou-se um decréscimo significativo, devido à pandemia Covid-19. Posteriormente, e ainda no mesmo ano, os níveis de empregabilidade voltaram a aumentar, sendo que, em novembro de 2022, o índice de emprego na construção atingiu um pico máximo, na ordem dos 104,1.

De acordo com dados retirados do Banco de Portugal (BP), o setor da construção civil em Portugal empregava, no ano de 2022, cerca de 338.727 pessoas, num total de 4.868,7 mil pessoas empregadas em Portugal, representando cerca de 7% da empregabilidade nacional.

O tecido empresarial do setor da construção era constituído por 56.352 empresas repartidas, por dimensão, no ano de 2022, da seguinte forma:

Dimensão	%
Microempresas	86,77%
Pequenas empresas	11,72%
Médias empresas	1,38%
Grandes Empresas	0,13%
Total	100%

Quadro 3 - Dimensão das empresas de Construção Civil

Face ao exposto no presente capítulo, no tocante à análise macroeconómica, conclui-se sobre a importância do setor da construção em Portugal. Conforme se verificou, a construção compõe uma parte significativa do PIB da economia portuguesa, contribuindo em 8% no VAB total.

De referir ainda que, sendo este setor responsável pela construção e desenvolvimento de edifícios e infraestruturas, não só contribui para a melhoria da qualidade da vida das pessoas, como estabelece a base para o fomento económico de outros setores de atividade.

Relativamente à empregabilidade, o setor da construção emprega cerca de 7% da população ativa em Portugal.

Com a ocorrência do período pandémico, constatou-se uma redução significativa nos índices de produção (não obstante o facto de não ser o setor mais afetado, como anteriormente analisado) e empregabilidade do setor da construção.

1.2 Análise Microeconómica

Após a realização da análise macroeconómica do setor da construção civil, importa agora atender ao desenvolvimento microeconómico das empresas de construção, ao longo dos últimos anos.

Esta abordagem permite examinar em detalhe como as empresas do setor têm evoluído individualmente, de forma a compreender o desempenho e a sustentabilidade destas empresas no ambiente económico português.

De forma a proceder à análise microeconómica do setor da construção, procedeu-se à recolha de dados do Banco de Portugal (BP), relativamente a indicadores económico-financeiros, que a seguir se apresentam.

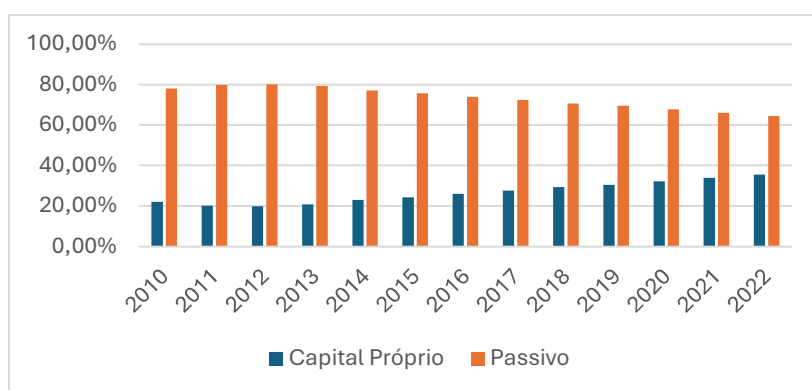


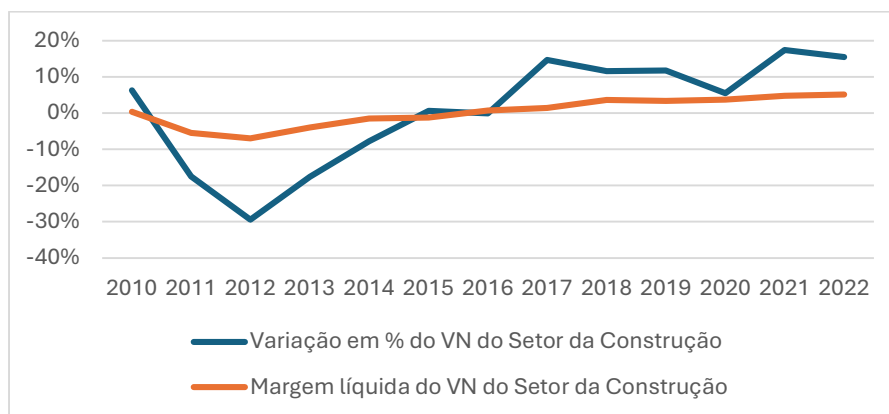
Gráfico 4 - Proporção do financiamento do ativo/Autonomia financeira
Dados: Banco de Portugal

No gráfico acima vê-se representado a proporção do capital próprio (autonomia financeira) e do passivo, respetivamente, no ativo total das empresas do setor da construção, durante o período de 2010 a 2022.

Durante os anos de 2010 a 2013, a estrutura de financiamento do ativo das empresas manteve-se relativamente estável, representando o capital próprio cerca de 20% do ativo total, estando as empresas dependentes em 80% de capitais alheios.

Com o decorrer dos anos seguintes, verificou-se um aumento sustentável da autonomia financeira das empresas de construção, optando estas por se socorrer, em maior proporção, a autofinanciamento, em substituição de capitais alheios (nomeadamente,

financiamentos obtidos), terminando o ano de 2022, com uma autonomia de cerca de 35%, um aumento de 15 pontos percentuais, no decorrer de 10 anos.



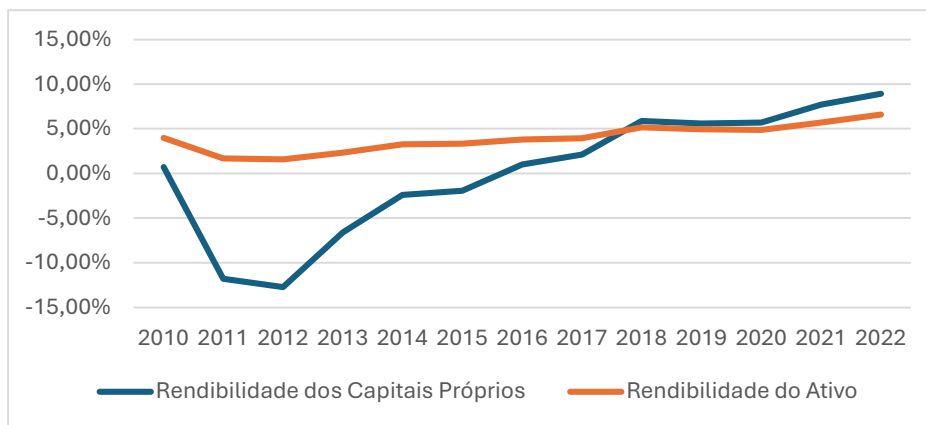
*Gráfico 5 - Volume de negócios e margem líquida
Dados: Banco de Portugal*

O volume de negócios das empresas do setor de construção demonstrou-se, durante os anos de 2010 a 2022, algo instável, iniciando a década com uma variação positiva, contudo, nos anos seguintes observou-se uma queda significativa das vendas e serviços prestados, atingindo uma variação negativa máxima de 30% no ano de 2012.

A variação do volume de negócios do setor permaneceu negativa durante os anos seguintes, tendo alcançado o terreno positivo, apenas em 2015 e em 2016, anos em que o volume de negócios destas empresas se manteve estável.

Nos anos seguintes, a situação inverteu-se, face à primeira metade da década, sendo que, até ao ano de 2019 as empresas demonstraram um crescimento constante e estável. No ano de 2020, período recordado pela pandemia Covid-19, conforme já referido, o setor ainda assim cresceu em comparação com o ano anterior, verificando-se, no entanto, uma desaceleração no crescimento cumulativo que vinha a desenvolver.

Em 2021, constatou-se a recuperação da desaceleração verificada no ano anterior, tendo atingido uma variação positiva máxima, nos últimos 10 anos, de quase 20%, mantendo-se em crescimento em 2022.

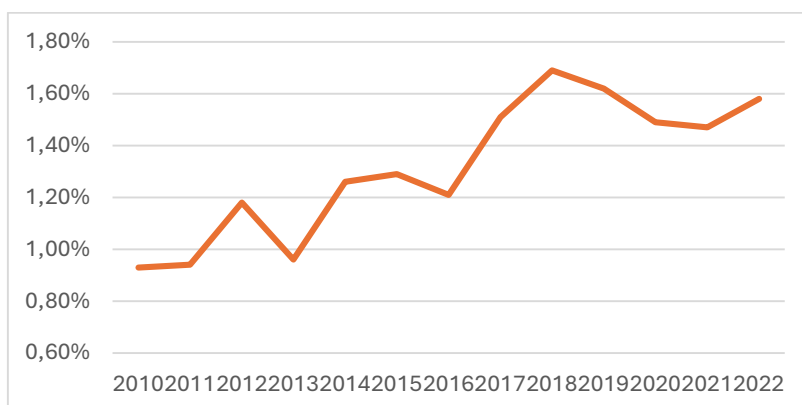


*Gráfico 6 - Rendibilidade dos Capitais Próprios e do Ativo
Dados: Banco de Portugal*

No que se refere à rentabilidade dos capitais próprios das empresas de construção, esta demonstrou-se negativa durante o período de 2010 a 2015. Este desempenho negativo foi causado pelos resultados negativos que as empresas do setor apresentaram ao longo destes anos.

Nos anos seguintes, não obstante o facto destas empresas aumentarem o grau de financiamento dos seus ativos através de capitais próprios (autofinanciamento), como se verificou anteriormente, constatou-se uma gestão mais eficaz destes, no sentido de obter resultados superiores. A rentabilidade dos capitais próprios no ano de 2022 foi de quase 10%, tendo variado em 20 pontos percentuais, no espaço temporal de dez anos.

Já a rentabilidade do ativo manteve-se estável ao longo da década, apenas com a redução ocorrente nos anos de 2011 e 2012, tendo, posteriormente, crescido de forma constante de forma a atingir cerca de 6 pontos percentuais em 2022.



*Gráfico 7 - Imposto sobre o rendimento em percentagem dos rendimentos
Dados: Banco de Portugal*

Por fim, face ao tema abordado no presente estudo, importa analisar a evolução do imposto sobre o rendimento em percentagem dos rendimentos obtidos, no decorrer dos anos de 2010 a 2022.

As empresas do setor, em percentagem dos seus rendimentos obtidos, têm enfrentado, tendencialmente, uma carga fiscal superior. Em 2010, o imposto sobre o rendimento do período representava menos de 1% dos rendimentos obtidos pelas empresas, sendo que, em 2022 verificou-se um peso percentual de 1,60%.

Em virtude da análise microeconómica realizada ao setor da construção civil, conclui-se que as empresas inseridas neste setor têm demonstrado, no decorrer da última década, um crescimento contínuo e sustentável, direcionado para uma autonomia financeira superior, refletindo uma dependência decrescente de financiamento com recurso a capitais alheios.

Constatou-se um aumento contínuo do volume de negócios das empresas do setor, não descartando o abrandamento ocorrido durante o período pandémico.

CAPÍTULO II – NCRF 19 – CONTRATOS DE CONSTRUÇÃO

2.1 Sistema de Normalização Contabilística

O Plano Oficial de Contabilidade (POC) entrou em vigor em 1977, com a publicação do Decreto-Lei n.º 47/77, de 7 de fevereiro, diploma este que constituiu igualmente a Comissão de Normalização Contabilística (CNC).

Com a entrada de Portugal na União Europeia (UE), em 1986, o país passou a estar abrangido pelas Diretivas Comunitárias, pelo que, ficou a CNC responsável por transpor os princípios contabilísticos impostos pela Comunidade, para a legislação interna (Saraiva *et al.*, 2015).

De acordo como o prefácio do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, esta adesão implicou a obrigatoriedade de adaptar o normativo contabilístico em vigor ao disposto na Diretiva n.º 78/660/CEE (Quarta Diretiva). Assim, em 1989, o Decreto-Lei n.º 410/89, de 21 de novembro, procedeu a diversos ajustamentos e melhorias do POC.

Em novembro de 1995, a Comissão Europeia emitiu uma orientação estratégica através do documento “Harmonização contabilística – uma nova estratégia relativamente à harmonização internacional” (COM/95/508), que estabeleceu, por parte da UE, a intenção de adotar as normas internacionais de contabilidade do *International Accounting Standards Board* (IASB).

De forma a transpor a utilização das *International Accounting Standards* (IAS) e *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e interpretações conexas – *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC), para os normativos contabilísticos dos Estados-Membros, foi publicado o Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de julho.

À luz das diversas transformações verificadas nos últimos vinte e cinco anos, e no sentido de dar resposta às mesmas, o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, e entrou em vigor a partir de 1 de janeiro de 2010.

O SNC é um referencial contabilístico baseado em princípios, aderente ao modelo do IASB adotado na União Europeia, mas garantindo a compatibilidade com as Diretivas Contabilísticas Comunitárias. É um modelo que atende às diferentes necessidades de relato financeiro, dadas as especificidades do tecido empresarial português (Borges *et al.*, 2021).

De acordo com Rodrigues (2022, p. 17), “a mudança do POC para o SNC implicou uma verdadeira revolução na contabilidade em Portugal: passámos de um modelo com ênfase jurídica para um modelo que assenta numa abordagem económica”. Neste sentido, os princípios contabilísticos relativos ao reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação passaram a ser alvo de recurso a julgamentos profissionais, o que poderá dar lugar a abusos e controvérsias, o que acresce à responsabilidade do Contabilista Certificado (CC) e do Revisor Oficial de Contas (ROC), de acordo com o autor.

O SNC foi posteriormente alterado em 2015 pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, que transpõe a Diretiva n.º 2013/34/EU do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013. Estas alterações entraram em vigor a 1 de janeiro de 2016.

Nos termos do anexo do Decreto-Lei n.º 158/2009, com a redação dada pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, o SNC é composto pelos seguintes instrumentos:

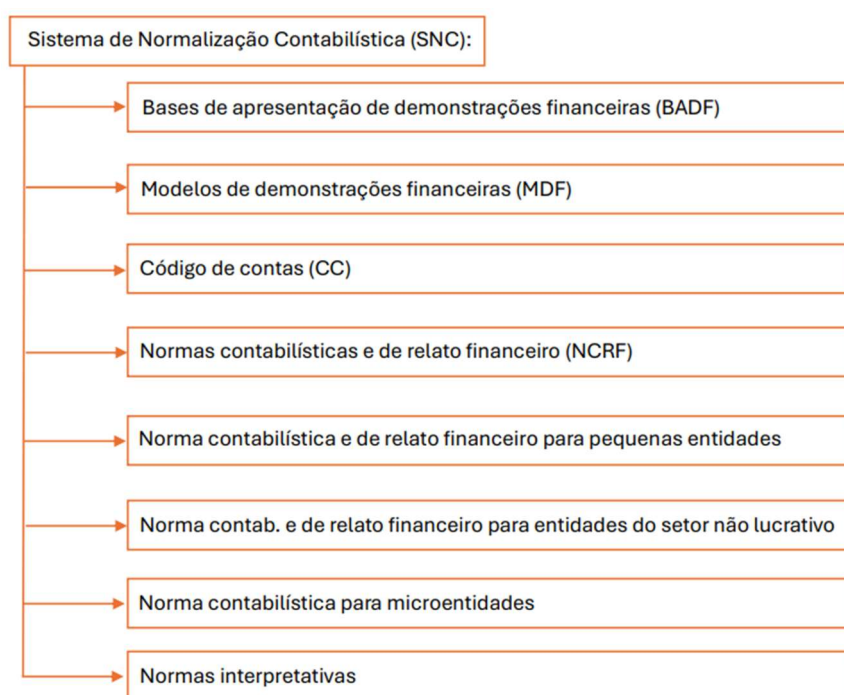


Figura 1 - Instrumentos do Sistema de Normalização Contabilística
Fonte: Elaboração própria

2.2 Contratos de construção

2.2.1 Objetivo, âmbito e definições

A Norma Contabilística e de Relato Financeiro 19 – “Contratos de Construção” do Sistema de Normalização Contabilística (Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho) tem como objetivo prescrever o tratamento contabilístico de réditos e custos associados a contratos de construção.

Nos termos do parágrafo 1 da norma, devido à natureza destes contratos plurianuais, a data em que a prestação de serviços se inicia e a data em que é concluída caem, por regra, em períodos de tributação diferentes, pelo que, importa atender aos critérios estabelecidos para imputar o rédito e os custos do contrato ao exercício em que estes sejam executados.

Esta disposição advém, claramente, de um dos princípios fundamentais do SNC previstos na Estrutura Concetual (EC), o regime do acréscimo. Dita o parágrafo 22 da EC, as demonstrações financeiras são preparadas no sentido de os efeitos das transações e outros acontecimentos serem reconhecidos no momento em que ocorram, independentemente, do seu recebimento ou pagamento.

Assim, constata-se que a NCRF 19 encontra-se direcionada, em grande parte, para a demonstração de resultados e não, necessariamente, para os elementos patrimoniais constantes do balanço. Todavia, importa considerar que, o disposto na norma tem impacto no balanço, pelo facto de os movimentos associados ao registo dos réditos e custos dos contratos de construção terem por contrapartida a movimentação de contas inseridas nas rubricas do balanço (Almeida e Almeida, 2023).

Conforme já referido, a NCRF 19 aplica-se aos contratos de construção, mas apenas nas demonstrações financeiras das entidades construtoras. Assim, caracteriza-se como uma norma unilateral, visto que só deve ser aplicada pelos construtores no registo contabilístico dos réditos e dos custos associados aos contratos de construção (Pereira, 2011).

Em Serrenho *et al.* (2014), os autores pretenderam analisar o impacto da adoção da NCRF 19 nas empresas de construção civil, tendo concluído que, devido à utilização do critério da percentagem de acabamento, por eliminação do método da obra acabada previsto no POC, verificou-se uma diminuição significativa na rubrica de inventários prevista no balanço.

O parágrafo 3 da norma vem definir um contrato de construção como “*um contrato especificamente negociado para a construção de um ativo ou de uma combinação de ativos que estejam intimamente inter-relacionados ou interdependentes em termos da sua conceção, tecnologia e função ou do seu propósito ou uso final.*”.

Um contrato de construção pode ser negociado para a construção de, por exemplo, uma ponte, um edifício, uma barragem, um oleoduto, uma estrada, um navio ou um túnel.

No âmbito de uma construção (ou empreitada), podem existir, de forma simplificada, três partes intervenientes (Coelho, 2011):

- Dono da obra: este interveniente deve aplicar a NCRF 7 – “Ativos Fixos Tangíveis” se classificar a empreitada como um ativo fixo tangível ou a NCRF 18 – “Inventários” se qualificar a construção como um inventário (como será o caso dos promotores imobiliários);
- Empreiteiro: aplica a NCRF 19 na contabilização dos contratos de construção nas suas demonstrações financeiras;
- Subempreiteiro (contratado pelo empreiteiro): aplica, igualmente, a NCRF 19.

Os contratos de construção podem-se qualificar de diferentes formas, de acordo com a metodologia utilizada para determinar o preço da empreitada. De acordo com Rodrigues (2022), a tipologia dos contratos de construção pode ser definida conforme a seguinte figura:

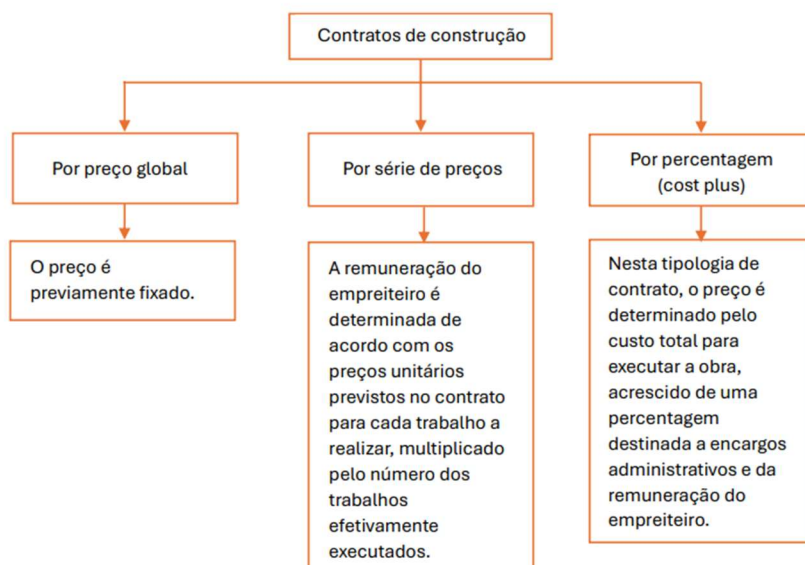


Figura 2 - Tipologia dos contratos de construção
Fonte: Elaboração própria

2.2.2 Combinação e segmentação de contratos de construção

Nos termos do parágrafo 7 da NCRF 19, os requisitos da norma são normalmente aplicáveis e verificáveis a cada contrato de construção, no entanto, em determinadas circunstâncias, é necessário aplicar o disposto na norma a componentes separáveis de um contrato ou conjuntamente a um conjunto de contratos de forma a representar, adequadamente, a substância do(s) contrato(s).

Face ao exposto, quando um contrato cobrir vários ativos, a construção de cada um deve ser tratada separadamente, quando (§8 da NCRF 19):

- Tenham sido apresentadas propostas separadas para cada ativo;
- Cada ativo tenha sido negociado separadamente e o empreiteiro e o cliente tenham estado em condições de aceitar ou recusar a parte do contrato relativa a cada ativo;
- Os réditos e os custos possam ser fiavelmente identificados.

Já um conjunto de contratos, deve ser tratada com um contrato de construção único quando, conforme dispõe o parágrafo 9:

- O grupo de contratos seja negociado como um só;
- Os contratos estejam inter-relacionados, de modo que, sejam parte de um projeto único com uma margem de lucro global;
- Os contratos sejam executados de forma simultânea ou sequencial.

2.2.3 Rédito de um contrato

O rédito de um contrato deve compreender:

$$\boxed{\text{Rédito de um contrato}} = \boxed{\text{Quantia inicial de rédito acordada no contrato}} + \boxed{\text{Variações no trabalho, reclamações e pagamentos de incentivos}}$$

*Figura 3 - Rédito de um contrato de construção
Fonte: Elaboração própria*

O rédito de um contrato de construção deve ser mensurado pelo justo valor da quantia recebida ou a receber. Esta mensuração pode ser afetada por uma variedade de incertezas dependentes do desfecho de acontecimentos futuros, pelo que, no seu parágrafo 12, a norma exige que as estimativas associadas ao rédito sejam revistas, podendo a quantia de rédito sofrer alterações de um período para outro.

A título de exemplo, a norma exemplifica no mesmo parágrafo que *“uma entidade contratada e um cliente podem acordar variações ou reivindicações que aumentem ou diminuam o rédito do contrato num período subsequente àquele em que o contrato foi inicialmente acordado”*.

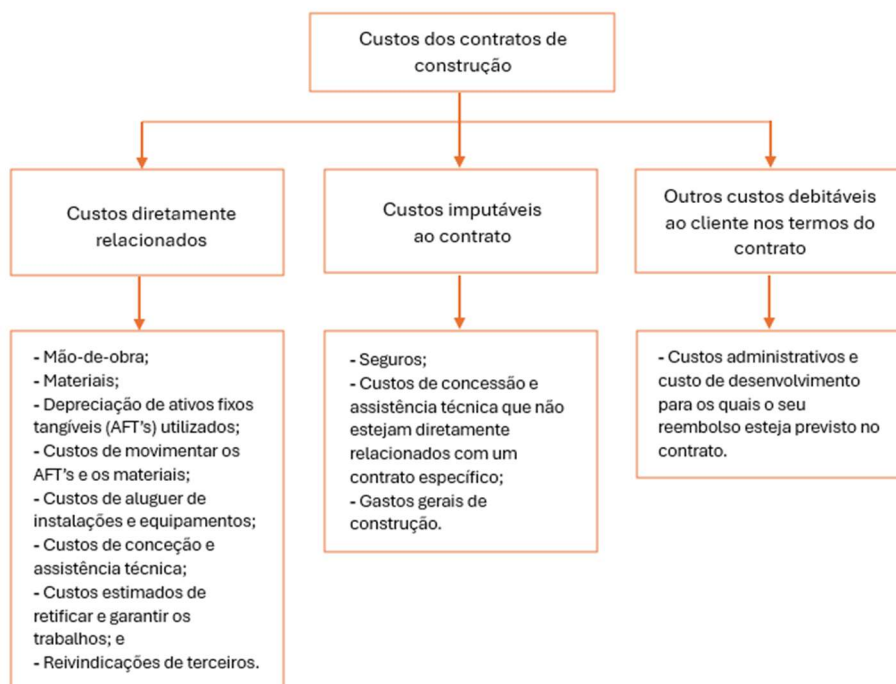
Determina o §13 da NCRF 19 que, uma variação é dada por uma instrução de um cliente para uma alteração do trabalho a ser executado, no âmbito do contrato celebrado, como por exemplo, uma alteração nas especificações do ativo a construir ou da duração do contrato.

Já uma reivindicação é uma quantia que o empreiteiro pretende obter do cliente como reembolso de custos não incluídos no preço do contrato (§14 da norma). Uma reivindicação pode resultar de, por exemplo, erros nas especificações dos ativos a serem contruídos ou atrasos causados pelo cliente.

Por fim, os pagamentos de incentivos devem, conforme suprarreferido, fazer parte do rédito a mensurar, e tratam-se de quantias adicionais pagas ao empreiteiro se os níveis de desempenho forem atingidos ou excedidos, como poderia ocorrer se o empreiteiro terminasse a execução do contrato mais cedo, como exemplificado no parágrafo 15 da NCRF 19.

2.2.4 Custos do contrato

Quanto aos custos dos contratos de construção, os parágrafos 16 a 21 da NCRF 19 estabelecem quais os custos que fazem parte integrante dos contratos. Na figura abaixo, verifica-se quais os custos compreendidos nos custos dos contratos de construção:



*Figura 4 - Custos dos contratos de construção
Fonte: Elaboração própria*

2.2.5 Reconhecimento do rédito e dos gastos do contrato

Nos parágrafos 22 e seguintes, a norma vem estabelecer os métodos de reconhecimento do rédito e dos gastos dos contratos de construção, estando a utilização destes dependente da possibilidade de estimar fiavelmente o desfecho do contrato.

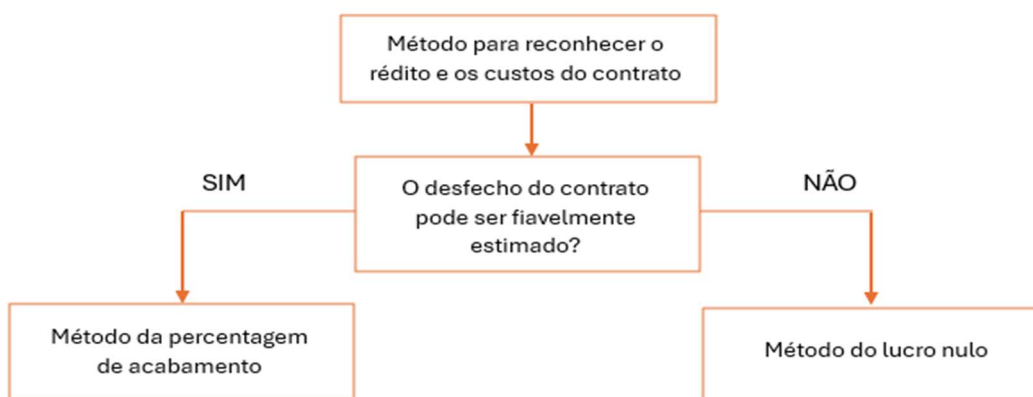
O desfecho de um contrato de construção de preço fixado, pode ser fiavelmente estimado quando estiverem satisfeitas as condições seguintes (§23 da NCRF 19):

- O rédito possa ser mensurado com fiabilidade;
- Seja provável que os benefícios económicos associados ao contrato fluam para a entidade;
- Tanto os custos do contrato para o acabar como a fase de acabamento do contrato não possam ser fiavelmente mensurados; e
- Os custos do contrato possam ser claramente identificados e fiavelmente mensurados de forma que os custos reais incorridos possam ser comparados com estimativas anteriores.

No caso de se tratar de um contrato “*cost plus*”, o parágrafo seguinte estabelece que para que o desfecho do contrato possa ser fiavelmente mensurado, é necessário que se verifiquem as seguintes condições:

- Seja provável que os benefícios económicos associados ao contrato fluam para a entidade; e
- Os custos do contrato, reembolsáveis ou não, possam ser claramente identificados e fiavelmente mensurados.

Face ao exposto, uma entidade deve utilizar um dos métodos a seguir representados, para reconhecer o rédito e os custos associados ao contrato, dependendo da possibilidade de estimar fiavelmente o desfecho do contrato:



*Figura 5 - Métodos para reconhecer o rédito e os custos dos contratos de construção
Fonte: Elaboração própria*

2.2.5.1 Método da percentagem de acabamento

Sendo possível estimar com fiabilidade o desfecho do contrato de construção, o parágrafo 25 estabelece que o reconhecimento de rédito e dos gastos deve ser realizado com referência à fase de acabamento, pelo denominado, método da percentagem de acabamento.

De acordo com este método, o rédito é balanceado com os gastos contratuais incorridos ao atingir a fase de acabamento, resultando no relato de rédito que possa ser atribuível à proporção do trabalho concluído.

Nos termos do parágrafo 30, a fase de acabamento de um contrato pode ser determinada de diferentes formas, devendo a entidade utilizar a que permita mensurar com fiabilidade o trabalho executado. Os métodos podem incluir:

- Levantamento do trabalho realizado;
- Conclusão de uma proporção física do trabalho contratado; e
- A proporção em que os custos do contrato incorridos no trabalho executado até à data estejam para os custos estimados totais do contrato.

Este último método, de acordo com Rodrigues (2022) é o método mais adotado, pelo que, este estudo irá dar enfoque ao cálculo da fase de acabamento tendo por base a proporção dos custos incorridos até à data, face aos custos totais estimados.

Assim, para determinar a fase de acabamento, tendo por base o último método supramencionado, temos que:

$$Fase\ de\ acabamento = \frac{Custos\ incorridos\ até\ à\ data}{Custos\ totais\ estimados} \quad (1)$$

Quando a fase de acabamento seja determinada tendo por referência os custos incorridos até à data, somente os custos do trabalho que reflitam o trabalho executado são incluídos no cálculo anteriormente apresentado (§31 da NCRF 19). A norma apresenta, a título exemplificativo, custos excluídos dos custos incorridos até à data, para a determinação da fase de acabamento, tais como:

- Custos do contrato que se relacionem com a atividade futura do contrato, tais como custos de materiais que ainda não tenham sido instalados, aplicados ou usados na construção do(s) ativo(s) em causa; e
- Pagamentos feitos a subempreiteiros, a título de adiantamentos de trabalhos a executar.

De referir que, conforme dispõe o parágrafo 29 da NCRF 19, uma entidade encontra-se em condições de fazer estimativas fiáveis após aceitar um contrato que estabeleça:

- Os direitos a cumprir por cada parte do contrato;
- A retribuição a ser trocada; e
- A forma e o prazo de liquidação.

No mesmo parágrafo, a norma alerta para a necessidade de as entidades disporem de sistemas eficazes de orçamentação e de relato financeiro, devendo, quando necessário, realizar a revisão das estimativas efetuadas anteriormente, à medida que o trabalho progride.

Em Almeida e Almeida (2023), os autores reafirmam a necessidade de um processo detalhado de orçamentação, sendo que, os orçamentos devem ser regularmente atualizados face ao contexto de incerteza inerente à realização dos contratos de construção.

Tendo por base o Código de Contas aprovado pela Portaria n.º 218/2015, de 23 de julho, apresenta-se de seguida os registos contabilísticos a efetuar no sentido de reconhecer o rédito associado a um contrato de construção, na hipótese de:

- O rédito calculado tendo por base o método da percentagem de acabamento é superior à faturação emitida no período relativa ao contrato de construção:

	Conta	Descrição da conta
Débito	2721	Devedores por acréscimos de rendimentos
Crédito	72	Prestações de serviços
Pelo acréscimo de rédito conforme a fase de acabamento		

*Quadro 4 - Registo contabilístico de acréscimo de rédito conforme fase de acabamento
Fonte: Elaboração própria*

- O rédito calculado tendo por base o método da percentagem de acabamento é inferior à faturação emitida no período relativa ao contrato de construção:

	Conta	Descrição da conta
Débito	72	Prestações de serviços
Crédito	282	Diferimentos - rendimentos a reconhecer
Pelo decréscimo de rédito conforme a fase de acabamento		

*Quadro 5 - Registo contabilístico de decréscimo de rédito conforme fase de acabamento
Fonte: Elaboração própria*

2.2.5.2 Método do lucro nulo

Quando o desfecho de um contrato de construção não possa ser fiavelmente estimado, deve ser utilizado o método do lucro nulo, em que (§32 da norma):

- O rédito somente deve ser reconhecido até ao ponto em que seja provável que os custos incorridos sejam recuperáveis; e
- Os custos do contrato devem ser reconhecidos no período em que são incorridos.

Sendo adotado o método do lucro nulo, conforme a sua denominação indica, não deve ser reconhecido qualquer lucro até à conclusão do contrato, pois não sendo possível determinar o desfecho do contrato, não é certo que o mesmo gere lucro.

Assim, o rédito é acrescido até ao valor dos custos (quando for provável que estes são recuperáveis), ou é diferido se a faturação emitida relativa ao contrato for superior.

2.2.6 Reconhecimento de perdas esperadas

Estabelece o parágrafo 36 da NCRF 19 que, quando for provável que os custos totais do contrato de construção excedam a quantia do rédito total, deve ser imediatamente reconhecida a perda esperada, como um gasto. A quantia da perda é determinada e reconhecida independentemente (§37 da norma):

- De o trabalho ter ou não iniciado;
- Da fase de acabamento; ou
- Da quantia de lucros que se espere que surjam de outros contratos que não sejam tratados como um contrato de construção único.

2.2.7 Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades e Norma Contabilística para as Microentidades

Conforme verificado anteriormente, em 2022 as micro e pequenas empresas representaram uma grande maioria do tecido empresarial português, no setor da construção civil. As microentidades constituíam 86,77% do total das empresas, e as pequenas empresas com um peso percentual de 11,72%, pelo que, tendo em consideração

que uma quantidade considerável de empresas não aplicará o normativo geral do SNC, importa considerar as diferenças entre os normativos aplicáveis às diversas entidades.

As Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades (Aviso n.º 8257/2015, de 29 de julho), é aplicada pelas pequenas entidades, conforme definidas no artigo 9.º do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, com a redação dada pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, não obstante a possibilidade de opção deste normativo pelas microentidades, nos termos do artigo 9.º-D do mesmo diploma.

O capítulo 21 deste normativo respeita ao tratamento contabilístico de réditos e gastos associados a contratos de construção, enunciando, de forma mais simplificada, os mesmos critérios de mensuração previstos na NCRF 19.

Por outro lado, temos a Norma Contabilística para as Microentidades (Aviso n.º 8255/2015, de 29 de julho), aplicável às microentidades, definidas igualmente no artigo 9.º do decreto referido no parágrafo anterior. Este normativo não contém um capítulo dedicado aos contratos de construção, no entanto, refere no seu parágrafo 12.5 que para mensurar o rédito das prestações de serviços, deve ter-se em consideração a fase de acabamento, refletindo que os custos incorridos com a transação e os custos para concluir a transação têm de ser fiavelmente mensurados, no entanto, sem se pronunciar sobre o método para os determinar.

Porém, sempre que a NC-ME não responda a aspetos particulares, no que releva em matéria de relato financeiro, que seja de tal forma relevante, que impeça o objetivo de ser prestada informação que, de forma verdadeira e apropriada, traduza a posição financeira, pode a entidade socorrer-se a normativos superiores, tendo em vista a superação da lacuna, o que pode ser relevante para determinar como proceder às estimativas associadas à mensuração do rédito através da percentagem de acabamento.

2.3. Enquadramento fiscal

Em sede fiscal, os contratos de construção encontram-se versados no artigo 19.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC), com a denominação “Contratos de construção”, que se cita:

“Artigo 19.º - Contratos de construção

1 - A determinação dos resultados de contratos de construção é efetuada segundo o critério da percentagem de acabamento.

2 - Para efeitos do disposto no número anterior, a percentagem de acabamento no final de cada período de tributação corresponde à proporção entre os gastos suportados até essa data e a soma desses gastos com os estimados para a conclusão do contrato.

3 - Quando, de acordo com a normalização contabilística, o desfecho de um contrato de construção não possa ser estimado de forma fíável, considera-se que o rédito do contrato corresponde aos gastos totais do contrato.

4 - Não são dedutíveis as perdas esperadas relativas a contratos de construção correspondentes a gastos ainda não suportados.”

Conforme se verifica do artigo supracitado, a legislação fiscal no tratamento do rédito e dos gastos associados a contratos de construção transparece uma dependência parcial face ao normativo contabilístico, o SNC.

Esta disposição foi sublinhada pelos serviços da Autoridade Tributária e Aduaneira (ATA), com a publicação da Circular n.º 8/2010, de 22 de julho de 2010, em que “*relativamente aos períodos de tributação que se iniciem em, ou após, 1 de Janeiro de 2010, o tratamento fiscal dos contratos de construção, na definição dada nos respetivos normativos contabilísticos, em tudo o que não seja contrariado pelo disposto no Código do IRC (artigo 19.º), ou noutras disposições que lhes sejam aplicáveis, obedece às regras previstas na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 19 ou na Norma Internacional de Contabilidade (IAS) 11, consoante o normativo que é utilizado pelo sujeito passivo.*”

A exceção à referida harmonização, entre a legislação fiscal e o normativo contabilístico no tratamento dos contratos de construção, prende-se na contabilização das provisões por perdas contratuais esperadas (conforme explanado no ponto 2.2.6), que à luz do n.º 4 do artigo 19.º do Código do IRC, não são fiscalmente dedutíveis para a determinação do lucro tributável.

CAPÍTULO III – GESTÃO DE RESULTADOS

3.1 *Accountability* e contabilidade

O processo de *accountability* está intrinsecamente ligado com a contabilidade, no sentido em que as regras de *accountability* impostas às empresas, associadas à prestação de contas no que se referem à transparência e tempestividade, são cada vez mais exigentes (Almeida e Almeida, 2023).

Ao longo das últimas décadas, foram desenvolvidos vários estudos sobre *accountability*, sendo algo regularmente discutido por políticos e académicos, o que enfatiza a sua importância histórica e contemporânea (Agyemang, 2024). De acordo com a autora, definir *accountability*, de uma forma concetual, embora importante pode ser difícil e problemático.

Roberts e Scapens (1985) definem *accountability*, num sentido simples, como uma relação em que determinados indivíduos são obrigados a prestar informações e explicações e assumem a responsabilidade pelas suas ações.

Em Laughlin (1990), o autor representa esta relação esquematicamente, conforme a Figura 6, sendo constituída por dois intervenientes: o principal, dado pelo indivíduo que detém determinados direitos em fazer exigências e em pedir informações, e pelo agente, responsabilizado pela prestação de informação, conforme definidos por Gray *et al.* (1987).

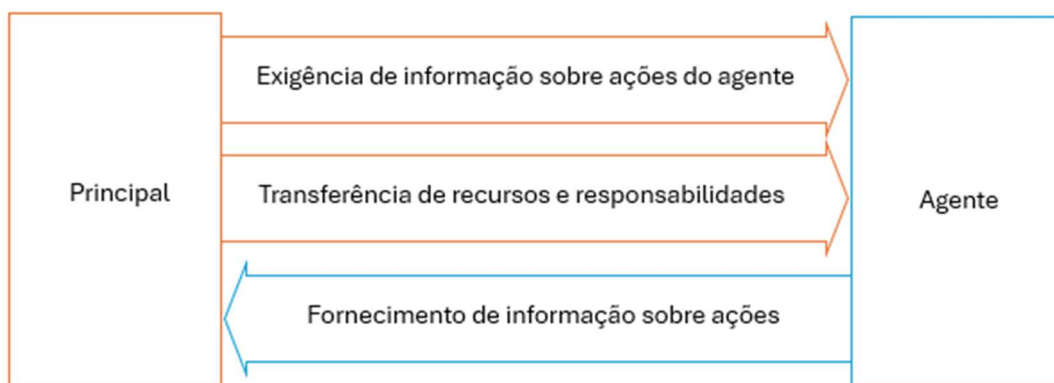


Figura 6 - Relação de Accountability
Fonte: Laughlin (1990), p. 95

No entanto, Sinclair (1995) argumenta que raramente, o termo *accountability*, pode ser definido de forma tão simplificada. Acrescenta que a definição é um conceito requerido, mas elusivo e que existe em diversas formas, estando o seu significado dependente do contexto em que se insere. Neste sentido, a autora enuncia cinco formas de *accountability*:

- *Accountability* política – responsabilidade perante a população, por um membro autoritário eleito (agente);
- *Accountability* pública – entendida como informal, mas dirigida ao público, grupos interessados das comunidades e indivíduos, normalmente expressada através de jornais, audiências, entre outros;
- *Accountability* gerencial – originada pela posição hierárquica de um determinado indivíduo (agente), quando um superior (principal) exige informações/explicações e responsabilidade ao seu subordinado pelas funções, a este, delegadas;
- *Accountability* profissional – invoca o sentido de dever e responsabilidade por um membro (agente) de uma determinada classe profissional;
- *Accountability* pessoal – está relacionada com a consciência pessoal dos indivíduos nos valores básicos, como o respeito pela dignidade humana e agir de forma a aceitar responsabilidade por afetar as vidas de terceiros.

Neste mesmo sentido, Mulgan (2000) argumenta que *accountability* é um conceito em perpétua expansão, tendo sido estendido em diversas direções para além da simples definição de ser dado pela responsabilização de um indivíduo pelas suas ações. Sublinha que é imperativo definir *accountability* de acordo com o respetivo contexto, nomeadamente de acordo como os indivíduos são controlados e de que forma são responsabilizados.

Agyemang (2024) analisa o conceito tendo por base diversos parâmetros, sendo que, entre eles, avalia a *accountability* de acordo com uma perspetiva temporal, podendo esta ser abordada *ex ante* ou *ex post*. Estes termos têm por referência o momento em que ocorre a *accountability*, se anteriormente ao evento que provoca a responsabilidade ou se posteriormente, respetivamente.

Refere a autora que, a *accountability ex ante* opera através de mecanismos de controlo preventivo anteriormente à ocorrência do evento, enquanto a *accountability ex post* está relacionada com a gestão das consequências advindas do mesmo.

Alinhado com este argumento, Laughlin (1990) argumenta que as práticas de *accountability* estão normalmente relacionadas com a abordagem *ex post* e, por consequência, verifica-se um menor grau de controlo, embora não seja sempre o caso.

Akhidime (2012) refere que, tendo em conta a natureza da *accountability*, todos os indivíduos (agentes) que tenham um papel assumido num determinado processo organizacional, devem ser responsabilizados pelas ações executadas. Por consequência, a *accountability* e a transparência estão fortemente interligadas, pois, por um lado, a prestação de informação de modo transparente é inútil se o agente não for devidamente responsabilizado pelas suas ações e, por outro lado, a *accountability* perde o seu efeito se a informação não for transmitida através de um meio transparente.

A transparência e a *accountability*, além de relacionadas, são exigidas por qualquer utilizador de demonstrações financeiras, perante a análise das mesmas (Ga *et al.*, 2022). De facto, a qualidade do reporte financeiro é determinada, entre outros aspetos, pela *accountability* e pela transparência, pelo que, é de extrema importância implementar estes conceitos na gestão e reporte financeiro das organizações.

Nesta perspetiva, é importante considerar que a *accountability* é um fenómeno moral que deve estar sujeito a reflexão ética (Shearer, 2002). Messner (2009) argumenta, no mesmo sentido, que questões éticas podem surgir da relação de *accountability* entre o principal e o agente.

Assim, e sendo o conceito de *accountability* muitas vezes abordado em literatura sobre contabilidade, é imperativo que na preparação de informação financeira sejam levantadas questões éticas como: Como devo agir esta situação particular em que estou situado?; Quem é diretamente afetado pelo que faço? e Quem é indiretamente afetado pelo que faço? (Messner, 2009). Com base nesta premissa abordada pelo autor, apresenta-se a seguinte figura que representa a relação triangular das questões éticas a levantar no processo de *accountability*:



Figura 7 - Relação triangular das questões éticas do processo de accountability
Fonte: Elaboração própria

3.2 Gestão de resultados

A gestão de resultados é um tema abordado globalmente na área da economia, sendo que, em tempos recentes, grandes empresas entraram em falência após a proclamação de escândalos contabilísticos e de manipulação de resultados (Ali e Kamardin, 2018). Os autores acrescentam que, evidências de práticas de gestão de resultados têm sido documentadas em vários estudos, sendo um tema em contínua discussão na literatura de contabilidade.

De acordo com Healy e Wahlen (1999), a gestão de resultados ocorre quando os órgãos de gestão utilizam discernimento no reporte financeiro e na estruturação de transações de forma a alterar a informação prestada aos *stakeholders*, relativamente ao desempenho económico da organização ou de forma a influenciar desfechos contratuais que dependem do reporte de informação contabilística.

Callao *et al.* (2014) apresenta uma definição mais recente, dada pela intervenção propositada no reporte financeiro, de forma a atingir determinados objetivos relacionados com os resultados. No entanto, a gestão de resultados pode ocorrer sem necessariamente violar os normativos contabilísticos, mas através das possibilidades de escolha previstas nas políticas contabilísticas.

Assim, importa distinguir gestão de resultados de fraude, pelo que, Dechow e Skinner (2000) argumentam que, enquanto as escolhas de reporte financeiro que violam explicitamente os normativos contabilísticos podem constituir fraude ou gestão de resultados, a utilização das possibilidades de escolhas nas políticas contabilísticas pode

constituir gestão de resultados, ou seja, a gestão de resultados pode ocorrer dentro dos limites da normalização contabilística. Não obstante, é de referir que tanto a fraude como a gestão de resultados têm o mesmo objetivo de afetar o reporte financeiro.

Gao e Gao (2016) demonstram que a literatura relativa a práticas de gestão de resultados tem classificado a gestão de resultados em duas categorias: gestão de resultados real (*real earnings management* ou REM) e gestão de resultados por acréscimo (*accrual earnings management* ou AEM).

A REM é definida como o afastamento de práticas operacionais normais, motivado pela intenção dos gestores em desencaminhar a interpretação das demonstrações financeiras, por parte dos *stakeholders*, de forma que, estes últimos acreditem que determinados objetivos financeiros foram cumpridos no decurso normal da atividade operacional da organização (Roychowdhury, 2006). Habib *et al.* (2022) apresentam como exemplos desta prática, a sobreprodução propositada de forma a reduzir o custo dos produtos vendidos e o corte no investimento em investigação e desenvolvimento de forma a aumentar os resultados do período.

Por outro lado, Hung *et al.* (2018) argumentam que a AEM é utilizada pelos órgãos de gestão das entidades, de forma a alterar a interpretação das demonstrações financeiras, através da utilização das possibilidades de escolha previstas nas políticas contabilísticas, como sejam, relacionadas com inventários, provisões, entre outras.

Ali e Kamardin (2018) acrescentam que a literatura em gestão de resultados distingue estas duas categorias com base nos seguintes pontos. Em primeiro lugar, a AEM está relacionada, conforme já referido, com princípios e escolhas contabilísticas e, por consequência, não tem qualquer implicação nos fluxos de caixa das atividades operacionais, enquanto, a REM demonstra ter um maior impacto, a longo prazo.

Os autores distinguem, ainda, os conceitos supramencionados, pelo facto de a AEM tem um maior risco de escrutínio por parte dos autores, ou seja, é detetado com maior facilidade, ao contrário da REM, que é dificilmente detetada. Por fim, as práticas adjacentes à AEM podem ser feitas numa base trimestral ou no fim do exercício, sendo que, a REM tem de ser desenvolvida ao longo do período (Ali e Kamardin, 2018). Face aos conceitos expostos, apresenta-se a Figura 8, retirada do estudo realizado pelos autores:



Figura 8 - Atividades que afetam a qualidade do reporte financeiro
 Fonte: Ali e Kamardin (2018), página 443

3.2.1 Motivos para a gestão de resultados

A literatura existente sobre gestão de resultados demonstra que existem diversos motivos e incentivos para adotar práticas de forma a influenciar os resultados das organizações. Estes estudos identificam diferentes categorias de motivos e incentivos, como sejam a compensação dos gestores, motivações contratuais, motivações para a diminuição dos resultados, atingir objetivos pré-estabelecidos, entre outros (Nia *et al.*, 2015).

3.2.1.1 Motivos para o aumento dos resultados

Os órgãos de gestão das empresas frequentemente afirmam a importância da subida dos seus resultados nas primeiras linhas do relatório de gestão (Burgstahler e Dichev, 1997). Estudos como o Barth *et al.* (1995) demonstram a importância em manter padrões consistentes de aumento dos resultados, pelo que, empresas que demonstram estes padrões reportam rácios superiores de preço-lucro, sendo que, quando a série de aumentos dos resultados é quebrada verifica-se uma diminuição substancial neste rácio.

Hayn (1995) acrescenta que existe, igualmente, evidência empírica que comprova a tendência das empresas em manter a lucratividade constante, de forma a evitar prejuízos reduzidos.

Em linha com o referido no parágrafo anterior, os gestores que auferem prémios com base nos resultados das organizações tendem, igualmente, a adotar práticas contabilísticas de forma a incrementar os resultados (Healy, 1999). A teoria do oportunismo sugere que os órgãos de gestão agem de acordo com os seus interesses próprios de curto prazo e utilizam a flexibilidade dos normativos contabilísticos para gerir os resultados (DeGeorge *et al.*, 2013).

Na perspetiva da teoria da agência, Nagy e Valaskova (2022) argumentam que os gestores demonstram tendência em modificar os resultados das empresas para evitar a interferência dos investidores, o que poderia colocar em causa os seus benefícios próprios. Os autores também referem que outro incentivo para a inflação propositada dos resultados assenta na distribuição de resultados. Empresas com resultados negativos tendem a modificar os seus resultados para que possam retribuir os seus investidores.

Um outro motivo, para aumentar os resultados, previsto na literatura prende-se com os empréstimos bancários. As cláusulas contratuais associadas a estes empréstimos preveem, normalmente, o cumprimento de determinados rácios financeiros (Nia *et al.*, 2015).

De acordo com DeFond e Jiambalvo (1994), estes rácios são frequentemente testados pelas instituições financeiras, no sentido de verificar o cumprimento das cláusulas contratuais. Em Watts e Zimmerman (1990), os autores argumentam que empresas que se encontrem próximas de quebrar as cláusulas contratuais, podem incorrem em práticas de forma a aumentar os resultados e, por consequência, no sentido de melhorar os rácios financeiros.

No mesmo sentido, a teoria dos custos de transação argumenta que a informação financeira reportada afeta os termos das transações/relações entre a empresa e os seus *stakeholders*, sendo que, empresas com resultados superiores obtêm termos de negociação mais favoráveis, como por exemplo, melhores preços perante clientes e fornecedores, melhores condições de financiamento e maior retenção de funcionários (Burgstahler e Dichev, 1997).

3.2.1.2 Motivos para a diminuição dos resultados

A suavização dos resultados (*income smoothing*) é uma técnica utilizada para nivelar as flutuações dos resultados reportados de um exercício para o seguinte, de forma a reduzir a sua variabilidade/volatilidade (Fudenberg e Tirole, 1995).

Os autores acrescentam no seu estudo que, uma das razões para os gestores incorrerem em práticas de suavização dos resultados está relacionado com a expectativa de que a empresa demonstre um desempenho negativo no futuro e, por consequência, diferem rendimentos do período corrente para o seguinte.

Por outro lado, esta técnica também reduz a volatilidade dos resultados das empresas, apresentando uma perspetiva futura mais sustentável, o que pode provocar a valorização das suas ações, pois os investidores estão dispostos a suportar preços superiores para organizações com resultados estáveis e previsíveis (Nia *et al.*, 2015).

De acordo com Nagy e Valaskova (2022), a fiscalidade é uma das mais significantes motivações para proceder à redução/suavização dos resultados, argumentando que as empresas tendem a reduzir os seus resultados artificialmente, de forma a deflacionar os seus custos fiscais.

Vários estudos sugerem que a técnica de *income smoothing* é o instrumento principal utilizado pelos gestores, no sentido de reduzir os resultados das empresas e, consequentemente, os seus custos fiscais (Aristyatama *et al.*, 2021).

Alinhados com este argumento, Sánchez-Ballest e Yague (2021) partem de uma amostragem de PME's no sentido de determinar o impacto da fiscalidade na sua gestão de resultados. Os resultados sugerem que estas empresas tendem a obter lucros constantes ano após ano, ao contrário de empresas cotadas que têm a permanente pressão de obter resultados superiores ao ano anterior. De acordo com os autores, quando as PME's não têm a motivação de reportar resultados superiores, estas tendem a atingir resultados que reduzam o subsequente pagamento de impostos.

3.2.2 Impacto da Pandemia Covid-19 na gestão de resultados

A pandemia Covid-19 provocou a maior crise económica desde a Grande Depressão de 1929-1933 e a grande crise financeira de 2007-2008. Os seus efeitos espelharam-se em várias perspetivas (Barai e Dhar, 2021):

- o custo humano, no início do ano de 2021 o vírus já teria sido contraído por dezenas de milhões de pessoas, tendo, por efeito, provocado cerca de 1,85 milhões de mortes;
- custo económico, a pandemia inflacionou o custo de diversos bens e recursos o que afetou várias indústrias, como o turismo; e
- custo de empregabilidade, com a exceção da China, uma grande parte dos países a nível mundial teve um aumento na taxa de desemprego. Estes impactos económico-sociais revelaram fraquezas no sistema global de produção e da cadeia de fornecimento das várias indústrias, o que proporcionou condições adversas ao tecido empresarial mundial.

A teoria institucional pretende explicar o processo de gestão de resultados durante tempos de crise. De acordo com esta teoria, o meio económico em que as empresas operam é uma componente institucional altamente relevante e promove um efeito significativo e duradouro nas práticas corporativas (Lassoued e Khanchel, 2021). Neste sentido, para fazer resposta a determinadas pressões inerentes ao ambiente em que determinada organização se insere, pode surgir a tendência para incorrer em práticas de gestão de resultados.

O estudo de Da Silva *et al.* (2014) vem no mesmo sentido, argumentando que em períodos de crise económica, as empresas tendem a manipular os seus resultados com maior frequência em face das adversidades provocadas nos seus setores de atividade.

Perante as circunstâncias impostas pelo período pandémico, entre as quais, as referidas anteriormente e também a queda da lucratividade das organizações e a suspensão produtiva causada pelas medidas de quarentena (Lassoued e Khanchel, 2021), as empresas foram desafiadas a sobreviver e a gerir os constrangimentos que surgiram (Carrecedo *et al.*, 2021).

Face ao exposto, Ozili (2020) argumenta que os gestores podem ter utilizado técnicas de gestão de resultados durante este período, no sentido de inflacionar os resultados, para

que estes não fossem reportados como catastróficos, mas sim em níveis aceitáveis de perda de forma a preservar a confiança dos investidores e dos *stakeholders* e sinalizar que a sua posição financeira não se encontra em pior estado que a dos seus concorrentes.

Os resultados empíricos de Aljughaiman *et al.* (2023) confirmam este argumento. Com base numa amostra de empresas cotadas chinesas, os autores demonstram que a qualidade das demonstrações financeiras destas foi inferior no período pandémico. É sugerido que estas empresas cotadas tenderam a adotar técnicas de gestão de resultados para os aumentar, na tentativa de reportarem perdas aceitáveis e mitigar os efeitos da pandemia aos olhos dos seus investidores.

Outros estudos empíricos foram desenvolvidos no sentido de validar este argumento, como por exemplo, o estudo de Aljawaheri *et al.* (2021), em que os autores demonstraram que uma amostra de empresas cotadas no mercado de capitais iraniano, incorreram em práticas de gestão de resultados de forma a manter os resultados anteriormente obtidos.

No mesmo sentido, de referir, por fim, o estudo de Lassoued e Khanchel (2021) que obteve resultados similares para uma amostra de empresas cotadas inseridas no mercado europeu.

3.2.3 Adoção das normas IAS/IFRS

A Contabilidade exige na sua prática a utilização de estimativas relativas a eventos económicos futuros. Para o efeito, as IAS/IFRS providenciam um leque abrangente de opções para que os órgãos de gestão das empresas tenham um determinado grau de flexibilidade na utilização do seu julgamento na preparação das demonstrações financeiras (Toumeh e Yahya, 2019).

De facto, vários estudos comprovam que a adoção das normas IAS/IFRS promoveu níveis superiores de transparência e comparabilidade ao reporte financeiro das entidades (por exemplo, Barth *et al.*, 2012).

No entanto, Ball *et al.* (2015) argumentam que à adoção das IAS/IFRS está subjacente um elevado grau de julgamento e estimativas, o que produz valores contabilísticos menos fiáveis e cria oportunidades de manipulação das demonstrações financeiras e de aplicação de técnicas de gestão de resultados para que a empresa reporte resultados superiores ou inferiores conforme os seus incentivos.

Em linha com este argumento, Ahmed *et al.* (2013) demonstram evidências que empresas que adotam as normas IAS/IFRS tendem a incorrer em práticas de gestão de resultados, nomeadamente, através da técnica de *income smoothing*, e reportam valores superiores de acréscimos e diferimentos, em comparação com entidades que não aplicam as referidas normas.

Semelhantemente, Capkun *et al.* (2011) verificaram um aumento na utilização de técnicas de gestão de resultados para empresas europeias que utilizam as normas IAS/IFRS, após o ano de 2005.

3.2.4 Contratos de construção

A IFRS 15 publicada em maio de 2014, veio substituir as normas IAS 18 e IAS 11, devido às suas limitações relativas ao reconhecimento do rédito, enunciadas pelo IASB e pelo FASB. Esta norma veio introduzir várias alterações ao reconhecimento do rédito, nomeadamente em contratos plurianuais (Kobbi-Fahkfhk e Boujelben, 2021).

Os autores evidenciam empiricamente que as demonstrações financeiras das empresas do setor da construção foram materialmente impactadas, devido à alteração dos critérios de determinação da percentagem de acabamento.

Contudo, a NCRF 19 – Contratos de Construção do Sistema de Normalização Contabilística, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009 e posteriormente alterado pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, que se encontra em vigor até à data, tem por base a IAS 11 (Coelho, 2011).

Conforme referido no capítulo “Contratos de construção”, esta norma tem como objetivo prescrever o tratamento contabilístico de réditos e custos associados a contratos de construção. O rédito a ser reconhecido em cada período é determinado com base na percentagem de acabamento, de acordo com o parágrafo 22 da NCRF 19.

Para calcular a percentagem de acabamento, é necessário determinar os custos totais do contrato, o que se obtém através da soma dos custos incorridos até à data e os custos estimados para concluir (Coelho, 2011).

Relembre-se a fórmula de cálculo da percentagem de acabamento de um contrato de construção. Assim, nos termos do parágrafo 28 da NCRF 19 o reconhecimento do rédito

associado a estes contratos e o seu respetivo impacto nas demonstrações financeiras, tem por base uma estimativa contabilística, que pode, por consequência, gerar acréscimos ou decréscimos de rédito, conforme analisado anteriormente.

Para efetuar a estimativa dos custos totais estimados, na determinação da percentagem de acabamento dos contratos de construção, Almeida e Almeida (2023) enfatizam a importância de um processo de orçamentação rigoroso e que se tenha em consideração o contexto de incerteza inerente ao setor da construção e da engenharia civil, o que não permite a mensuração exata do rédito.

Mais referem que:

“Quando o denominador é alterado (quem decide?), o grau de acabamento do período é também modificado, bem como a quantia de rédito a reconhecer. Neste enquadramento, o uso do método da percentagem de acabamento acaba sempre por distorcer os resultados de cada período económico, quer quando a estimativa dos gastos não é fiável, quer quando os orçamentos são “trabalhados”.”
(Almeida e Almeida, 2023, p. 7).

Serdarevic e Muratovic-Dedic (2021) argumentam que, para uma amostra de empresas sediadas na Bósnia, os gestores de empresas inseridas no setor da construção exercem uma abordagem conservadora no reconhecimento do rédito relacionado com os contratos de construção civil, compreendendo profundamente o método da percentagem de acabamento e suprimindo o reconhecimento do rédito.

No mesmo sentido, o estudo-caso de Dugar e Gujarathi (2018) destaca a utilização incorreta do método da percentagem de acabamento em contratos de construção. Numa investigação conduzida às demonstrações financeiras do segmento de Energia e Infraestruturas da empresa Toshiba Corporation, os autores demonstram que, os resultados da Toshiba durante o período de 2008 a 2014 foram superiores em 1,86 mil milhões de dólares ao que seriam se este método de reconhecimento de rédito tivesse sido devidamente aplicado.

A empresa estimou os custos totais dos contratos analisados com base em informação desatualizada e na expectativa de que estes custos fossem inferiores ao esperado, não tendo por base fundamentos que suportassem esta expectativa. Com isto, a empresa não reconheceu provisões para perdas contratuais no momento em que era claro que os custos

com estes contratos estavam a aumentar, tendo os seus resultados, por efeito, sido significativamente manipulados (Dugar e Gujarathi, 2018).

Almeida e Almeida (2023) apresentam quatro estudos-caso de empresas portuguesas, tendo por base relatórios de inspeção desenvolvidos pela ATA, durante os anos de 2014 a 2016. Demonstrou-se que as entidades inspecionadas não apresentavam qualquer sustentação técnica para o valor dos custos totais estimados dos contratos de construção, tendo aplicado valores que permitiram diferir valores significativos de rédito para os períodos posteriores. Assim, a ATA procedeu a correções officiosas, argumentando que as referidas entidades não aplicaram devidamente o disposto na NCRF 19.

4.1 Objetivos e formulação de hipóteses

Este estudo tem como objetivo analisar se as empresas do setor da construção civil, especialmente as empresas de engenharia civil, utilizam o método da percentagem de acabamento como um instrumento de gestão de resultados.

Importa, em especial, examinar a resposta e comportamento das empresas inseridas no setor da construção civil no período pandémico. De facto, a pandemia Covid-19 provocou uma grande crise económica que provocou efeitos em diferentes perspetivas, como sejam o custo humano, o custo económico e o custo de empregabilidade (Barai e Dhar, 2021).

No setor da construção, o valor dos trabalhos realizados por empresas (com 20 ou mais pessoas ao serviço) sofreu uma desaceleração no ano de 2020, devido às restrições impostas para conter a disseminação do vírus, sendo que, no setor das obras de engenharia civil, ocorreu uma diminuição, face ao ano anterior.

Conforme referido anteriormente, durante este período, as empresas foram colocadas à prova de forma a fazer face às condições adversas do seu ambiente externo, provocadas pela queda da lucratividade e suspensão da produção (Lassoued e Khanchel, 2021).

Perante esta crise económica, vários autores [como Lassoued e Khanchel (2021), Carrecedo *et al.* (2021), Ozili (2020) e Aljughaiman *et al.* (2023)] argumentaram que os órgãos de gestão demonstram uma tendência em incorrer em técnicas de gestão de resultados, no sentido de os inflacionar e, por consequência, diminuindo a qualidade do reporte financeiro das empresas, de forma a mitigar o impacto da pandemia e de forma a reportar perdas aceitáveis (e não catastróficas) aos olhos dos utilizadores da informação financeira.

Às normas IAS/IFRS está subjacente um determinado grau de julgamento e estimativas, o que, por um lado, contribui para um maior nível de transparência e comparabilidade das demonstrações financeiras (Barth *et al.*, 2012), mas, por outro lado, pode provocar a produção de valores contabilísticos menos fiáveis e contribuir para a criação de oportunidades de manipulação do reporte financeiro, nos termos das intenções dos órgãos de gestão (Ball *et al.*, 2015).

A NCRF 19 – Contratos de Construção advém da norma IAS 11 – Contratos de construção (Coelho, 2011), e tem por objetivo prescrever o tratamento contabilístico dos réditos e custos inerentes a contratos de construção.

Esta norma assenta na utilização do método da percentagem de acabamento para mensurar o rédito dos contratos de construção, tendo por base, entre outras grandezas, os custos totais estimados do contrato.

A NCRF 19 enfatiza a importância das entidades que aplicam a norma, de dispor de sistemas eficazes de orçamentação e devendo, quando necessário, proceder à revisão das estimativas efetuadas, à medida que o trabalho progride, tendo por consideração o contexto de incerteza associado aos contratos de construção (Almeida e Almeida, 2023).

A falta de fiabilidade na estimativa dos custos totais estimados com a obra pode gerar distorções nos resultados das entidades, podendo surgir a oportunidade de utilizar esta estimativa como ferramenta de gestão de resultados (Almeida e Almeida, 2023).

Estudos realizados, como Dugar e Gujarathi (2018), Serdarevic e Muratovic-Dedic (2021) e Almeida e Almeida (2023) argumentam sobre a utilização indevida do método da percentagem de acabamento na mensuração do rédito associados aos contratos de construção de forma a, por um lado, aumentar os resultados pela falta do registo contabilístico das provisões de perdas contratuais esperadas (Dugar e Gujarathi, 2018) ou, por outro lado, a diminuição dos resultados através do diferimento do rédito para períodos seguintes (Almeida e Almeida, 2023).

As empresas de engenharia civil (subsetor inserido no setor da construção civil) foram as mais afetadas durante o período pandémico, conforme constatado anteriormente, tendo-se observado no ano 2020 uma redução das suas atividades produtivas e uma queda abrupta nos seus índices de produção. Assim, e em concordância com o ponto 2 – Metodologia do presente capítulo, este estudo encontra-se direcionado para as empresas de engenharia civil.

Face ao exposto, e atendendo ao argumento da utilização do método da percentagem de acabamento e dos julgamentos associados à formulação de estimativas inerentes ao reconhecimento do rédito dos contratos de construção, nos termos da NCRF 19, este estudo tem como principal objetivo determinar se empresas portuguesas do setor da construção civil, em especial as empresas de engenharia civil, utilizam o método da percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados. Apresenta-se a primeira hipótese de investigação:

H1: As empresas portuguesas de engenharia civil utilizam o método de percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados.

Em Serdarevic e Muratovic-Dedic (2021), os autores argumentam que, os órgãos de gestão de empresas inseridas no setor da construção civil compreendem profundamente o método da percentagem de acabamento, pelo que, incorrem numa abordagem conservadora no reconhecimento do rédito dos contratos de construção.

No mesmo sentido, em Almeida e Almeida (2023) é demonstrado, tendo por base relatórios inspetivos da ATA, que um conjunto de empresas portuguesas não apresentaram qualquer suporte técnico subjacente à orçamentação do valor dos custos totais estimados dos contratos de construção, tendo mensurado valores de rédito inferiores aos que seriam praticados pela aplicação devida da NCRF 19, de forma a diferir estes rendimentos para os períodos seguintes.

Assim, tem-se como um dos objetivos secundários, avaliar se as empresas portuguesas de engenharia civil aplicam técnicas de *income smoothing* (possivelmente através do método da percentagem de acabamento), no sentido de diferir réditos para os períodos seguintes, formulando-se a segunda hipótese:

H2: As empresas portuguesas de engenharia civil aplicam técnicas de income smoothing (possivelmente através do método da percentagem de acabamento) de forma a diferir os réditos para períodos posteriores.

Por outro lado, durante o período pandémico, as empresas tenderam a utilizar técnicas de gestão de resultados de forma a inflacioná-los, de forma a reportar, aos utilizadores da informação financeira, níveis aceitáveis de perda (Ozili, 2020).

Estudos como Aljughaiman *et al.* (2023), Aljawaheri *et al.* (2021) e Lassoued e Khanchel (2021) validaram este argumento para diferentes mercados, argumentando que a qualidade das demonstrações financeiras, durante a pandemia, reduziu, pois, os órgãos de gestão adotaram medidas para aumentar os seus resultados, através de técnicas de gestão de resultados.

Tendo em consideração este argumento, o presente estudo tem como outro objetivo secundário testar se as empresas portuguesas de engenharia civil incorrem em estratégias de gestão de resultados (possivelmente através da percentagem de acabamento), de forma a aumentar os resultados reportados, durante o ano de 2020. Concebe-se a terceira hipótese:

H3: As empresas portuguesas de engenharia civil aplicaram técnicas de gestão de resultados (possivelmente através do método da percentagem de acabamento) de forma a aumentar os resultados reportados, durante o período pandémico (ano de 2020).

4.2 Metodologia

Em Gasteratos *et al.* (2016), os autores propuseram-se a avaliar a existência da utilização de técnicas de gestão de resultados, por parte de empresas inseridas no setor da construção civil, na Grécia, tendo sido utilizado, para o efeito, o modelo de Jones (1991).

De acordo com Ye (2007), o contributo fundamental do modelo de Jones é o reconhecimento de que os *accruals* (registos contabilísticos efetuados nos termos do regime do acréscimo) estão dependentes da atividade empresarial de uma entidade, ou seja, as rubricas de inventário, contas a receber e a pagar estão dependentes do volume de negócios da empresa e as depreciações dependentes dos ativos não correntes.

Neste modelo, a medida de gestão de resultados é dada pelo resíduo do mesmo, sendo que, se positivo, verificam-se evidências da utilização de gestão de resultados de forma a aumentá-los. Por outro lado, se o resíduo do modelo for negativo, isto indica que foram adotadas técnicas de forma a reduzir os resultados da entidade (Gasteratos *et al.*, 2016).

A reduzida capacidade explicativa do modelo de Jones é documentada em vários estudos, como por exemplo, em Fields *et al.* (2001) e Kothari *et al.* (2005). Neste último estudo é sugerida a inserção no modelo de medidas de performance, como o ROA (*return on asset* – rendibilidade do ativo).

Por outro lado, em Dechow *et al.* (1995), os autores argumentam que a utilização do volume de negócios no modelo de Jones não é adequada, pois esta rubrica pode-se encontrar influenciada por técnicas de gestão de resultados. Assim, é sugerida a

substituição deste parâmetro pelos fluxos de caixa operacionais, de forma a obter melhores evidências de *accruals* discricionários.

Tendo por base este último estudo, em Leuz *et al.* (2003) foram desenvolvidas quatro medidas diferentes de deteção de técnicas de gestão de resultados que têm em consideração várias dimensões através das quais os órgãos de gestão exercem atos discricionários de forma a gerir os resultados das entidades.

No presente estudo, serão utilizadas duas das medidas sugeridas por Leuz *et al.* (2003):

- i) Utilização de *accruals* de forma a exercer a técnica de *income smoothing* (suavização dos resultados) – doravante denominada de medida EM1, conforme referida pelos autores

Dando enfoque às escolhas dos órgãos de gestão das entidades, permitidas e inerentes aos normativos contabilísticos, esta primeira medida de gestão de resultados tem por objetivo detetar o grau de utilização da técnica de *income smoothing*, identificada pelos autores como uma técnica de suavização (redução da volatilidade) dos resultados reportados, através de *accruals* (Leuz *et al.*, 2003).

Esta medida é dada pelo desvio padrão dos rendimentos operacionais das entidades, dividido pelo desvio padrão dos fluxos de caixa decorrentes das atividades operacionais. A utilização desta última grandeza permite controlar diferenças na variabilidade da performance económica das empresas, de acordo com os autores em linha com o argumento de Dechow *et al.* (1995).

Valores reduzidos da medida EM1 traduzem-se na baixa volatilidade dos rendimentos operacionais, o que indica que os órgãos de gestão incorrem na utilização da técnica de *income smoothing*. Assim, temos que:

$$EM1 = \frac{\sigma_{ResultOp}}{\sigma_{FluxosOp}} \quad (2)$$

Em que:

ResultOp = Resultados operacionais

FluxosOp = Fluxos de caixa decorrentes de atividades operacionais

Devido à possível indisponibilidade de informação sobre os fluxos de caixa de todas as entidades contidas na amostra em análise, os autores sugerem determinar os fluxos de caixa decorrentes de atividades operacionais, pela subtração aos rendimentos operacionais, da componente dos *accruals*, obtida do seguinte modo:

$$Accruals = (\Delta AC - \Delta CDB) - (\Delta PC - \Delta FOC - \Delta EOEP) - Dep \quad (3)$$

Em que:

ΔAC = Variação no total do ativo corrente

ΔCDB = Variação na rubrica de caixa e depósitos bancários

ΔPC = Variação no total do passivo corrente

ΔFOC = Variação na rubrica de financiamentos obtidos (passivo corrente)

$\Delta EOEP$ = Variação na rubrica de estado e outros entes públicos

Dep = Depreciações do período

- ii) Utilização de *accruals* de forma a exercer atos discricionários – doravante denominada de medida EM3, conforme referida pelos autores

Os órgãos de gestão podem incorrer em atos discricionários de forma a distorcer o reporte da performance económica e financeira das entidades. Por exemplo, estes podem incorrer em técnicas de gestão de resultados no sentido de aumentar os resultados reportados, conforme já referido, de forma a atingir determinados objetivos (Leuz *et al.*, 2003).

Assim, a segunda medida de gestão de resultados tem subjacente os *accruals* calculados nos termos anteriormente explanados, de forma a avaliar o grau em que os gestores incorrem em comportamentos discricionários. A medida é dada pelo valor absoluto dos *accruals* dividido pelo valor absoluto dos fluxos de caixa decorrentes das atividades operacionais, conforme a seguir se apresenta:

$$EM3 = \frac{|Accruals|}{|FluxosOp|} \quad (4)$$

As equações representadas anteriormente, terão utilidade no sentido de determinar se existiu tendência em incorrer em técnicas de gestão de resultados, tendo por base atos discricionários, pelos órgãos de gestão das empresas contidas na amostra.

No entanto, não produziram informação suficiente para responder à primeira hipótese de investigação proposta no presente estudo. Conforme referido anteriormente, pretende-se avaliar se o método da percentagem de acabamento previsto no Sistema de Normalização Contabilística é utilizado pelas empresas analisadas como uma ferramenta de gestão de resultados.

Da mesma foram constatados no Capítulo II, o rédito dos contratos de construção é apurado tendo por base a fase de acabamento do mesmo, o que se obtém através da proporção dos custos incorridos com o contrato, face aos custos totais estimados com a obra.

Tendo esta proporção, determina-se o rédito do contrato de construção e efetua-se uma análise comparativa com o volume de faturação realizado para a obra em questão. Havendo uma diferença entre estes valores, procede-se ao acréscimo ou diferimento do rédito, na medida em que o valor determinado pela fase de acabamento é inferior ou superior, respetivamente, ao valor faturado.

O Quadro 4 e o Quadro 5, presentes no Capítulo II, espelham os registos contabilísticos a efetuar para cada uma das hipóteses, sendo que, a sua contrapartida é dada por uma conta de Devedores por acréscimos de rendimentos, quando se realizou um aumento do rédito, ou uma conta de Diferimentos, quando se regista uma redução do rédito.

Para responder ao principal objetivo deste estudo, e em conjunto com os resultados obtidos a partir das medidas EM1 e EM3, realizar-se-á uma análise da evolução destas rubricas como evidência da utilização do método da percentagem de acabamento.

No sentido de corrigir os valores obtidos das rubricas referidas, das oscilações da produção analisadas anteriormente, durante o período em análise, estes mesmos valores serão divididos pelo volume de negócios das entidades, obtendo assim, o peso percentual das rubricas mencionadas face ao volume das atividades ordinárias exercidas.

O período de análise escolhido para o cumprimento dos objetivos do estudo, será de 2019 a 2022, com o propósito de analisar a tendência de incorrer em técnicas de gestão de resultados, pelos gestores das entidades, durante o período pandémico, tendo por

comparação, o ano anterior e os dois anos posteriores, no sentido de avaliar estas práticas no contexto económico pré-pandémico, pandémico e pós-pandémico.

4.3 População e amostra

No desenvolvimento do presente trabalho, foi utilizada a base de dados Sabi, que contém informação financeira detalhada das empresas portuguesas, para a obtenção dos dados necessários ao cumprimento dos objetivos de investigação anteriormente impostos.

Os principais filtros utilizados, no sentido de obter uma amostra apropriada e significativa para o estudo desenvolvido, partindo de uma população de 457.185 empresas portuguesas foram os seguintes:

- Tipo de entidade;
- Estado da entidade;
- CAE; e
- Disponibilidade dos dados necessários.

Primeiramente, foram escolhidas empresas (sociedades comerciais) portuguesas (tipo de entidade), que estiveram, durante o período de análise, em atividade (estado da entidade).

Em segundo lugar, e conforme já constatado, inseridas dentro do setor da construção civil, as empresas de engenharia civil foram as que demonstraram maior dificuldade durante o período pandémico, provocada pela diminuição dos seus índices de produção.

Tendo em conta os objetivos propostos neste estudo, considera-se relevante analisar, em particular, as empresas de engenharia civil, inseridas no setor da construção civil, que enfrentaram desafios superiores durante o período pandémico, face ao contexto da maior tendência na realização de práticas discricionárias, no sentido de gerir resultados, em momentos de complexidade e insegurança provocados pela pandemia Covid-19.

Neste sentido, atendeu-se ao Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de novembro, que procedeu à revisão da Classificação Portuguesa de Atividades Económicas (CAE), denominada de CAE – Rev. 3.

Assim, e pelas razões explicadas, como terceiro filtro, foram selecionadas as empresas inseridas na Divisão 42 – Engenharia Civil. Aplicados estes três filtros, obteve-se um grupo de 2.209 empresas.

Por fim, do referido grupo foram escolhidas apenas as entidades que, para o período em análise, dispunham dos dados necessários para a análise a efetuar. Face ao exposto, obteve-se uma amostra de 975 empresas portuguesas de engenharia civil.

CAPÍTULO V – RECOLHA E ANÁLISE DE DADOS

5.1 Resultados

No Quadro 6, a seguir representado, apresentam-se os valores das grandezas: *Accruals*, *ResultOp* e *FluxosOp*, que serão necessários para o cálculo das medidas de gestão de resultados EM1 e EM3.

	2019	2020	2021	2022
Accruals				
Média	-91 684,92	-96 079,32	-57 178,16	-34 992,90
Máximo	19 972 387,55	17 835 824,37	9 029 838,73	6 848 500,89
Mínimo	-42 992 414,35	-54 180 957,19	-27 576 017,67	-9 511 149,64
Total	-88 659 320,65	-92 908 701,02	-55 291 282,34	-33 838 136,39
Desvio padrão	1 633 777,71	1 979 644,68	1 143 368,23	771 113,88
ResultOp				
Média	162 394,87	183 040,29	254 104,21	304 684,65
Máximo	18 675 955,40	28 860 381,64	26 554 086,07	48 639 740,25
Mínimo	-1 253 296,90	-10 382 536,82	-2 375 955,81	-845 861,92
Total	157 035 836,56	176 999 957,35	245 718 772,54	294 630 056,26
Desvio padrão	864 315,99	1 217 183,29	1 221 745,56	1 915 605,92
FluxosOp				
Média	254 079,79	279 119,61	311 282,37	339 677,55
Máximo	48 503 320,71	83 041 338,83	34 224 200,73	43 832 526,37
Mínimo	-20 142 227,11	-17 416 198,90	-8 195 439,22	-4 256 384,79
Total	245 695 157,21	269 908 658,37	301 010 054,88	328 468 192,65
Desvio padrão	1 946 975,05	2 955 434,73	1 866 742,12	1 943 797,74

Quadro 6 – Evolução das grandezas *Accruals*, *ResultOp* e *FluxosOp*
 Fonte: Elaboração própria

A grandeza *Accruals* apresentou, durante todo o período em análise, valores médios negativos. No ano de 2020 verificou-se, em média, uma prevalência destes valores negativos, certamente justificado pelo contexto económico provocado pela pandemia Covid-19, o que terá levado ao reconhecimento (especialização) de um volume superior de gastos do que de rendimentos, face à diminuição da produção verificada nas empresas de engenharia civil, durante esse período.

Neste mesmo sentido, constata-se um mínimo mais acentuado no ano de 2020, o que se refletiu no valor total para esta grandeza no período pandémico, de 92 milhões de euros negativos.

No ano de 2019, anteriormente ao período pandémico, ao contrário do que seria expectável, é visível a predominância de valores negativos nos *accruals* das entidades analisadas, totalizando a quantia de 88 milhões de euros, igualmente negativos.

Após o ano de 2020, verifica-se uma tendência ao equilíbrio dos *accruals*, apurando-se um menor desvio padrão, face ao facto da aproximação dos valores mínimo e máximo desta grandeza, encerrando o período de análise, no ano de 2022, com 33 milhões de euros negativos.

Quanto aos resultados operacionais obtidos pelas empresas contidas na amostra, estes revelaram-se predominantemente positivos. Em 2019, estas entidades alcançaram, em média, um resultado operacional de cerca de 162 mil euros (num total de cerca de 157 milhões de euros).

Ainda que tenha ocorrido uma redução na produção das empresas de engenharia civil, conforme anteriormente concluído, no ano de 2020, o resultado destas entidades aumentou, em média, para 183 mil euros (num total de cerca de 177 milhões de euros).

O crescimento permaneceu nos anos seguintes, mas, de uma forma mais significativa, sendo que em 2022, a média dos resultados operacionais atingiu os 304 mil euros (num total de 294 milhões de euros), cerca do dobro constatado para o ano de 2019.

Por fim, os fluxos operacionais das empresas demonstraram tendência no seu aumento ao longo dos anos contidos na análise, verificando-se uma média de 254 mil euros (totalizando cerca de 245 milhões de euros), em 2019, e uma média de 339 mil euros (num total de 328 milhões de euros), em 2022.

No entanto, no período pandémico, atingiu-se um maior desvio padrão, dado pela maior discrepância entre os valores mínimo e máximo obtidos.

Analisadas as grandezas necessárias para o cálculo das medidas de gestão de resultados propostas, apresenta-se, de seguida, o Quadro 7 que contém os valores das medidas EM1 e EM3, e o Gráfico 8 que representa, visualmente, a evolução destas medidas, para os períodos de 2019 a 2022.

	2019	2020	2021	2022
EM1	0,4439	0,4118	0,6544	0,9854
EM3	0,3608	0,3442	0,1836	0,1030

Quadro 7 – Medidas de gestão de resultados EM1 e EM3

Fonte: Elaboração própria

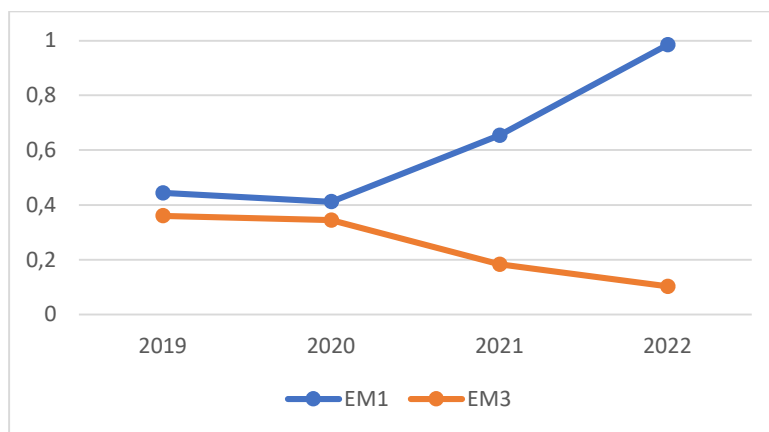


Gráfico 8 – Evolução das medidas de gestão de resultados EM1 e EM3

Fonte: Elaboração própria

Relembra-se que, a medida de gestão de resultados EM1 tem por objetivo detetar o grau de utilização da técnica de *income smoothing*, retratada como uma técnica de suavização dos resultados (redução da volatilidade), dada pelo quociente do desvio padrão dos rendimentos operacionais das entidades contidas na amostra e do desvio padrão dos fluxos de caixa decorrentes das atividades operacionais.

Em 2019, determinou-se a medida EM1 no valor de, aproximadamente, 0,4439 que corresponde a uma volatilidade reduzida dos rendimentos operacionais reportados, corrigido do desvio padrão dos fluxos de caixa operacionais.

No período pandémico, esta medida apresentou um valor inferior ao referido no parágrafo anterior, de 0,4118 o que, semelhantemente corresponde uma baixa volatilidade destas grandezas, o que pode indicar o exercício de atos discricionários no sentido de suavizar/harmonizar os resultados reportados.

Nos anos seguintes, os valores aproximaram-se, tendencialmente, do valor 1, atingindo os valores de 0,6545 e 0,9855, nos anos de 2021 e 2022, respetivamente, o que transparece a diminuição da intenção em suavizar os resultados.

A medida de gestão de resultado EM3, tendo por base os *accruals*, tem como utilidade avaliar o grau em que os órgãos de gestão das entidades incorrem em comportamentos discricionários, de forma a gerir os resultados das entidades.

No período pandémico, a medida EM3 totalizou a quantia de 0,3442, o que representa uma proporção significativa dos *accruals* nos fluxos de caixa operacionais das entidades. Em comparação como os anos pós-pandémicos, com os valores de 0,1837 e 0,1030, nos anos de 2021 e 2022, respetivamente, a medida EM3 para o ano de 2020 apresentou-se com um dos valores mais relevantes dos anos analisados.

Contrariamente ao que era esperado, constatou-se que a medida EM3 para o ano de 2019 foi a mais relevante, no montante de 0,3609, justificada pelo considerável valor absoluto dos *accruals*, conforme concluído anteriormente.

Pelos motivos já considerados, a utilização das medidas EM1 e EM3 não se afiguram suficientes para cumprir com o objetivo principal do presente estudo, pelo que, há que analisar a variação das rubricas de diferimentos (passivo) e devedores por acréscimos de rendimentos, isoladamente e em proporção com o volume de negócios das entidades, conforme ilustrado no Quadro 8 e no Gráfico 8.

	2019	2020	2021	2022
Diferimentos	86 832 770,87 €	89 734 378,51 €	111 026 005,13 €	106 949 877,28 €
Acréscim. de rendim.	120 230 188,92 €	119 457 594,31 €	136 219 050,19 €	137 050 080,44 €
Volume de negócios	2 142 160 017,97 €	2 161 961 820,55 €	2 487 499 728,56 €	2 675 881 066,17 €
Diferim./VN	4,05%	4,15%	4,46%	4,00%
Acréscim./VN	5,61%	5,53%	5,48%	5,12%

Quadro 8 – Evolução das rubricas de diferimentos e devedores por acréscimos de rendimentos
Fonte: Elaboração própria
Dados: Sabi

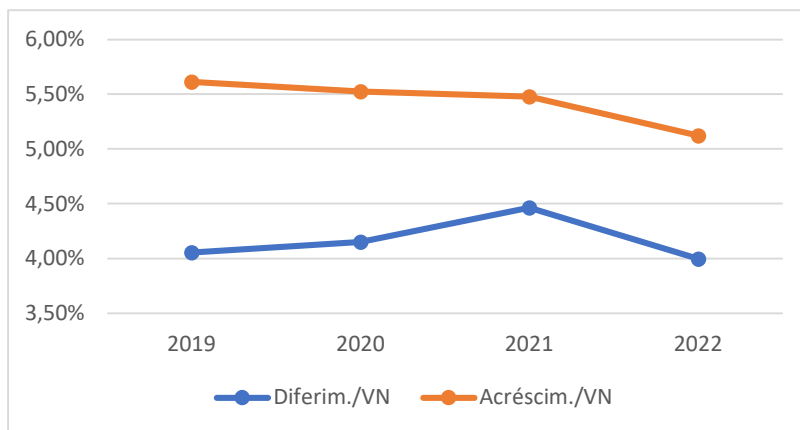


Gráfico 8 - Evolução das rubricas de diferimentos e devedores por acréscimos de rendimentos
 Fonte: Elaboração própria
 Dados: Sabi

A rubrica de diferimentos constante do passivo no balanço das entidades, evoluiu ao longo dos períodos em análise, de forma tendencialmente positiva, tendo alcançado em 2019 a soma de 86 milhões de euros. Em 2021, atingiu o seu pico máximo nos quatro anos evidenciados, com um total de 111 milhões de euros, tendo concluído o exercício de 2022, com o montante de 106 milhões de euros.

De notar que, o volume de negócios das empresas contidas na amostra, apresentou, de 2019 a 2022, um crescimento constante, obviamente mais evidente nos anos pós-pandémicos. A diminuição dos índices de produção nas empresas portuguesas de engenharia civil não provocou, na presente amostra uma redução no volume de negócios do ano de 2020, face ao ano anterior.

Corrigido o valor dos diferimentos (passivo) das flutuações do volume de negócios, obtém-se a proporção desta primeira rubrica face às vendas e prestações de serviços efetuadas pelas entidades analisadas.

De modo semelhante ao valor total dos diferimentos, esta percentagem aumentou ao longo dos anos, tendo atingido o seu valor máximo em 2021, de 4,46%.

Já a rubrica de devedores por acréscimos de rendimentos variou de 120 milhões de euros, em 2019, para 137 milhões de euros, no ano de 2022, sendo que, no período pandémico, constatou-se o valor mínimo, de 119 milhões de euros.

No entanto, considerou-se oportuno corrigir este valor da variação do volume de negócios das empresas, à semelhança do referido anteriormente. Esta percentagem obtida evoluiu no sentido oposto aos valores totais analisados no parágrafo anterior. Em 2019, a

proporção da rubrica de devedores por acréscimos de rendimentos, face ao volume de negócios das entidades, atingiu o valor de 5,61%.

O período pandémico apresenta-se com a segunda maior percentagem, de 5,53% e nos períodos subsequentes, os valores de 5,48% e 5,12%, para os anos de 2021 e 2022, respetivamente.

5.2 Discussão dos resultados

O presente estudo tem como objetivo principal avaliar se as empresas portuguesas de construção civil, em particular as empresas de engenharia civil, utilizam o método da percentagem de acabamento para mensurar o rédito dos contratos de construção, como uma ferramenta de gestão de resultados, tendo por base a estimativa dos custos totais estimados com os contratos, inerente a esta mensuração.

Face a este objetivo, formulou-se a primeira hipótese de investigação, que se relembra:

***H1:** As empresas portuguesas de engenharia civil utilizam o método de percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados.*

Para analisar esta possibilidade, foram utilizadas, numa primeira instância, duas das medidas de gestão de resultados propostas no estudo de Leuz *et al.* (2003), a medida EM1 que foi utilizada para detetar o grau de utilização da técnica de *income smoothing*, retratada como uma técnica de suavização dos resultados (redução da volatilidade) e a medida EM2, útil na deteção do exercício de atos discricionários, por parte dos órgãos de gestão das entidades, de forma a gerir os resultados.

A medida EM1 demonstrou valores relevantes para os anos de 2019 e 2020, de 0,4439 e de 0,4118, respetivamente, o que indica que os resultados operacionais das empresas demonstraram-se pouco voláteis e, por consequência, pode sinalizar a utilização da técnica de *income smoothing*, pelos gestores.

Em Fudenberg e Tirole (1995), os autores argumentam que uma das razões para os órgãos de gestão praticarem a suavização dos resultados está relacionado com a expectativa de que a empresa demonstre um desempenho negativo no futuro e, por consequência, diferem rendimentos do período corrente para o seguinte.

De acordo com Aristyatama *et al.* (2021), a técnica de *income smoothing* é o principal instrumento utilizado pelos gestores, no sentido de reduzir os resultados das empresas e, conseqüentemente, os seus custos fiscais.

No entanto, a medida EM1, utilizada para detetar práticas de *income smoothing*, testa a volatilidade dos resultados operacionais da entidade, corrigida da volatilidade dos fluxos de caixa operacionais, não transmitindo indicações expressas sobre a possível utilização de técnicas de gestão de resultados de forma a aumentá-los, ou de forma a diminuí-los.

O que podemos retirar da informação prestada por esta medida é que, os resultados operacionais, não se demonstraram voláteis, nos anos de 2019 e 2020, em comparação com os anos pós-pandémicos.

Conforme já referido anteriormente, a redução dos resultados, através do diferimento do rédito por utilização do método da percentagem de acabamento, originaria o movimento da rubrica Diferimentos – rendimentos a reconhecer, que no balanço, corresponde à rubrica Diferimentos no passivo corrente da entidade.

Analisada a evolução da proporção dos valores contidos nesta rubrica, face ao volume de negócios das entidades, em comparação com a medida EM1, não se consegue concluir que o método da percentagem de acabamento terá sido utilizado de forma a diminuir os resultados das entidades, através do diferimento do rédito associado aos contratos de construção.

Assim, conclui-se que não foi possível retirar conclusões que suportem a segunda hipótese de investigação proposta no presente que estudo.

Quanto à medida EM3, os valores mais relevantes calculados, constaram-se, igualmente, nos anos de 2019 e 2020, tendo atingido os montantes de 0,3609 e de 0,3442, respetivamente, sendo que, nos dois anos seguintes, estas medidas reduziram, significativamente, para 0,1837 e 0,1030, nos anos de 2021 e 2022, respetivamente.

Esta informação poderá indicar que os órgãos de gestão incorrem em comportamentos discricionários, de forma a gerir os resultados das empresas, tendo em consideração a significância dos *accruals*.

Pela análise conduzida à evolução da rubrica de Devedores por acréscimos de rendimentos, não foi possível aferir qualquer relação com a medida de gestão de resultados EM3.

No entanto, corrigindo este valor das variações do volume de negócios das empresas, obtendo assim, a proporção desta rubrica face a este último, verificou-se uma relação positiva entre este valor e a medida EM3.

Em harmonia com o anteriormente constatado, a medida de gestão de resultados EM3 diminuiu em valor ao longo dos anos em análise, tendo-se observado uma queda significativa nos anos de 2021 e 2022, face aos valores obtidos em 2019 e 2020.

No mesmo sentido a proporção da rubrica de Devedores por acréscimos de rendimentos, face ao volume de negócios das entidades atingiu o seu valor máximo em 2019, de 5,61%, tendo descido gradualmente até 2022, momento em que correspondeu a 5,12%.

Assim, conclui-se que, no período em análise observa-se uma relação positiva entre as duas grandezas, o que pode indicar a utilização do método da percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados, em linha com o argumento de Almeida e Almeida (2023), na medida que, os aumentos de rédito provocados pela aplicação deste método encontram-se refletidos na rubrica de Devedores por acréscimos de rendimentos, que se demonstraram superiores nos anos de 2019 e 2020, anos em que a medida EM3, que deteta a ocorrência de comportamentos discricionários de forma a gerir os resultados, apresentou valores superiores e, por consequência, relevantes.

Com o objetivo de analisar, em maior detalhe a relação entre as variáveis calculadas, apresenta-se o seguinte quadro que espelha as correlações, durante o período em análise, entre as várias variáveis:

ρ	EM1	EM3
Diferim./VN	-0,173383	-0,112054
Acréscim./VN	-0,955283	0,881642

*Quadro 9 – Correlação entre as variáveis
Fonte: Elaboração própria*

Conforme seria expectável de acordo com a conclusão obtida no parágrafo anterior, a correlação entre a medida EM3 e a rubrica de acréscimos sobre o volume de negócios, é significativamente positiva, em cerca de 0,88. Verifica-se também uma correlação negativa de cerca de 0,96 entre a medida EM1 e a mesma rubrica.

Esta relação indica que os atos discricionários levados a cabo pelos órgãos de gestão das entidades, tiveram por objetivo aumentar os resultados das empresas, o que, para o ano de 2020, está em linha com os argumentos de Aljughaiman *et al.* (2023), Aljawaheri *et al.* (2021) e Ozili (2020), no sentido em que, durante o período pandémico, os gestores demonstraram uma tendência em utilizar técnicas de gestão de resultados durante este período, no sentido de inflacionar os resultados, para que estes não fossem reportados como catastróficos, de forma a mitigar os efeitos da pandemia aos olhos dos *stakeholders* da informação financeira.

Ao contrário do esperado, os valores mais relevantes verificaram-se para o ano de 2019, tendo-se observado o maior montante da medida de gestão de resultados EM3, e a maior proporção da rubrica de Devedores por acréscimos de rendimentos, em função do volume de negócios da entidade.

Face ao exposto, os dados apresentados indicam a possibilidade da utilização do método da percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados, conforme expectável, encontrando-se em linha com a hipótese de investigação 1 e, também, com a hipótese de investigação 3.

Verificou-se uma relação estatisticamente significativa entre a medida EM3 e rubrica de Devedores por acréscimo de resultados, o que demonstra a possibilidade de as empresas de engenharia civil terem utilizado o método da percentagem de acabamento como um instrumento de gestão de resultados, por alteração aos *accruals* das entidades contidas na amostra, dando, assim, cumprimento ao principal objetivo deste trabalho.

O presente estudo teve como principal objetivo avaliar se as empresas portuguesas de construção civil, mais concretamente, as empresas de engenharia civil, utilizaram o método da percentagem de acabamento previsto na NCRF 19, para a mensuração dos réditos associados aos contratos de construção, como uma ferramenta de gestão de resultados.

Começou-se por analisar o setor da construção civil, tendo-se discutido a importância deste setor para a economia portuguesa, pela sua contribuição significativa no PIB de Portugal e a sua elevada taxa de empregabilidade. Assim, a qualidade do reporte financeiro das entidades inseridas neste setor é altamente significativa.

No ano de 2020, com o surgimento da pandemia Covid-19, testemunhou-se a maior crise económica desde a grande crise financeira de 2007-2008, tendo os seus efeitos provocado custos em diferentes perspetivas, como sejam, o custo humano, o custo económico e o custo de empregabilidade (Barai e Dhar, 2021).

Face a este contexto económico, pelas dificuldades e desafios advindos do período pandémico, e de acordo com a teoria institucional, o ambiente em que as empresas se inserem é uma componente altamente relevante e promove um efeito significativo e duradouro às suas práticas corporativas. Assim, para fazer resposta a estas pressões e obstáculos, pode surgir a tendência para incorrer em práticas de gestão de resultados (Lassoued e Khanchel, 2021).

No setor da construção civil, o período pandémico provocou uma desaceleração significativa no crescimento das empresas, sendo que, especialmente, as entidades de engenharia civil viram os seus índices de produção a cair, face ao ano anterior.

À Contabilidade está subjacente a utilização de estimativas e julgamentos relativamente a eventos económicos futuros, sendo que as normas IAS/IFRS promovem um leque abrangente de opções, o que providencia flexibilidade, aos órgãos de gestão, na preparação das demonstrações financeiras (Toumeh e Yahya, 2019).

A NCRF 19 – Contratos de Construção tem por base a norma internacional *International Accounting Standard 11 – Construction Contracts* (Coelho, 2011). A NCRF 19 estabelece que os réditos associados aos contratos de construção devem ser determinados de acordo com a fase de acabamento da obra (quando o desfecho do contrato possa ser fiavelmente estimado), o que pode ser aferido, de entre outras formas, pelo cálculo da proporção em

que os custos do contrato incorridos no trabalho executado até à data estejam para os custos estimados totais do contrato, sendo este o método mais utilizado, de acordo com Rodrigues (2022).

Assim, a determinação dos réditos associados aos contratos de construção civil assenta na estimativa dos custos estimados totais desses contratos. De acordo com a NCRF 19, é essencial as entidades disporem de sistemas eficazes de orçamentação e de relato financeiro e devendo, quando considerado necessário, proceder à revisão das estimativas anteriormente efetuadas.

Face ao exposto, neste estudo propôs-se analisar se as empresas de engenharia civil (subsetor do setor da construção civil, que incorreu em maiores dificuldades no período pandémico), utilizaram a estimativa dos custos totais dos contratos de construção, de forma a manipular o rédito das entidades e, por consequência, os seus resultados.

Para o efeito, foram selecionadas 975 empresas portuguesas de engenharia civil, durante o período de 2019 a 2022, no sentido de averiguar um contexto pré-pandémico, pandémico e pós-pandémico.

No sentido de testar práticas de gestão de resultados, foram utilizadas duas medidas propostas no estudo de Leuz *et al.* (2003), em primeiro lugar a medida EM1 que testava a volatilidade dos resultados operacionais das entidades, no sentido de determinar se os gestores incorreram na utilização da técnica de *income smoothing*, e a medida EM3 que avaliava em que grau os órgãos de gestão demonstravam comportamentos discricionários, tendo por base os *accruals* das empresas.

Não sendo estas medidas suficientes para cumprir com o objetivo principal deste estudo, posteriormente, e com a informação retirada destas, procedeu-se à análise da evolução das rubricas de Diferimentos (passivo corrente) e Devedores por acréscimos de rendimentos, que evidenciam os movimentos associados aos registos do método da percentagem de acabamento.

Os valores mais relevantes para a medida EM1 foram obtidos para os anos de 2019 e 2020, o que pode indicar a utilização de técnicas de *income smoothing*, devido à baixa volatilidade dos resultados operacionais das entidades.

De acordo com Fudenberg e Tirole (1995), a utilização da técnica de *income smoothing* está relacionada com a expectativa de que a empresa demonstre um desempenho negativo

no futuro e, por consequência, diferem-se rendimentos do período corrente para o seguinte.

Assim, se o método da percentagem de acabamento fosse utilizado para diferir resultados para os períodos seguintes, conforme analisado nos estudos-caso de Almeida e Almeida (2023), teria de se verificar evidência de tal facto na rubrica de Diferimentos presente no passivo corrente do balanço das entidades.

Realizada esta análise, não se conseguiu aferir qualquer relação entre a medida EM1 e a evolução da rubrica de Diferimentos (corrigida das variações do volume de negócios).

Já a medida EM3 apresentou valores significativos nos anos de 2019 e 2020, em comparação com os dois anos seguintes. Considerada a evolução da rubrica de Devedores por acréscimos de rendimentos (corrigida da variação do volume de negócios), constatou-se uma correlação significativamente positiva entre esta rubrica e a medida EM3, ou seja, ambas as grandezas evoluíram, durante o período em análise, no mesmo sentido.

Esta conclusão indica, de facto, que o método da percentagem de acabamento poderá ter sido utilizado como uma ferramenta de gestão de resultados, no sentido do exercício de atos discricionários, por parte dos órgãos de gestão das empresas.

Este estudo contribui como um ponto de partida para a realização de investigação sobre a utilização do método da percentagem de acabamento como um instrumento de gestão de resultados, dada a reduzida diversidade de literatura sobre este tema, e ao seu elevado impacto provocado no reporte financeiro das empresas utilizadoras deste método de mensuração de rédito.

6.1. Limitações do estudo

Importa realçar que, compreende-se a limitação deste estudo e da metodologia utilizada, em não conseguir comprovar, diretamente, a utilização do método da percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados. Os dados apresentados de facto indicam essa possibilidade, no entanto, não se pode desconsiderar que, por exemplo, a rubrica de Devedores por acréscimos de rendimentos pode ser utilizada para outros registos de especialização do exercício, que não estejam relacionados com a mensuração dos contratos de construção.

Outra limitação detetada no presente estudo prende-se com o facto de não ter sido possível aferir se as entidades inseridas na amostra adotaram o método da percentagem de acabamento para a mensuração do rédito dos contratos de construção, podendo estas ter adotado o método do lucro nulo.

6.2. Sugestões de pesquisa futura

Como sugestões de investigação futura, realça-se a utilização de modelos alternativos de deteção de gestão de resultados, de forma a testar se os resultados indicam a mesma tendência na utilização do método da percentagem de acabamento como uma ferramenta de gestão de resultados.

Sugere-se, igualmente, a avaliação da tendência na prática de gestão de resultados, através do método da percentagem de acabamento, tendo por base uma amostra de empresas internacionais, e determinar se a adoção da IFRS 15 contribui para a redução da prática de atos discricionários por parte dos órgãos de gestão das empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **Artigos científicos, manuais e dissertações**

Agyemang, G. (2024). Let's have a relook at accountability. *The British Accounting Review*, 56. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2023.101262>

Ahmed, A., Neel, M., Wang, D. (2013). Does Mandatory Adoption of IFRS Improve Accounting Quality? Preliminary Evidence. *Contemporary Accounting Research* 30(4). DOI: doi:10.1111/j.1911-3846.2012.01193.x

Akhidime, A. (2012). Accountability and Financial Reporting in Nigeria Public Financial Management: An Empirical Exploration. *Knowledge Review Volume* 26(3). https://www.academia.edu/70047291/Accountability_and_Financial_Reporting_in_Nigeria_Public_Financial_Management_An_Empirical_Exploration

Ali, B., Kamardin, H. (2018). Real Earnings Management: A Review of Literature and Future Research. *Asian Journal of Finance e Accounting* 10(1). DOI: doi:10.5296/ajfa.v10i1.13282

Aljawaheri, B., Ojah, H., Machi, A., Almagtome, A. (2021). Covid-19 Lockdown, Earnings Manipulation and Stock Market Sensitivity: An Empirical Study in Iraq. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* 8(5). DOI: 10.13106/jafeb.2021.vol8.no5.0707

Aljughaiman, A., Nguyen, T., Trinh, V., Du A. (2023). The Covid-19 outbreak, corporate financial distress and earnings management. *Internacional Review of Financial Analysis* 88. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102675>

Almeida, J., Almeida B. (2023). *Contabilidade Financeira: Auditoria e Fiscalidade dos Contratos de Construção*. Lisboa: Escolar Editora.

Aristyatama, H. A., e Bandiyono, A. (2021). Transfer Pricing Aggressiveness, Income Smoothing, and Managerial Ability to Avoid Taxation. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 16(2), 279-297. DOI: 10.24843/JIAB.2021.v16.i02.p07

Ball, R., Li, X., and Shivakumar, L. (2015). Contractibility and transparency of financial statement information prepared under IFRS: evidence from debt contracts around IFRS adoption. *Journal of Accounting Research*, 53 (5), 915-963. DOI: 10.1111/1475-679X.12095

- Barai, M., Dhar, S. (2021). Covid- 19 Pandemic: Inflicted Costs and Some Emerging Global Issues. *Global Business Review*, 1-20. DOI: 10.1177/0972150921991499
- Barth, M., Landsman, W., Lang, M., Williams, C. (2012). Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable? *Journal of Accounting and Economics* 54, 68-93. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2012.03.001>
- Borges, A., Rodrigues, B., Rodrigues, A., Rodrigues, J. (2021). *Elementos de Contabilidade Geral* (27ª edição). Lisboa: Áreas Editora.
- Burgstahler, D. e Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99-126. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00017-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00017-7)
- Callao, S., Jarne, J., Wróblewski, D. (2014). The development of earnings management research: A review of literature from three different perspectives. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, tom 79* (135). DOI: 10.5604/16414381.1133395
- Capkun, V., Collins, D., Jeanjean, T. (2011). The Effect of IAS/IFRS Adoption on Earnings Management (Smoothing): A Closer Look at Competing Explanations. *Journal of Accounting and Public Policy* 35(4), 352-394. DOI: 10.2139/ssrn.1850228
- Carrecedo, P., Puertas, R., Marti, L. (2021). Research lines on the impact of the Covid-19 pandemic on business. A text mining analysis. *Journal of Business Research* 132, 586-593. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.043>
- Coelho, C. (2011). *NCRF 19: Contratos de Construção – Tratamento Contabilístico e Fiscal*. [Dissertação de Mestrado]. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto. <http://hdl.handle.net/10400.22/382>
- Da Silva, A., Weffort, E., Flores, E., Da Silva, G. (2014). Earnings Management and Economic Crises in the Brazilian Capital Market. *Revista de Administração de Empresas*, 54(3), 268-283. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020140303>
- Dechow, P., Skinner, D. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons* 14(2), 235-250. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>
- Dechow, P., Sloan, R., Sweeney, A., 1995. Detecting earnings management. *The Accounting Review* 70, 193–225. <https://www.jstor.org/stable/248303>

- DeFond, M. L. e Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1), 145-176. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Degeorge, F., Ding, Y., Jeanjean, T., Stolowy, H. (2013). Analyst coverage, earnings management and financial development: An international study. *J. Account. Public Policy* 32. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2012.10.00>
- Dugar, A., Gujarathi, M. (2018). Toshiba's Creative Accounting for Construction Contracts. *Issues in Accounting Education* 33(3), 117-134. DOI: 10.2308/iace-52127
- Fields, T., Lys, T., Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics* 28, 607 - 636. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)
- Fudenberg, D., Tirole, J. (1995). A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents. *Journal of Political Economy* 103(1), 75-93. DOI: doi:10.1086/261976
- Ga, L., Pau, S., Muga, M. (2022). The Influence of Accountability and Transparency on the Quality of GMIT's Financial Reports in Kupang City. *Kontigensi: Scientific Journal of Management* 10(2), 241-245. DOI: [10.56457/jimk.v10i2.286](https://doi.org/10.56457/jimk.v10i2.286)
- Gao, S., Gao, J., (2016). Earnings Management: A Literature Review. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research (ASSEHR)* 75. DOI: 10.2991/seiem-16.2016.48
- Gasteratos, I., Karamalis, M., Koutoupis, A., Filos, I. (2016). Earnings Management in Greece: A Case Study in Construction Sector Using Jones Model. *International Journal of Economics and Business Administration*, 4(4). <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/43127>
- Gray, R., Owen, D., Maunders, K. (1987). Corporate social reporting: accounting and accountability. *Prentice Hall Internacional*.
- Habib, A., Ranasinghe, D., Wu, J., Biswas, P., Ahamd, F. (2022). Real earnings management: A review of the international literature. *Accounting e Finance* 62, 4279–4344. DOI: 10.1111/acfi.12968

- Hayn, C. (1995). The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics* 20, 125 – 153. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(95\)00397-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(95)00397-2)
- Healy, P. (1999). Discussion of earnings-based bonus plans and earnings management by business unit managers. *Journal of Accounting and Economics* 26, 143 – 147. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00048-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00048-2)
- Healy, P., e Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hung, D., Linh, D., Hoa, T., Dung, T., Ha, H. (2018). Factors Influencing Accrual Earnings Management and Real Earnings Management: The Case of Vietnam. Proceedings of 14 th International Conference on Humanities and Social Sciences 2018 (IC-HUSO 2018). https://www.researchgate.net/publication/329521332_Factors_Influencing_Accrual_Earnings_Management_and_Real_Earnings_Management_The_Case_of_Vietnam
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research* 29, 193 – 228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kobbi-Fakhfakh, S., Boujelben, S. (2021). The Effects of IFRS 15 Mandatory Adoption on Financial Statements. *The IUP Journal of Accounting Research e Audit Practices* 20(3), 7-32. <https://ssrn.com/abstract=4084440>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., Wasley, C. E. (2005). Performance-matched discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics* 39, 163 - 197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Lassoued, N., Khanchel, I. (2021). Impact of Covid-19 Pandemic on Earnings Management: An Evidence from Financial Reporting in European Firms. *Global Business Review* 1–25. DOI: 10.1177/09721509211053491
- Laughlin, R. (1990). A Model of Financial Accountability and The Church of England. *Financial Accountability and Management*, 6(2). DOI: 10.1111/j.1468-0408.1990.tb00427.x

- Leuz, C., Nanda, D., Wysocki, P. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics* 69, 505–527. DOI: 10.1016/S0304-405X(03)00121-1
- Messner, M. (2009). The limits of accountability. *Accounting, Organizations and Society* 34, 918 – 938. DOI: 10.1016/j.aos.2009.07.003
- Mulgan, R. (2000). ‘Accountability’: An Ever-expanding Concept? *Public Administration* 78(3), 555-573. <https://doi.org/10.1111/1467-9299.00218>
- Nagy, M., e Valaskova, K. (2022). The Growth of Research in Earnings Management Phenomenon. *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 10(4), 360-375. DOI: 10.2478/mdke-2022-0023
- Nia, M., Huang, C., Abidin, Z. (2015). A Review of Motives and Techniques and Their Consequences in Earnings Management. *Malaysian Accounting Review* 14(2). DOI: 10.24191/MAR.V14I2.488
- Ozili, P. (2020). Covid-19 pandemic and economic crisis: the Nigerian experience and structural causes. *Journal of Economic and Administrative Sciences* 22. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3567419>
- Pereira, S. (2011). *O Impacto da Implementação da Norma Contabilística Relato Financeiro 19 – Contratos de Construção*. [Dissertação de Mestrado] Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto. <http://hdl.handle.net/10400.22/519>
- Roberts, J. e Scapens, R. (1985). Accounting Systems and Systems of Accountability - Understanding Accounting Practices in their Organisational Contexts. *Accounting, Organizations and Society*, 443-456. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(85\)90005-4](https://doi.org/10.1016/0361-3682(85)90005-4)
- Rodrigues, J. (2022). *Sistema de Normalização Contabilística SNC Explicado* (8ª edição). Porto: Porto Editora.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics* 42, 335–370. DOI: 10.1016/j.jacceco.2006.01.002
- Sánchez-Ballest, J., Yague, J. (2021). Financial reporting incentives, earnings management, and tax avoidance in SMEs. *Journal of Business Finance and Accounting*, 48, 1404-1433. DOI: 10.1111/jbfa.12519.

Saraiva, H., Alves, M., Gabriel, V. (2015). Normalização contabilística em Portugal: a sua evolução e situação atual. *Congresso dos TOC 2015*. <http://hdl.handle.net/10314/2303>

Serdarevic, N., Muratovic-Dedic, A. (2021). Revenue Recognition and Real Earnings Management in Bosnian Construction Industry. *Journal of Forensic Accounting Profession* 1(1). <https://doi.org/10.2478/jfap-2021-0002>

Serrenho, C., Fernandes, J., Gonçalves, C. (2014). O impacto da adoção do SNC nas empresas portuguesas de construção e de comércio por grosso. *Dos Algarves: A Multidisciplinary e-Journal* 23. <https://www.dosalgarves.com/index.php/dosalgarves/article/view/21>

Shearer, T. (2002). Ethics and accountability: from the for-itself to the for-the-other. *Accounting, Organizations and Society* 27, 541–573. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00036-8](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00036-8)

Sinclair, A. (1995). The Chameleon of Accountability; Forms and Discourses. *Accounting, Organizations and Society* 20(2-3), 219-237. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(93\)E0003-Y](https://doi.org/10.1016/0361-3682(93)E0003-Y)

Toumeh, A., Yahya, S. (2019). A Review of Earnings Management Techniques: An IFRS Perspective. *Global Business and Management Research: An International Journal* 11(3). http://gbmrjournal.com/pdf/vol.%2011%20no.%203/V11N3_1.pdf

Watts, R., Zimmerman, J. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review* 65(1), 131-156. <http://www.jstor.org/stable/247880>

Ye, J. (2007). Accounting Accruals and Tests of Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.1003101

- **Legislação e instruções administrativas**

Circular n.º 8/2010, de 22 de julho de 2010. *Direcção-Geral das Contribuições e Impostos*. Direcção de Serviços do IRC.

CNC (2015). Norma Contabilísticas para as Microentidades. Aviso N° 8255/2015, de 29 de julho.

CNC (2015). Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro. Aviso N° 8256/2015, de 29 de julho.

CNC (2015). Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades. Aviso N° 8257/2015, de 29 de julho.

Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro. *Diário da República n.º 11/2014, Série I de 2014-01-16, páginas 253 – 346.*
Assembleia da República.

Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho. *Diário da República n.º 133/2009, Série I de 2009-07-13, páginas 4375 – 4384.* Ministério das Finanças e da Administração Pública.

Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de novembro. *Diário da República n.º 219/2007, Série I de 2007-11-14, páginas 8440 – 8464.* Presidência do Conselho de Ministros.

Decreto-Lei n.º 410/89, de 21 de novembro. *Diário da República n.º 268 – Supl., 1ª Série, de 1989-11-21, páginas 5112-(2).* Ministério das Finanças.

Decreto-Lei n.º 47/77, de 7 de fevereiro. *Diário da República n.º 31/1977, 2º Suplemento, Série I de 1977-02-07, páginas 6 – 53.* Ministérios do Plano e Coordenação Económica e das Finanças,

Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho. *Diário da República n.º 106/2015, Série I de 2015-06-02, páginas 3470 – 3493.* Ministério das Finanças.

Diretiva n.º 78/660/CEE do Conselho, de 25 de julho de 1978.

Portaria n.º 218/2015, de 23 de julho. *Diário da República n.º 142/2015, Série I de 2015-07-23, páginas 4958 – 4979.* Ministério das Finanças.

Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de julho. *Jornal Oficial das Comunidades Europeias - L 243 de 11 de setembro de 2002.*

- **Sítios eletrónicos consultados**

Banco de Portugal. <https://www.bportugal.pt/>

Comissão de Normalização Contabilística. <https://www.cnc.min-financas.pt/>

Instituto Nacional de Estatística.

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_mainexpid=INE

Sabi. <https://login.bvdinfo.com/R0/SabiInforma>