

Eusébio Mirko Manuel Cuna Tchebete

# **O ALISAMENTO ARTIFICIAL DOS RESULTADOS NO SETOR**

## **BANCÁRIO MOÇAMBICANO**

Uma análise através das provisões para perdas de crédito

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças

Coimbra, 2017









FEUC FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

---

Eusébio Mirko Manuel Cuna Tchete

# O alisamento artificial dos resultados no setor bancário moçambicano

## Uma análise através das provisões para perdas de crédito

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, apresentada à  
Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para a obtenção do grau  
de Mestre

**Orientadora:**

Prof. Doutora Ana Maria Gomes Rodrigues

**Coorientadora:**

Prof. Doutora Liliana Marques Pimentel



## **DEDICATÓRIA**

À minha esposa Odete Neusa Moisés Wate Tchebete

Aos meus filhos Alter, Kaitlin Yanni e Áquila Adrielle Eusébio Tchebete



## **AGRADECIMENTOS**

À Deus pela bênção da vida e por me ter dado graça e forças para terminar mais uma fase no meu percurso académico.

Ao Conselho de Administração do Banco de Moçambique, minha entidade patronal, por ter contribuído financeiramente para que esse sonho se tornasse realidade.

Ao Banco de Portugal, por ter contribuído para este propósito no âmbito do programa de cooperação com o Banco de Moçambique.

Às Professoras Doutoradas Ana Maria Gomes Rodrigues e Liliana Marques Pimentel, minha orientadora e coorientadora, pela paciência, tempo disponibilizado, ensinamentos transmitidos ao longo desta desafiante jornada de investigação. A vossa contribuição foi fundamental para a conclusão deste projeto. Adicionalmente, agradeço à FEUC e ao seu corpo docente, pelas condições fornecidas para o estudo e conhecimentos transmitidos ao longo do programa de mestrado.

À minha querida mãe Maria Anabela Cuna Tchetebe por ter sido a minha primeira professora. Muito obrigado mãe.

Aos meus colegas de trabalho Zeca Macamo, Miguel Jamal, Victor Belane, Isaltina Nhabinde, e Isabel Pereira pelo apoio concedido. Em especial vai o meu agradecimento para Nicolau Ndjalane, Zeferino Bascolo, Agnelio Pita, e Sebastião Jaquete, pelas sugestões dadas na leitura e revisão do trabalho.

Aos meus ex-colegas da Escola Comercial de Maputo, que por motivos profissionais não os posso mencionar de forma explícita, agradeço pelo auxílio prestado ao longo deste trabalho. Sem o vosso abnegado apoio não seria possível a conclusão do mesmo.

Por último e não menos relevante, à minha esposa, filhos e familiares no geral. Não há palavras que possam completar o quanto vocês são importantes para mim e foram para a realização deste sonho.

À todos

O meu grandioso *Khanimambo*





*It's always seems impossible until it's done.*

Nelson Rolihlahla Mandela



## RESUMO

Diversos estudos empíricos suportam a hipótese de que os gestores bancários se têm engajado em práticas de alisamento de resultados, usando as provisões para perdas de crédito (LLPs) como instrumento para o alcance desse objetivo. O presente estudo analisa o alisamento artificial de resultados no setor bancário moçambicano e, se os gestores bancários usam as provisões para perdas de crédito como instrumento de alisamento. Analisamos também o uso das provisões para perdas de crédito para efeitos de gestão de capital e *sinalização* de perspectivas futuras em relação aos resultados do banco por parte dos gestores.

A amostra selecionada para o efeito é composta por 12 bancos que operam em Moçambique e o horizonte temporal é de 10 anos, e compreende os exercícios económicos que vão de 31 de Dezembro de 2006 a 31 de Dezembro de 2015.

Foram recolhidos os relatórios e contas publicados pelos bancos nesse período para efeitos de obtenção dos dados. O estudo foi executado obedecendo duas abordagens. Numa primeira fase foram identificados os bancos alisadores e não alisadores de resultados com recurso ao coeficiente de variabilidade dos resultados definido por Eckel (1981). Com base no coeficiente de Eckel (1981) foi possível constatar que dos 12 bancos selecionados para o estudo, nove evidenciam indícios de comportamentos de alisamento artificial de resultados.

Após a identificação dos bancos alisadores de resultados, com base num modelo estatístico, analisamos a correlação existente entre as provisões para perdas de crédito e as variáveis independentes do modelo. Com base no nosso modelo empírico constatamos que: a hipótese de alisamento de resultados recorrendo à manipulação das provisões para perdas de crédito é rejeitada; a hipótese de gestão de capital, embora com um nível de significância de 10% é confirmada; e não há evidências estatísticas que suportam a hipótese de que os bancos em Moçambique usam as provisões para perdas de crédito para sinalização.

**Palavras-chave:** provisões para perdas de crédito, manipulação de demonstrações financeiras, gestão de resultados, alisamento de resultados, setor bancário moçambicano



## **ABSTRACT**

Several empirical studies support the hypothesis that bank managers have engaged in income smoothing practices using loan loss provisions (LLPs) as a tool to achieve this goal. This study analyse artificial income smoothing in the Mozambican banking sector and whether bank managers use the loan loss provisions as a smoothing instrument. We also analyse the use of loan loss provisions for the purposes of capital management and signalling future prospects in relation to the profitability of the bank by the managers.

The selected sample for this purpose is composed of 12 banks operating in Mozambique and the time horizon is 10 years, and comprises the fiscal years ended December 31<sup>st</sup>, 2006 to December 31<sup>st</sup>, 2015.

The financial reports and financial statements published by banks during this period were collected for the purpose of obtaining the data. The study was performed obeying two approaches. In the first stage, smoothing and non-smoothing banks were identified using the coefficient of variability of incomes defined by Eckel (1981). Based on Eckel (1981) coefficient, it was possible to verify that out of the 12 selected banks for the study, nine evidences sign of artificial income smoothing behavior.

After identifying the income smoothing banks, based on a statistical model, the existing correlation between the loan loss provisions and the model independent variables is analysed. Based on our empirical model we found that: the income smoothing hypothesis through loan loss provisions manipulation is rejected; the capital management hypothesis, although with a significance level of 10%, is confirmed; and there is no statistical evidence to support the hypothesis that banks in Mozambique use loan loss provisions for signalling.

**Keywords:** loan loss provisions, financial accounting manipulation, earnings management, income smoothing, Mozambican banking sector



## **LISTA DE ABREVIATURAS**

BCBS – *Basel Committee on Banking Supervision.*

BIS – *Bank for International Settlements.*

BM – Banco de Moçambique.

DF's – *Demonstrações Financeiras.*

GDP – *Gross Domestic Product.*

IFRS – *International Financial Reporting Standards.*

LLPs – *Loan Loss Provisions.*

NIC – Normas Internacionais de Contabilidade.

NIRF – Normas Internacionais de Relato Financeiro.

PCGA – Princípios de Contabilidade Geralmente Aceites.

PIB – Produto Interno Bruto.





## **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura 1 - Evolução do Produto Interno Bruto (PIB) em USD .....	18
Figura 2 - Taxa de crescimento do PIB em percentagem .....	18
Figura 3 - Taxa de inflação e sua evolução de 1988 a 2015 .....	19
Figura 4 - Manipulação de resultados, fraude, gestão e alisamento de resultados .....	137

## **ÍNDICE DE QUADROS**

Quadro 1 - Diagnóstico do Painel, teste F .....	106
Quadro 2 - Diagnóstico de Painel, teste Breusch - Pagan .....	107
Quadro 3 - Teste de White do modelo completo .....	109
Quadro 4 - Teste da normalidade dos erros .....	109
Quadro 5 - Teste de multicolinearidade (VIF) do modelo reduzido.....	111
Quadro 6 - Teste da heterocedasticidade dos erros do modelo reduzido.....	111
Quadro 7 - Teste da normalidade dos erros do modelo reduzido .....	111
Quadro 8 - Resultado do Modelo Completo ( <i>OLS Pooled</i> ).....	143
Quadro 9 – Teste da multicolinearidade ( <i>VIF</i> ) do modelo completo .....	144
Quadro 10 - Modelo reduzido antes da correção da heterocedasticidade.....	145
Quadro 11 - Modelo reduzido após correção da heterocedasticidade dos erros.....	146
Quadro 12 - Verificação gráfica do teste para normalidade dos erros.....	147
Quadro 13 - Teste da normalidade dos erros após correção da heterocedasticidade dos erros .....	147

## **ÍNDICE DE TABELAS**

Tabela 1 - Rácios da atividade bancária do setor bancário moçambicano de 2005 a 2015 (valores em %) .....	25
Tabela 2 - Definição dos sinais previstos para as variáveis.....	87

Tabela 3 - Identificação do alisamento artificial de resultados em Moçambique segundo o coeficiente de Eckel (1981) (Valores e milhares de meticais).....	90
Tabela 4 - Identificação do alisamento artificial de resultados em Moçambique segundo o coeficiente de Eckel (1981) (Valores em milhares de meticais) (Cont.) .....	91
Tabela 5 - Resumo dos <i>outputs</i> da identificação do alisamento artificial de resultados em Moçambique segundo o coeficiente de Eckel (1981) .....	92
Tabela 6 – Estatísticas descritivas das variáveis do modelo no período de 2006 a 2015 ....	94
Tabela 7 - Estatísticas do período antes, durante e após crise .....	97
Tabela 8 – Estatísticas do período antes e após implementação das NIRF .....	99
Tabela 9 – Estatísticas do período antes e após o Basel II.....	101
Tabela 10 - Matriz de correlações.....	104
Tabela 11 – Resultados do modelo reduzido <i>OLS pooled</i> .....	112
Tabela 12 - Estudos empíricos sobre a manipulação contabilística de resultados.....	138

## ÍNDICE

DEDICATÓRIA .....	iii
AGRADECIMENTOS .....	v
RESUMO.....	ix
LISTA DE ABREVIATURAS .....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xv
ÍNDICE DE QUADROS .....	xv
ÍNDICE DE TABELAS.....	xv
1 INTRODUÇÃO.....	5
1.1 Contextualização, propósitos e principais objetivos da investigação .....	5
1.2 Questão de investigação .....	9
1.3 Metodologia a utilizar .....	13
1.4 Motivação para a investigação .....	15
1.5 Estrutura da dissertação.....	16
2 CARACTERÍSTICAS DA ECONOMIA E DO SETOR BANCÁRIO MOÇAMBICANO E OS ACORDOS DE BASILEIA .....	17
2.1 Características da economia moçambicana.....	17
2.2 Características do setor bancário moçambicano .....	20
2.2.1 Evolução histórica.....	20
2.2.2 A atual estrutura do sistema bancário .....	22
2.3 Os acordos de Basileia e a regulamentação bancária em Moçambique.....	26
2.3.1 Basel I .....	27
2.3.2 Basel II.....	28
2.3.3 Basel III.....	30
2.3.4 Regulamentação bancária em Moçambique .....	31
2.3.4.1 Regulamentação Prudencial .....	31
2.3.4.2 Reporte Financeiro .....	32
3 REVISÃO DA LITERATURA.....	35

3.1	O crédito e as provisões para perdas de crédito no setor bancário.....	35
3.1.1	Crédito.....	35
3.1.2	Provisões.....	36
3.1.2.1	Provisões segundo as Normas Internacionais de Relato Financeiro.....	36
3.1.2.2	Provisões para perdas de crédito.....	37
3.2	A manipulação contabilística de resultados.....	38
3.2.1	Gestão de resultados ou <i>earnings management</i> .....	40
3.2.1.1	Conceito de gestão de resultados.....	40
3.2.1.2	Formas de gestão de resultados.....	42
3.2.1.3	Métodos de deteção da gestão de resultados.....	44
3.2.1.4	Razões ou incentivos para a gestão de resultados.....	45
3.2.2	Alisamento de resultados ou <i>income smoothing</i> .....	48
3.2.2.1	Alguns estudos empíricos.....	48
3.2.2.2	Conceito de alisamento de resultados.....	50
3.2.2.3	Tipos, dimensões e variáveis de alisamento.....	51
3.2.2.4	Razões e objetos do alisamento de resultados.....	54
3.2.2.5	Critérios de identificação de comportamentos alisadores de resultados.....	55
3.2.2.6	Coeficiente de Eckel (1981).....	56
3.2.3	Manipulação de resultados através de provisões para perdas de crédito.....	57
3.2.4	Manipulação de resultados e auditoria externa aos bancos.....	64
4	METODOLOGIA.....	69
4.1	Descrição da população em estudo, recolha de dados e amostra.....	69
4.1.1	Dados.....	69
4.1.2	Amostra.....	70
4.2	Método de deteção do alisamento, modelo empírico, hipóteses e descrição das variáveis.....	71
4.2.1	Método para detetar comportamentos alisadores.....	71
4.2.2	Modelo empírico para provisões para perdas de crédito.....	73
4.2.2.1	Hipóteses a testar.....	74
4.2.2.2	Descrição das variáveis.....	81

5	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS.....	89
5.1	Resultados da variabilidade de resultados no setor bancário moçambicano.....	89
5.2	Resultados do modelo empírico .....	92
5.2.1	Análise das estatísticas descritivas das variáveis.....	93
5.2.2	Resultados da estimação do modelo empírico .....	106
6	CONCLUSÕES, RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES DO ESTUDO.....	117
6.1	Conclusões .....	117
6.2	Recomendações.....	119
6.3	Limitações .....	120
6.4	Contribuições .....	121
	BIBLIOGRAFIA .....	123
	APÊNDICES .....	137



# **1 INTRODUÇÃO**

No presente capítulo iremos fazer uma breve contextualização sobre o assunto do nosso trabalho, sobre o objeto de estudo e apresentaremos de seguida os propósitos e os principais objetivos de investigação, questão da investigação, metodologia a utilizar, motivação para a investigação, e por último, a estrutura da presente dissertação.

## **1.1 Contextualização, propósitos e principais objetivos da investigação**

Não existem margens para dúvidas de que para os dias que correm, o sistema financeiro desempenha um papel importante para o desenvolvimento económico de qualquer economia contemporânea, pois um sistema financeiro bem organizado e eficiente, e que funciona de forma regular é uma componente importante de uma economia moderna (Burton e Brown, 2015).

Este é composto pelo mercado financeiro e pelas instituições financeiras e tem como principal função fazer o encontro entre aforadores, indivíduos com poupanças e que não têm oportunidades de investimento, e os investidores que não têm fundos suficientes para fazer face aos seus planos de investimento.

A obtenção de fundos no sistema financeiro, isto é, financiamentos, pode ser feita por duas vias: a via direta, onde temos o mercado financeiro (mercado de ações, mercado de obrigações, etc.), e indireta, onde temos as instituições financeiras com destaque para os intermediários financeiros (bancos, instituições de poupança e crédito, etc.) (Burton e Brown, 2015; Mishkin, 2004).

Este último grupo, os intermediários financeiros, de que os bancos fazem parte, tem a função de fazer a intermediação financeira na economia, aproximando os intervenientes por meio da: (i) redução dos custos de transação que poderiam ser suportados caso o investidor e o aforador tivessem que fazer a operação sem a existência de um intermediário financeiro; (ii) redução e partilha dos riscos da operação; e (iii) mitigação dos efeitos que podem emergir por causa da assimetria de informação entre as partes (Burton e Brown, 2015).

Segundo Mishkin (2004), os bancos são as instituições que fazem o mercado financeiro funcionar, sem eles este não seria capaz de fazer a intermediação financeira de fundos. Estes, no sistema financeiro de um país, fazem parte dos intermediários financeiros



mais abrangentes, e desempenham um papel de extrema importância como instituições que têm a função de lubrificar a economia, captando fundos por via dos depósitos dos seus clientes superavitários, e concessão desses mesmos fundos a outros clientes deficitários, por via de operações de crédito.

Todavia, é no desempenho desta função tradicional de transformação de depósitos em créditos que os bancos têm em face determinados riscos de os mutuários não virem a honrar os seus compromissos em relação ao plano de amortização do crédito. Sendo assim, reconhecida a existência desta perda potencial, provável e estimável, os bancos são obrigados a constituir provisões para perdas de crédito (LLPs) que podem advir do desenvolvimento desta atividade creditícia.

Em princípio, estas provisões devem ser criadas com base em experiências passadas que o banco tem, em relação a este tipo de perdas e visam fazer face a perdas esperadas. No entanto, vários estudos empíricos têm provado que as provisões para perdas de crédito são usadas para outros fins como: (i) manipulação, gestão ou alisamento de resultados; (ii) gestão de capital; e (iii) sinalização de prespetivas futuras em relação ao desempenho da organização (Lobo e Yang, 2001; Fernando e Ekanayake, 2015; Ozili, 2015).

É a forma de constituição das provisões para perdas de crédito e a finalidade para qual elas são constituídas, que tem gerado opiniões diversas e conflitantes na área académica e profissional (Dechow e Skinner, 2000), uma vez que os gestores têm uma larga amplitude de manobras no que tange à determinação dos respetivos montantes, pois estes devem fazer julgamentos subjetivos em relação às perdas de crédito esperadas (Greenawalt e Sinkey, 1988; Lobo e Yang, 2001).

Vários estudos empíricos, no que diz respeito ao uso de provisões para perdas de crédito como dispositivo de manipulação contabilística de resultados no setor bancário foram efetuados e demonstram que há opiniões e conclusões diferentes sobre o assunto. Por um lado, estes não encontraram uma relação entre a constituição de provisões para perdas de crédito e a gestão de resultados (Kwak *et al.*, 2009; Beatty *et al.*, 1995; Ahmed *et al.*, 1999), a gestão de capital (Collins *et al.*, 1995; Pérez *et al.*, 2006, 2008; Leventis *et al.*, 2011; Anandarajan *et al.*, 2003, 2007; Adzis *et al.*, 2015), o objetivo de transmitir informações sobre as perspetivas de resultados futuros da organização (*signaling hypotheses*) (Ahmed *et al.*, 1999; Kanagaretnam *et al.*, 2004a; Anandarajan *et al.*, 2003, 2007; Pérez *et al.*, 2008;

Adzis *et al.*, 2015), e ou o alisamento de resultados (Beatty *et al.*, 1995; Scheiner, 1981; Wetmore e Brick, 1994; Ahmed *et al.*, 1999) mas, do outro lado, um número razoável de estudos empíricos feitos no que concerne ao uso das provisões para perdas de crédito como instrumento de manipulação de resultados, com maior ênfase para o setor bancário americano e europeu advogam que estas são constituídas para efeitos de gestão de resultados (Ma, 1988; Bhat, 1996; Ozili, 2015; Anandarajan *et al.*, 2003, 2007; Ahmed *et al.*, 2014; Azzali *et al.*, 2014), gestão de capital (Collins *et al.*, 1995; Moyer, 1990; Beatty *et al.*, 1995; Ahmed *et al.*, 1999; Kim e Kross, 1998; Lobo e Yang, 2001), para transmitir informações sobre as perspectivas de resultados futuros da organização (Beaver *et al.*, 1989; Scholes *et al.*, 1990; Wahlen, 1994; Beaver e Engel, 1996; Kanagaretnam *et al.*, 2003, 2005; Lobo e Yang, 2001; Beatty *et al.*, 1995; Acar e Ipci, 2015; Ozili, 2015), e ou para efeitos de alisamento de resultados (Bhat, 1996; Lobo e Yang, 2001; El Sood, 2012; Pérez *et al.*, 2006, 2008; Acar e Ipci, 2015; Ozili, 2015; Fernando e Ekanayake, 2015; Adzis *et al.*, 2015; Bouvatier *et al.*, 2014; Das *et al.*, 2012; Taktak *et al.*, 2010a, 2010b; Norden e Stoian, 2013; Deboskey e Jiang, 2012).

Como vimos, em princípio, as provisões para perdas de crédito são constituídas para fazer face a perdas prováveis, que podem ser registadas no âmbito do desenvolvimento da atividade creditícia, as chamadas provisões para perdas de crédito não discricionárias (Yeh, 2010). Todavia os gestores bancários têm incentivos para usar as provisões para perdas de crédito para o alcance de vários objetivos a saber: (i) para a gestão de resultados e de capital; (ii) para transmitir informações sobre as perspectivas de resultados futuros da organização; e (iii) ou para efeitos e alisamento de resultados, com recurso às chamadas provisões discricionárias (Bouvatier e Lepetit, 2008; Fernando e Ekanayake, 2015; Ahmed *et al.*, 1999). Lobo e Yang (2001) e Agarwal *et al.* (2007) *apud* Yeh (2010) referem que estes são os principais incentivos que levam os gestores bancários a manipularem e divulgarem determinadas transações financeiras.

Os gestores bancários, no uso do seu poder discricionário e dado à subjetividade no processo de determinação do valor das provisões para perdas de crédito, como resultado da grande amplitude que estes têm no que toca ao juízo opinativo no âmbito da estimação das provisões, podem usar as provisões para perdas de crédito para o alisamento de resultados, incrementando-os recorrendo a subestimação das provisões para perdas de crédito, ou por

outro lado, diminuindo-os, sobrestimando as provisões para perdas de crédito (Fernando e Ekanayake, 2015) de forma a manterem níveis de resultados mais estáveis.

As atuais crises que se têm verificado em todo mundo como a recente crise económica e financeira que se registou em 2007 e com maior impacto em 2008 até 2011 (Azzali *et al.*, 2014), a queda dos preços dos principais *commodities* nos mercados internacionais nos últimos anos, como o petróleo, o carvão e o gás, têm sinalizado que o setor financeiro nos últimos 10 anos tem estado muito instável e de difícil previsão. Ademais, estas crises têm contribuído para a recessão dos mercados de diversas economias a nível mundial. Segundo Michelson *et al.* (2003), com o crescimento da recessão dos mercados, a incapacidade de cumprir com os resultados previstos por parte dos gestores, e a necessidade constante de se obter fundos externos por parte das organizações, irá contribuir para que as empresas no futuro tenham uma grande propensão à gestão de resultados.

Assim, com este estudo, iremos realizar uma investigação com vista a analisar o alisamento artificial de resultados, a gestão de capital e a *sinalização*, por parte dos gestores dos bancos que operam em Moçambique, usando como instrumento de alisamento as provisões para perdas de crédito.

Para o alcance do nosso objetivo geral, como acima nos referimos, temos como definidos os seguintes quatro objetivos específicos:

- (i) Identificar e classificar, com recurso aos coeficientes definidos por Eckel (1981), os bancos moçambicanos que alisam ou não os resultados com base na amostra escolhida para o estudo;
- (ii) Realizar o teste empírico da utilização das provisões para perdas de crédito (LLPs) com vista ao alisamento de resultados, gestão de capital e *sinalização*;
- (iii) Verificar e analisar a existência de um possível impacto da crise financeira, da adoção das Normas Internacionais de Relato Financeiro (NIRF) e do novo Acordo de Capitais de Basileia (Basel II), no que tange à constituição de provisões para perdas de crédito (LLPs) pelos bancos em Moçambique; e
- (iv) Analisar de que formas o resultado antes de impostos e provisões (EBTP) influenciam a constituição de provisões para perdas de crédito (LLPs) nos bancos em Moçambique.

## 1.2 Questão de investigação

O objetivo das demonstrações financeiras (DF's) é o de fornecer informações, em relação à posição financeira, desempenho financeiro e os fluxos de caixa de uma entidade, que sejam úteis para os utilizadores da informação na tomada de decisões económicas (IASB, 2010a).

O objetivo acima descrito não pode ser atingido, a menos que na preparação da informação financeira sejam observados certos princípios contabilísticos geralmente aceites, e que permitam que as demonstrações financeiras sejam preparadas livres de erros materiais e reflitam uma imagem verdadeira e apropriada da situação financeira da entidade. Todavia, estes princípios, na maior parte dos países do mundo, permitem aos gestores certo grau de interpretações, o que implica que, para que estas sejam consideradas legais, devem estar em conformidade com o espírito das normas nacionais e internacionais em vigor (Stlowy e Breton, 2004).

O princípio contabilístico que tem servido de base para a flexibilização da manipulação de resultados é o princípio da especialização do exercício ou do acréscimo (*accrual accounting*), uma vez que este permite aos gestores movimentarem gastos/custos e rendimentos/proveitos de um período para o outro. Pois, segundo este princípio, os proveitos/rendimentos e os custos/gastos são reconhecidos quando obtidos ou incorridos, independentemente do seu recebimento ou pagamento, devendo incluir-se nas demonstrações financeiras dos períodos a que respeitam (IASB, 2010b).

Contudo, embora exista uma flexibilidade na interpretação deste princípio, a necessidade de apresentação de uma informação relevante e que reflita uma imagem verdadeira e apropriada das DF's das instituições, constitui característica qualitativa fundamental das DF's (IASB, 2010b).

Portanto, a opção pelo uso de instrumentos de gestão e alisadores de resultados, pelos gestores das instituições, por forma a se obter níveis estáveis de resultados ao longo dos períodos, pode pôr em causa esse objetivo uma vez que o uso deste tipo de procedimentos não é de consenso, e a sua utilidade no âmbito da divulgação dos resultados empresariais é contestada (Atik, 2009; Lo, 2008). Pois, por um lado o alisamento de resultados é visto como uma característica principal para a estabilidade dos resultados, pois esta prática revela informações importantes (Chaney *et al.*, 1998), e, por outro lado, a prática

de procedimentos com vista ao alisamento de resultados é interpretada como uma atitude oportunista, com o objetivo de enganar os diversos *stakeholders* (Dichev *et al.*, 2013; Atik, 2009) pois, esta prática destrói a informação (Leuz *et al.*, 2003; Bushman e Williams, 2007).

A gestão de resultados está profundamente ligada à qualidade da informação reportada, porém, os resultados que apresentam alto nível de manipulação têm uma baixa qualidade. Todavia, a ausência de práticas de gestão de resultados não é suficiente para garantir a qualidade da informação, pois outros fatores contribuem para a qualidade dos resultados (Lo, 2008).

Citando Tucker e Zarowin (2006) e Peasnell *et al.* (2005), o alisamento de resultados melhora o poder informativo se os gestores usarem a faculdade discricionária para comunicar as suas avaliações concernentes a resultados futuros. Tucker e Zarowin (2006) são de opinião que o alisamento de resultados pode perturbar a informação objeto de reporte, se os gestores de forma intencional distorcerem os resultados reportados. Assim, o alisamento de resultados pode ser utilizado para adulterar os resultados reportados ou para uma comunicação eficiente da informação privada dos gestores.

Igualmente, Bao e Bao (2004) são de opinião de que o alisamento de resultados melhora o poder informativo dos resultados e desempenha um papel importante na difusão da informação para os investidores, entretanto, Simpson (1969) recomenda a eliminação dessas práticas de formas a que a informação institucional seja comparável de ano para ano.

Stlowy e Breton (2004) acrescentam que a consequência do uso de práticas que visam a manipulação de resultados é que “a posição financeira e os resultados das operações da instituição não se encaixam na zona de representação fidedigna”, o que, por outras palavras, nos permite afirmar que empresas que adotam práticas alisadoras de resultados não apresentam de forma fidedigna a posição económica e financeira das suas atividades. Todavia, os autores são de opinião de que a observância das normas estabelecidas não é o garante de que as DF’s serão preparadas de forma verdadeira e apropriada e que irão dar uma imagem fiável da posição económica e financeira da instituição.

Dado ao facto de que a volatilidade dos resultados é um indicador de risco dos resultados gerados pela organização (Kanagaretnam *et al.*, 2004b; Greenawalt e Sinkey, 1988; Ma, 1988), e partindo do pressuposto de que o alisamento de resultados tem como finalidade a redução dessa volatilidade, consequentemente reduzindo o potencial risco dos

resultados percebidos pelos diversos *stakeholders*, podemos inferir que a escolha de práticas contabilísticas, feitas pelos gestores das empresas com a finalidade de reportarem resultados estabilizados ao longo do tempo, até certo ponto, altera a qualidade da informação contabilística apresentada (Kolozsvari *et al.*, 2015), não estando desta forma em conformidade com o cumprimento dos objetivos das DF's acima descritos. Adicionalmente, este comportamento complica o debate da desregulamentação no setor bancário, uma vez que, o alisamento de resultados pode afetar a capacidade dos legisladores, reguladores, e dos investidores de discernirem os efeitos antecipados dos riscos da expansão do setor e pode permitir aos gestores bancários manterem carteiras de crédito de elevado risco, de modo a preservarem um nível de dividendos estáveis (Greenawalt e Sinkey, 1988), pois, segundo De Pinho (1997), embora seja difícil criar LLPs que satisfazem os mínimos regulamentares estabelecidos, é possível mantê-las abaixo dos níveis regulamentares recomendados recorrendo a reprogramação de créditos em incumprimento.

Por causa do grau de subjetividade permitido pelos princípios de contabilidade geralmente aceites (PCGA), na interpretação e aplicação das normas de contabilidade, os gestores bancários têm incentivos para a manipulação de resultados, com recurso a variáveis discricionárias em seu poder. Assim, os gestores tentam apresentar resultados mais ou menos ajustados a um determinado nível pré-definido como aceitável, sobreavaliando ou subavaliando os resultados, conforme as suas necessidades de momento.

Os estudos empíricos até aqui desenvolvidos em relação à matéria que é objeto deste estudo, evidenciam que os gestores não escolhem uma definida prática ou determinado procedimento contabilístico por acaso. Estes fazem-no, tendo em conta os benefícios futuros que os mesmos podem providenciar (Fudenberg e Tirole, 1995; Michelson, 1995). Segundo Simpson (1969), os gestores selecionam práticas contabilísticas com o objetivo de manipular resultados, e esta manipulação é devido à existência de uma variedade de práticas contabilísticas que podem ser selecionadas e que estão na discrição de cada gestor. Entretanto, a prática da gestão de resultados e de gestão de capital por parte dos gestores e segundo Schipper (1989), exerce um impacto significativo sobre o poder informativo das DF's, e por último, na qualidade dos dados contabilísticos.

Assim, a presente dissertação tem como pano de fundo, a problemática da manipulação dos resultados por parte dos bancos, com principal enfoque para o sistema

bancário moçambicano. Neste contexto, o nosso estudo visa verificar a existência ou não existência de comportamentos que evidenciam a manipulação de resultados, recorrendo ao coeficiente definido por Eckel (1981) para a classificação dos bancos alisadores ou não alisadores de resultados, tendo por base o alisamento artificial de resultados no setor bancário moçambicano durante o período de 2006 a 2015.

Deste modo, o objetivo desta dissertação é responder à seguinte questão: ***Será que os gestores dos bancos que operam em Moçambique utilizam as provisões para perdas de crédito com vista ao alisamento artificial de resultados?***

Selecionamos como instrumento ou variável de alisamento de resultados as LLPs pelo facto de, como iremos ver adiante, estas serem totalmente dependentes das decisões discricionárias dos gestores para a sua constituição (estimação) e por serem consideradas, segundo Das *et al.* (2012); Kanagaretnam *et al.* (2010b); DeBoskey e Jiang (2012); Fonseca e Gonzáles, (2008); Kwak *et al.* (2009); Norden e Stoian (2013), os principais e maiores *accruals* dos bancos para a manipulação de resultados, e com um impacto significativo nos resultados e nos capitais regulamentares (Oosterbosch, 2009). Adicionalmente focamo-nos no alisamento intencional e artificial pelo facto de que, segundo Ashari *et al.* (1994), quando os resultados são de forma deliberada e artificialmente alisados, uma divulgação inadequada e enganosa pode resultar e, conseqüentemente, os investidores podem não obter informação exata em relação aos resultados, de forma a avaliarem o retorno e os riscos das suas carteiras.

Existe, conjuntamente, uma preocupação com relação ao alisamento artificial de resultados nas organizações e a necessidade de uma pesquisa adequada, visto que, segundo Ashari *et al.* (1994) os *findings* do alisamento de resultados podem servir de informação suplementar para os usuários das DF's e podem permiti-los a tomarem precauções necessárias aquando da interpretação da informação financeira e, por outro lado, os *findings* podem ser usados pelo regulador na decisão, até que ponto este deve monitorar e controlar as ações dos gestores, de formas a proteger os *stakeholders* externos como investidores atuais e potenciais.

Esta posição é também suportada por Kanagaretnam *et al.* (2005) pois, entendendo as condições pelas quais os gestores bancários exercem o seu poder discricionários no processo de determinação das LLPs, para comunicarem as suas informações privadas, o

regulador pode distinguir o uso para fins oportunistas das LLPs discricionárias e o seu uso para efeitos de *sinalização*.

### 1.3 Metodologia a utilizar

Considerando a relevância do tema, para o alcance de cada objetivo específico, acima referido, será feito um estudo quantitativo e exploratório<sup>1</sup>, compreendendo uma pesquisa bibliográfica e consulta documental.

Para Fonseca (2002) *apud* UFRGS (2009), a pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos como livros, artigos científicos (...). Assim, como qualquer trabalho científico, esta dissertação irá iniciar-se com a pesquisa de livros e artigos científicos que abordam assuntos sobre a matéria que é objeto de estudo, de formas a entendermos e obter conhecimento do que já foi estudado sobre o assunto.

No que tange à consulta documental, segundo Fonseca (2002) *apud* UFRGS (2009), esta recorre a fontes mais diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, tais como: tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, cartas, filmes, fotografias, pinturas, tapeçarias, relatórios de empresas (...). Para o caso em estudo, a consulta documental irá consistir na análise, em particular, da legislação e publicações da entidade reguladora do setor bancário em Moçambique, dos relatórios e contas das instituições de crédito moçambicanas e de outras publicações relevantes.

No que tange aos métodos de identificação de comportamentos alisadores, estes não são igualmente eficazes para todas as situações de alisamento de resultados, assim um método apropriado deve ser devidamente selecionado para cada situação específica que se pretende estudar (Michelson *et al.*, 2003).

---

<sup>1</sup> Este tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses (UFRGS, 2009). A grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que estimulem a compreensão (GIL, 2007 *apud* UFRGS, 2009). Essas pesquisas podem ser classificadas como: pesquisa bibliográfica e estudo de caso (GIL, 2007 *apud* UFRGS, 2009).



Assim, em relação à avaliação quantitativa, o método irá consistir em duas fases. Na primeira, com base no coeficiente de variação desenvolvido por Eckel (1981), serão identificados os bancos com comportamentos de alisamento artificial de resultados por via de manipulação de LLPs no setor bancário moçambicano, numa amostra de 12 bancos, num período de 10 anos, compreendidos entre 2006 a 2015. A informação necessária para o estudo será extraída dos relatórios e contas auditados e publicados pelos bancos nas suas páginas oficiais da internet ou disponíveis em outros dispositivos de arquivo.

Citando Copeland (1968); Eckel (1981); Moses (1987); e Chalayer (1994), as investigações neste tipo de estudos devem ser feitas tendo em conta um número considerável de períodos, sendo o horizonte temporal mínimo ótimo, o período compreendido entre seis a oito anos (Copeland, 1968), daí a seleção do nosso horizonte temporal por um período de 10 anos.

Este período abrange os anos de crise financeira, da entrada em vigor das Normas Internacionais de Relato Financeiro (NIRF) em Moçambique e da alteração da regulamentação bancária como resultado da adoção das recomendações do segundo Acordo de Capitais de Basileia – Basel II.

O objetivo dessa inclusão é o de analisar o potencial impacto que estas alterações possam ter tido na estimação das provisões no setor bancário moçambicano durante esse período, visto que, para o caso concreto da regulamentação bancária, o Basel II enfatiza o fortalecimento: (i) dos requisitos de capital mínimo regulamentar; (ii) da autoridade de supervisão; e (iii) da disciplina de mercado como ferramentas que visam incrementar a estabilidade bancária (Fonseca e González, 2008).

De seguida, após a identificação dos bancos alisadores ou não alisadores de resultados, com o objetivo de testar as hipóteses formuladas no presente estudo, iremos dar preferência à estimação de um modelo estatístico ou econométrico, tendo como variável dependente as LLPs, que nos possibilite estimar as variáveis independentes discricionárias e não discricionárias que têm significância, positiva ou negativa, na constituição de LLPs no setor bancário moçambicano. Adicionalmente, com base neste modelo iremos verificar o potencial impacto da crise e das alterações na regulamentação bancária acima referida.

#### 1.4 Motivação para a investigação

O papel desempenhado pelos resultados reportados pelas empresas nos mercados financeiros tem aumentado de forma considerável, e por causa das possíveis reações adversas dos mercados, os gestores têm optado em não reportar prejuízos (Michelson *et al.*, 2003), manipulando ou alisando os resultados de forma a evitar os seus efeitos adversos.

Segundo Bouvatier *et al.* (2014), a análise da gestão de resultados nos bancos é de material importância, uma vez que a manipulação ou alisamento de resultados pode comprometer a representação fidedigna das demonstrações financeiras (DF's), pondo em causa a verdadeira situação económica e financeira dos bancos, partindo do pressuposto de que a informação contabilística não, de forma verdadeira e apropriada, irá refletir a realidade económica subjacente e os riscos que as instituições enfrentam.

O alisamento de resultados é uma prática que já vem sendo pesquisada, discutida e é de uso regular nas empresas. Segundo Fortune (1997) *apud* Michelson *et al.* (2003), mesmo nas empresas mais respeitadas, as decisões contabilísticas e económicas em relação aos negócios da entidade, de uma forma regular, são feitas tendo em conta o alisamento ou uma sobreavaliação momentânea dos resultados e, esta técnica tem sido aplicada em muitos dos setores de atividade, incluindo a banca (Rivard *et al.*, 2003; De Pinho, 1997) pois é quase impossível nos dias de hoje, encontrar empresas que não enveredam por comportamentos de gestão de resultados, uma vez que a prática é permitida pela flexibilidade e subjetividade das normas e princípios contabilísticos (Omar *et al.*, 2014).

Assim, partindo do pressuposto de que: (i) mesmo nas instituições mais respeitadas existe o potencial de manipulação de resultados; (ii) é quase impossível encontrar uma empresa que não pratique a gestão de resultados; (iii) os bancos jogam um papel muito importante no processo de intermediação financeira de uma economia moderna; e (iv) pelo facto destas instituições terem características ímpares e adicionais em relação a instituições não financeiras, uma vez que as suas atividades são restringidas pelos requisitos mínimos de capital regulamentar e o processo de gestão de risco é de extrema importância nos bancos do que nas empresas convencionais (Bornemann *et al.*, 2015), acreditamos ser relevante o estudo deste tema para a realidade do setor bancário moçambicano.

Desta forma, o presente estudo tem uma motivação profissional e académica. No que concerne à motivação profissional, o estudo deste tema é de extrema importância visto

que irá acrescentar ao pesquisador, conhecimentos sobre o assunto e, contribuir para o aumento do desempenho nas funções atuais e futuras, como também poderá servir de instrumento de trabalho para a melhoria de algumas práticas, procedimentos e regulamentação atualmente em vigor em Moçambique.

Esperamos ainda, no campo académico, contribuir, de forma geral, para o aumento da literatura nesta área de investigação, e de forma específica, para o caso de Moçambique, não havendo evidências, por enquanto, de que o tema tenha sido abordado em estudos empíricos anteriores, acreditamos que a presente dissertação irá servir como ponto de partida e motivação para futuras investigações relacionadas com a manipulação ou alisamento de resultados no geral e no setor bancário moçambicano em particular.

## **1.5 Estrutura da dissertação**

A presente dissertação está composta por seis capítulos. No capítulo I contextualizamos o tema objeto de pesquisa, definimos o problema, os objetivos, a metodologia a utilizar, e apresentamos a motivação da investigação. As restantes partes do documento são organizadas da seguinte forma:

Capítulo II, onde tratamos de assuntos relacionados com a caracterização da economia, do setor bancário e a regulamentação do sistema bancário moçambicano;

Capítulo III, onde fazemos a revisão bibliográfica e apresentamos alguns conceitos relevantes no que toca à manipulação, gestão e alisamento de resultados;

Capítulo IV, onde tratamos, com maior profundidade, assuntos relacionados com a metodologia a adotar, definimos as hipóteses de investigação e o modelo que irá nos ajudar a testar as hipóteses propostas;

Capítulo V, onde apresentamos os resultados relacionados com a presença de indícios de comportamentos alisadores de resultados no setor bancário moçambicano, primeiro com base no coeficiente desenvolvido por Eckel (1981) e de seguida, com base nas evidências apuradas, utilizando o modelo empírico desenvolvido para o efeito; e

Por último, apresentamos as conclusões, recomendações, limitações, e as contribuições do nosso trabalho no capítulo VI.

## **2 CARACTERÍSTICAS DA ECONOMIA E DO SETOR BANCÁRIO MOÇAMBICANO E OS ACORDOS DE BASILEIA**

O segundo capítulo da presente dissertação pretende apresentar algumas características da economia moçambicana nos últimos 10 anos e o seu setor bancário.

Adicionalmente, no presente capítulo iremos abordar alguns aspectos relacionados com a regulamentação internacional, concretamente os acordos de Basileia, e a sua influência na regulamentação bancária em Moçambique.

### **2.1 Características da economia moçambicana**

Moçambique é um país localizado na zona austral de África, é banhado a Este pelo Oceano Índico, a Norte faz fronteira com a Tanzânia, a Noroeste faz fronteira com o Malawi e Zâmbia, a Oeste com o Zimbabwe, e a Sudoeste com a África do Sul e a Swazilândia, e no Sul novamente temos a África do Sul.

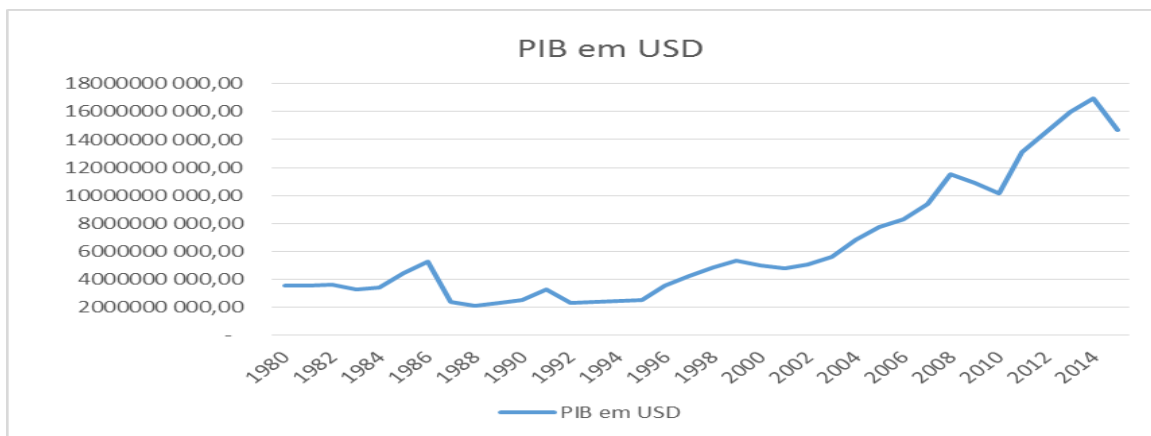
Segundo o Banco Mundial (2016), até Dezembro de 2015, Moçambique tinha uma população estimada em mais ou menos 27.978.000 (vinte e sete milhões e novecentos e setenta e oito mil) habitantes, com um Produto Interno Bruto – PIB nominal de mais ou menos USD 14.689.000.000,00 (catorze biliões, seiscentos e oitenta e nove milhões de dólares americanos), e um PIB *per capita* de USD 525,00 (quinhentos e vinte e cinco dólares americanos). A taxa de crescimento do PIB para o ano de 2015 fixou-se na ordem dos 6,27%.

Com base nas figuras 1, 2 e 3, indicadas abaixo, quando analisamos as duas variáveis macroeconómicas, o PIB e a taxa de inflação, para o período de 1980 a 2015, podemos constatar que o crescimento do PIB foi volátil até ao ano de 1992, período a partir do qual o indicador passa a crescer significativamente até ao ano de 2008, sendo que depois deste ponto decresce até ao ano de 2010.

Depois desse período, o PIB retoma a sua tendência de crescimento até Dezembro de 2014, período em que decresceu dos USD 16.945.889.409,84 para os atuais USD 14.688.606.237,73 no exercício seguinte.

No que tange ao PIB *per capita*, este tem um comportamento idêntico do PIB nominal sendo de destacar a grande volatilidade registada desde o ano de 1980 até 1992. A figura indicada abaixo resume as nossas constatações.

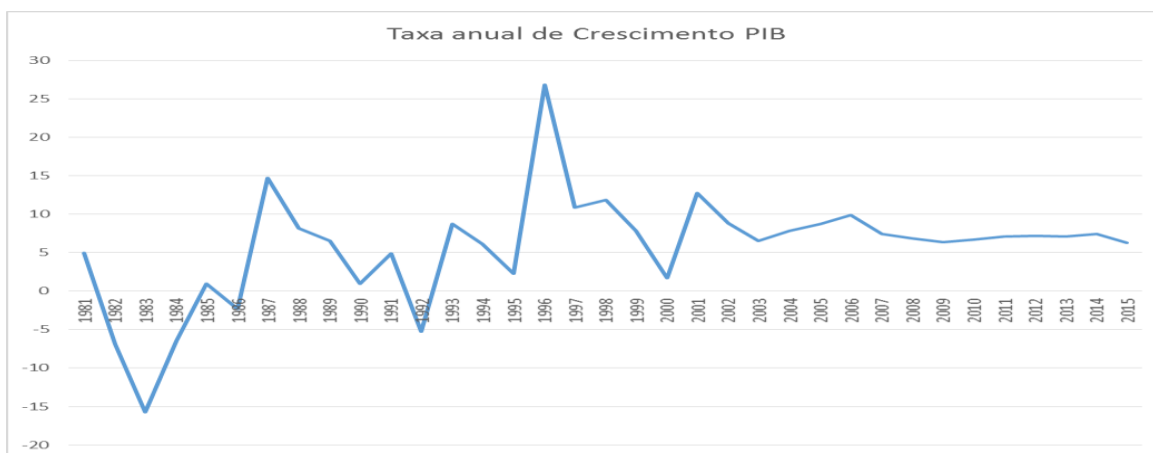
**Figura 1 - Evolução do Produto Interno Bruto (PIB) em USD**



**Fonte:** Elaborado pelo autor com base na informação disponibilizada na página oficial do Banco Mundial - <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=MZ>

Em relação à taxa de crescimento do PIB, desde 1980 até 2006, destaca-se a grande volatilidade do indicador durante este período. Somente a partir do ano de 2006 é que este indicador teve um crescimento normalizado entre os 6% e os 7%, tendo-se fixado na ordem de 6,27% para o exercício findo em Dezembro de 2015 (Banco Mundial, 2016). A figura abaixo resume as nossas constatações.

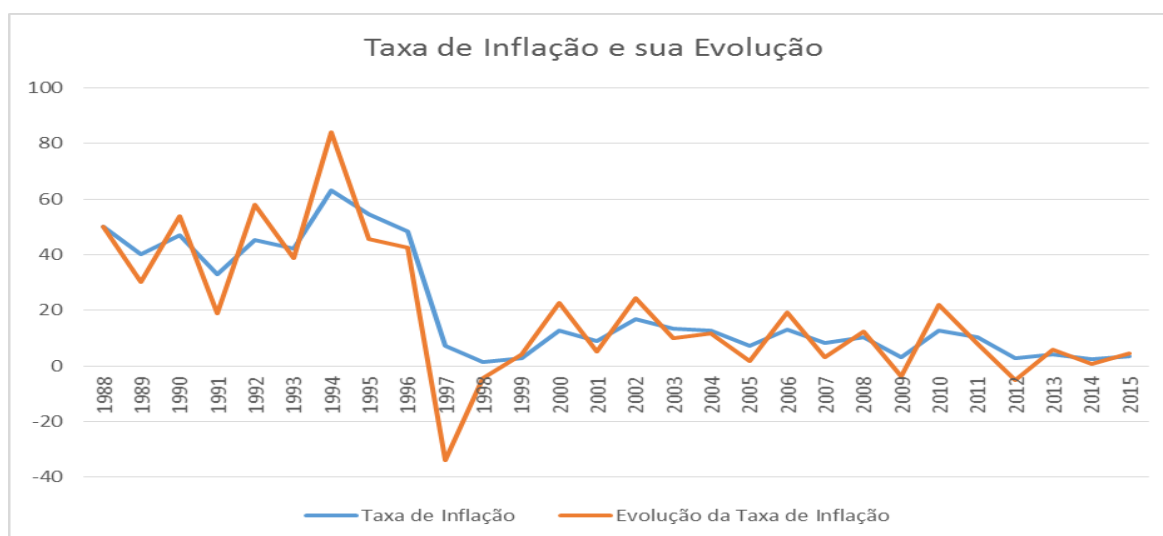
**Figura 2 - Taxa de crescimento do PIB em percentagem**



**Fonte:** Elaborado pelo autor com base na informação disponibilizada na página do Banco Mundial - <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=MZ>

No que concerne à taxa de inflação, podemos constatar que embora seja verificada uma grande volatilidade desde os anos de 1988, esta sempre teve uma tendência decrescente, tendo sido registada a inflação máxima no ano de 1994 na ordem dos 63,18%. A partir deste ponto, este indicador passa a registar uma diminuição considerável até ao registo de um mínimo de 2,56% no ano de 2014. Até ao exercício findo em Dezembro de 2015, a taxa de inflação em Moçambique era de 3,55%. O gráfico indicado abaixo resume as nossas constatações.

**Figura 3 - Taxa de inflação e sua evolução de 1988 a 2015**



**Fonte:** Elaborado pelo autor com base na informação disponibilizada na página oficial do Banco Mundial - <http://data.worldbank.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=MZ>

Com base nas informações acima descritas podemos concluir que a economia de Moçambique, nos últimos 10 anos, de 2006 a 2015, é caracterizada pelo registo de um crescimento assinalável e com uma tendência estável no que tange a taxa de inflação. Esta estabilidade sócio económica do país impulsionou o crescimento da atividade das instituições financeiras e o surgimento de novas instituições bancárias em Moçambique. Todavia, Moçambique está a atravessar por uma crise desde os finais do ano de 2015 que teve o seu ponto alto em 2016 e contribuiu para a queda vertiginosa do PIB e um aumento drástico da taxa de inflação dos 3,55% em Dezembro de 2015 para 19,85% em Dezembro de 2016 (INE, 2017).

## **2.2 Características do setor bancário moçambicano**

### **2.2.1 Evolução histórica**

A evolução do sistema bancário moçambicano pode ser subdividida em três fases características. De acordo com Sozinho (2008) estas fases são: (i) período antes de 1975, ano em que foi proclamada a independência de Moçambique, (ii) período após a independência até 1987, e (iii) o período após a introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE).

Com base na bibliográfica analisada, subsiste uma ligeira divergência no que diz respeito ao número de instituições bancárias que existiam em Moçambique antes e até 1975.

Segundo Sozinho (2008), durante o período colonial, o sistema bancário moçambicano era composto por mais ou menos 10 bancos comerciais, porém, Maleiane (2014) afirma que nesse período o sistema bancário era composto por apenas nove bancos comerciais. Destes bancos, importa citar com destaque: o Instituto de Crédito de Moçambique; Montepio de Moçambique (Caixa Económica de Montepio Geral (Maleiane, 2014)); Banco Nacional Ultramarino (BNU); Banco Pinto & Sottomayor; Banco Standard Totta de Moçambique (BSTM) (Sozinho, 2008; Maleiane, 2014); Banco Comercial de Angola (BCA); Casa Bancária de Moçambique (CBM); Banco de Crédito Comercial e Industrial (BCCI) (De Abreu, 2005; Maleiane, 2014); Banco de Fomento e Banco Espírito Santo (BES) (Maleiane, 2014).

Durante esse período, as atividades de Banco Central eram exercidas pelo BNU que representava o Banco Central Português, Banco de Portugal, na província ultramarina de Moçambique. Com a proclamação da independência de Moçambique em 1975, as atividades do BNU são extintas e é criado o Banco de Moçambique (BM), como consequência da aprovação do Decreto nº 2/75, de 17 de Maio, Lei orgânica do Banco de Moçambique (De Abreu, 2005), que passou a desempenhar as funções anteriormente incumbidas ao BNU, decorrentes da aprovação do Decreto nº 13/75, de 21 de Junho, sobre a integração do Departamento de Moçambique que existia no BNU no BM (De Abreu, 2005). Todavia, durante esse período o BM desempenhava igualmente a função de banco comercial até o ano de 1992, altura em que lhe foi retirada esta função, passando esta a ser desempenhada pelo então criado Banco Comercial de Moçambique (BCM).

Antes de 1992, no ano de 1977, como resultado da reestruturação do setor bancário em Moçambique com a aprovação da Lei nº 5/77, de 31 de Dezembro, Lei sobre a integração do CBM, BCCI, e do BCA no BM e da Lei nº 6/77, de 31 de Dezembro, Lei que cria o Banco Popular de Desenvolvimento (BPD), foram nacionalizados todos os bancos que operavam em Moçambique, com exceção do BSTM. Assim, o sistema bancário moçambicano passa a contar com três bancos, nomeadamente BM, que desempenhava igualmente as funções de banco comercial, BPD e BSTM.

Com a introdução do PRE em 1987, é iniciada a partir desta altura uma série de transformações no setor bancário moçambicano, com impacto muito importante na vida económica do país em todos os setores de atividades (Sozinho, 2008; IFB, 2013). Segundo Maleiane (2014) estas reformas foram complexas, visto que, se tratava de transformações de políticas e de instituições, tendo a estratégia adotada obedecido a três fases: (i) criação e atualização da legislação bancária (1987 a 1991); (ii) criação do BCM através da função comercial do BM (1992/1993); e (iii) adequação dos capitais do setor bancário e reforço da supervisão bancária (1994 em diante).

Em síntese, segundo De Abreu (2005), as diversas reformas estruturantes ocorridas no sistema bancário moçambicano podem ser enquadradas também em três momentos: (i) de 1987 a 1990, período de reforma no âmbito do PRE; (ii) de 1991 a 1998, período de reforma no contexto do Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES); e (iii) de 1999 a 2005, período de reforma, no âmbito do Plano de Ação para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA).

Durante esses períodos de reformas, diversas alterações de âmbito jurídico-legal, jurídico-institucional, e de instrumentos de política foram aprovadas (De Abreu, 2005).

A necessidade de reversão das condições pouco favoráveis que caracterizavam a economia de Moçambique naquele período, introduziram uma nova dinâmica, o que exigia do BM maior foco nos assuntos de natureza macroeconómica, como a necessidade de definir as políticas económicas, monetária e de crédito do país e, bem como o desempenho das funções de supervisor e regulador do sistema financeiro moçambicano. Como resultado destas exigências, com a aprovação da Lei nº 1/92, de 3 de Janeiro, Lei orgânica do BM, a função comercial desempenhada pelo BM é retirada e é criado o BCM, por aprovação do Decreto nº 3/92, de 25 de Fevereiro.



Assim, com a aprovação da Lei nº 28/91, de 31 de Dezembro, Lei que regula a constituição e funcionamento das instituições de crédito, o setor bancário moçambicano é liberalizado ao investimento privado (Sozinho, 2008; IFB, 2013), dando origem a vários outros bancos tais como Banco de Fomento, Banco Comercial de Investimento (BCI), Banco Internacional de Moçambique (BIM), Banco Internacional de Comércio (ICB), African Banking Corporation (ABC), Banco Mercantil e de Investimentos (BMI), Banco de Desenvolvimento e Comércio (BDC) (Sozinho, 2008).

Estas reformas havidas após a proclamação da independência nacional em 1975 e no período de 1987 até 2005 foram muito importantes para a consolidação do sistema financeiro moçambicano e são o principal suporte da atual estrutura do sistema bancário em Moçambique.

#### 2.2.2 A atual estrutura do sistema bancário

O sistema bancário moçambicano, até 31 de Dezembro do ano de 2015 era composto pelo BM, e por mais 18 bancos, contra os três que existiam até 1991, nomeadamente Banco Comercial de Investimentos, SA (BCI); Banco Internacional de Moçambique, SA (BIM); Standard Bank, SA (StB); Moza Banco, SA (MZB); Barclays Bank Moçambique, SA (BBM); Banco Único, SA (BU); FNB Moçambique, SA (FNB); African Banking Corporation Moçambique, SA (ABC); Banco Nacional de Investimentos, SA (BNI); Nosso Banco, SA (NB); Banco Terra, SA (BTM); Ecobank Moçambique, SA (ECB); Capital Bank Moçambique, SA (CBM); Socremo Banco de Microfinanças de Moçambique, SA (Socremo); United Bank for Africa Moçambique, SA (UBA); Banco Oportunidade de Moçambique, SA (BOM); Mauritius Commercial Bank, SA (MCB); e Banco Mais, SA.

O BM, no que toca ao setor bancário e financeiro, desempenha as funções de Banco Central da República de Moçambique, e de regulador e supervisor das instituições de crédito e sociedades financeiras em Moçambique, com superintendência do Ministério das Finanças de Moçambique.

A Associação Moçambicana de Bancos – AMB, em parceria com KPMG Moçambique (KPMG), no ano de 2016 procedeu à publicação de um estudo<sup>2</sup> sobre o setor bancário moçambicano, referente ao ano de 2015. Em conformidade com a pesquisa do setor

---

<sup>2</sup> O estudo não inclui informações sobre três bancos nomeadamente BOM, MCB e Banco Mais, todavia somos de opinião que a inclusão da respetiva informação não teria efeitos materiais sobre os dados apresentados.

bancário realizada, foram avaliados apenas 15 bancos dos 18 existentes até 31 de Dezembro de 2015 (KPMG, 2016).

O estudo tinha como objetivo fazer o *ranking* dos bancos que operam em Moçambique, tendo como critérios para o efeito, os ativos totais, empréstimos e adiantamentos, depósitos totais, lucros ou prejuízos, rendibilidade dos fundos próprios médios, e o rácio custos sobre os resultados. Do mesmo modo, foram avaliados os indicadores de solidez e de qualidade de crédito.

Em termos de ativos totais, constata-se, com base no estudo, que os oito maiores bancos têm mais de 95,35%, com destaque para o BCI com 29,72%, o BIM com 27,33% e o StB com 15,63%. Os remanescentes 4,65% são distribuídos pelos restantes bancos do sistema incluídos no estudo em causa.

Em relação aos empréstimos e adiantamentos, podemos constatar, com base no relatório, que mais de 96,30% dos empréstimos e adiantamentos é feito pelos oito maiores bancos, sendo o BCI com 27,92%, BIM com 27,79%, e StB 18,91%. Os restantes 3,70% são distribuídos pelas outras instituições bancárias com menor peso nesta rubrica.

Em relação aos depósitos totais, 96,62% pertencem aos oito primeiros bancos do sistema, com destaque para o BCI com 28,76%, BIM com 28,60%, e StB com 15,60%. Os excedentes 3,38% dos depósitos totais do sistema são distribuídos pelos restantes bancos de menor expressão no mercado.

Da análise a solvabilidade das instituições, tendo em conta o rácio de adequação de capital<sup>3</sup>, em média o rácio dos bancos objeto de estudo é de 20%, sendo de destacar o mínimo de 9% registado pelo Nosso Banco, e o máximo de 30% registado pelo Socremo.

O rácio crédito líquido por depósitos indica que em média 79% dos depósitos no ano de 2015 foram concedidos para efeitos de crédito, dos quais destacamos o mínimo de 27% registado pelo UBA e máximo de 155%<sup>4</sup> registados pelo BTM.

---

3 Não há evidências de que o rácio tenha obedecido aos critérios de determinação do rácio de solvabilidade regulamentar definidos pelo BM. Os requisitos mínimos de adequação de capital, definidos para efeitos regulamentares são de 8% para o rácio de solvabilidade total.

4 Os créditos são superiores em relação aos depósitos totais em 55 pp. Não havendo mais informações que nos permitam interpretar adequadamente este indicador, pode se subentender que o banco tem outras fontes de financiamento dos créditos para além dos depósitos captados no sistema.

Em relação a alavancagem financeira medida pelo quociente entre os ativos totais e os capitais próprios (*equity multiple*), este estudo mostra que, em média, em 2015 o rácio era de 720%. O que indica que os ativos dos bancos são financiados por outras fontes para além dos capitais próprios. Todavia, a alavancagem é normal no setor bancário, pois estas instituições, por natureza, funcionam com base em fundos alheios, sendo a maior parte das suas responsabilidades os depósitos de clientes.

Por último, em relação à qualidade da carteira de crédito medida pelo rácio crédito vencido por crédito total, em média, os bancos tinham, até finais de 2015, um rácio de 4% com os mínimos de 1% para StB, MZB e FNB e um máximo de 64% para o UBA.

Em síntese, de 2005 até 2015 o setor bancário em moçambique apresentava os seguintes indicadores conforme o quadro abaixo indicado:

**Tabela 1 - Rácios da atividade bancária do setor bancário moçambicano de 2005 a 2015 (valores em %)**

<b>Descrição</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<i>Regulatory capital to risk-weighted assets</i>	13,4	12,5	14,2	13,9	15,1	14,4	17,1	17,9	16,9	15,1	17,0
<i>Regulatory Tier I capital to risk-weighted assets (desde 2007)</i>	n.a	n.a	12,1	12,4	13,0	12,7	16,1	16,9	16,0	13,6	15,6
<i>Total Capital to total assets</i>	6,6	6,3	7,2	7,5	7,7	7,95	9,0	9,5	9,5	9,6	9,3
<i>Tier I capital to total Assets</i>	n.a	n.a	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	8,7	8,5
<i>Nonperforming loans net of provisions to capital (capital and reserves)</i>	1,9	3,6	0,5	2,5	5,4	5,5	5,1	5,4	4,5	2,4	3,4
<i>Nonperforming loans net of provisions to total capital</i>	2,3	3,4	0,4	2,4	5,0	5,7	6,6	6,8	6,8	3,8	5,4
<i>Nonperforming loans to total gross loans</i>	3,5	3,1	2,6	1,9	1,8	1,9	2,6	3,2	2,3	3,2	4,3

Fonte: Banco de Moçambique.

Onde:

n.a – não aplicável para o período

n.d – informação não disponibilizada

### 2.3 Os acordos de Basileia e a regulamentação bancária em Moçambique

O *Bank for International Settlements* (BIS), através do seu *Basel Committee on Banking Supervision* (BCBS), é o organismo internacional que emite normas não vinculativas de supervisão das instituições financeiras, com vista a criar um ambiente favorável e de equidade entre os bancos internacionalmente ativos ao longo do desenvolvimento das suas atividades.

Estas normas são subscritas por cada país e são usadas como um *benchmark*, para os casos aplicáveis, no processo de avaliação dos países, pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) no âmbito do seu programa de avaliação de estabilidade financeira. Moçambique é signatário destes acordos e por via disso é sujeito a avaliações periódicas pelo FMI no que tange ao seu cumprimento.

O BCBS tem sua gênese na crise do mercado financeiro que foi posteriormente seguida pelo colapso do sistema de gestão das taxas de câmbio de Bretton Woods nos anos de 1973, o que contribuiu para que muitos bancos registassem grandes perdas relacionadas com a moeda estrangeira (BCBS, 2015).

Como resposta desta crise instalada e de outras perturbações nos mercados financeiros internacionais, um grupo de governadores dos bancos centrais dos países do G10<sup>5</sup>, estabeleceram o *Committee on Banking Regulations and Supervisory Practices* nos finais dos anos de 1974 que mais tarde foi denominado BCBS. Este organismo tem como seu principal objetivo o fortalecimento da estabilidade financeira tendo como base a melhoria dos conhecimentos de supervisão e a qualidade de supervisão bancária a nível mundial (BCBS, 2015).

Como forma de atingir esse objetivo, o BIS através do seu BCBS tem emitido vários *standards*, com principal destaque para as normas que visam a definição de requisitos mínimos de capitais para a regulamentação e supervisão dos bancos denominados *The Basel Capital Accord*, ou simplesmente Acordos de Basileia. O organismo até o presente momento já emitiu três acordos nomeadamente Basel I, Basel II e Basel III. Todos estes acordos têm

---

<sup>5</sup> Trata-se de uma organização internacional que reúne representantes de onze economias desenvolvidas: Alemanha, Bélgica, Canadá, EUA, França, Itália, Japão, Países Baixos, Reino Unido, Suécia e Suíça.

como principal objetivo a definição de requisitos mínimos de adequação do capital que os bancos são obrigados a cumprir tendo como base os riscos enfrentados por cada instituição.

### 2.3.1 Basel I

Com o objetivo de assegurar uma convergência internacional na revisão de procedimentos de supervisão que regulam os requisitos mínimos de adequação de capital dos bancos internacionalmente ativos, foi emitido no ano de 1988 o *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, Acordo de Capital de Basileia denominado Basel I.

Este acordo tinha como objetivo principal, definir um rácio de solvabilidade total não inferior a 8% para bancos internacionalmente ativos, com um mínimo de 4% para o *Tier I – Capital Ratio* (BCBS, 1988). Todavia, querendo, cada jurisdição estava livre de fixar limites superiores aos estabelecidos.

Como corolário dos limites definidos pelo Basel I, segundo o BCBS (1988), estavam criadas as condições para reforçar a estabilidade do sistema bancário internacional, reduzidas as assimetrias de informação e as desigualdades competitivas observadas entre os bancos internacionalmente ativos.

Este normativo não é sensível ao risco como são os Basel II e III (BCBS, 2006), visto que, a norma visava somente fazer face à avaliação da adequação do capital em relação ao risco de crédito, o risco da contraparte não vir a honrar os seus compromissos, no que toca ao pagamento do capital e ou dos juros. Entretanto, reconhecendo a existência de outros riscos (risco de investimento, risco de taxa de juro, risco de taxa de câmbio, e risco de concentração), o organismo recomendava que os gestores bancários deviam também prestar atenção, com particular destaque para os riscos de taxa de juro e de investimentos em títulos, e que estes deviam ser objeto de avaliação pela supervisão, aquando do exame dos requisitos mínimos de adequação do capital (BCBS, 1988) porém, estando as entidades de supervisão de cada país munidas de poder discricionário para decidir sobre cada tipo de risco para determinadas situações em concreto.

No que toca ao capital que os bancos devem ter, o BCBS estabelece o capital regulamentar e define que este, para efeitos de supervisão, deve ser composto por dois níveis designadamente: capital principal ou de base – *Core capital (Tier I – Capital)* e capital complementar – *complementary capital (Tier II - Capital)*.

O *Tier I - Capital* é constituído pelos capitais próprios (capital social realizado e ações ordinárias) do banco e reservas divulgadas ou declaradas, deduzido de *Goodwill* e de investimentos em subsidiárias envolvidas em atividades bancárias e financeiras que não sejam consolidadas em sistemas nacionais (BCBS, 1988).

Por sua vez, o *Tier II – Capital* é composto por todas as outras componentes de capital que não fazem parte do Tier I, nomeadamente, reservas não divulgadas ou declaradas, reservas de reavaliação de ativos, provisões gerais ou reservas de LLPs, instrumentos de capital híbrido e obrigações subordinadas até ao limite máximo de 50% do Tier I. Este nível de capital está sujeito ao limite máximo de 100% do valor do Tier I (BCBS, 1988).

Neste caso, as provisões gerais para perdas de crédito são consideradas como fazendo parte do Tier II, somente se estas não forem constituídas para fazer face a uma deterioração de um ativo ou grupo de ativos em particular e estão sujeitas a um limite máximo de 1,25% dos ativos ponderados ao risco.

Este acordo é rotulado como sendo retroativo, uma vez que, tem o seu foco em ativos já existentes e não na composição futura da carteira de crédito dos bancos. Para efeitos do cálculo do risco de crédito dos bancos, estes ativos são ponderados em cinco níveis, a saber: 0%, 10%, 20%, 50%, e 100% tendo em conta o grau de risco de cada um (BCBS, 1988).

Apesar de que o normativo atribuía um poder discricionário para a avaliação de outros tipos de riscos, este não foi poupado de críticas por não estabelecer formalmente outra tipologia de riscos que concorrem para a determinação do risco de crédito, como é o caso do risco de mercado (risco de preço, risco de taxa de juro e risco de taxa de câmbio), e o risco operacional. Assim, no ano de 1996, o BCBS emitiu o *Market Risk Amendment to the Capital Accord (or Market Risk Amendment)*, com efeitos a partir de 1997, com o objetivo de incorporar os requisitos de risco de mercado que emergem pelo facto de os bancos estarem expostos a moeda estrangeira, títulos de dívida negociáveis, ações, *commodities* e opções (BCBS, 2015), dando assim origem ao Basel II.

### 2.3.2 Basel II

Em Junho de 1999, o BCBS emitiu uma proposta que tinha em vista a substituição do Acordo de 1988, o primeiro acordo de capitais. Neste âmbito, em Junho de 2004 foi emitido o *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A*

*Revised Framework*, o segundo acordo de Basileia denominado Basel II. Este acordo tem uma abordagem mais prospectiva de supervisão da adequação do capital e é mais sensível ao risco quando comparado com o Acordo de 1988 (BCBS, 2006). Este acordo é composto por três principais pilares, nomeadamente: Pilar I, Pilar II e Pilar III.

O Pilar I - Adequação do Capital, estabelece os requisitos mínimos de capital regulamentar para os riscos de crédito, de mercado e operacional, que devem ser observados por todos os bancos internacionalmente ativos.

A avaliação do processo de supervisão, *Supervisory Review Process*, constitui o Pilar II do segundo Acordo de Capitais de Basileia, e estabelece os princípios para o Processo de Avaliação Interna da Adequação do Capital, *Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP)*, que tem como objetivo a identificação de outros riscos materiais para o banco, todavia, de difícil reconhecimento. De entre esses riscos podemos destacar o risco estratégico, risco reputacional e o risco de liquidez (BCBS, 2006).

De igual modo, este pilar estabelece requisitos para dar maior consistência a adequação do capital dos bancos, estabelecendo o capital económico para fazer face às perdas extraordinárias.

Por último, temos o Pilar III – Disciplina de Mercado que, estabelece critérios de divulgação das informações ao mercado com vista a encorajar práticas bancárias adequadas.

Este novo acordo foi concebido de modo a melhorar a forma como os requisitos de capital regulamentar refletem os riscos subjacentes (BCBS, 2015), e está dividido em três níveis de capital, sendo os primeiros dois *Core capital (basic equity or Tier I)* e *Supplementary capital (Tier II)*, definidos como os componentes de capital para o propósito de supervisão e por último o *Short-term subordinated debt covering market risk (Tier III)* sendo de uso discricionário, uma vez que os bancos, mediante o critério discricionário da autoridades de supervisão de cada país, podem usar o Tier III (BCBS, 2006).

Este acordo manteve o rácio de solvabilidade total em 8%, conforme o previsto no acordo de 1988, todavia, no que se refere às provisões gerais, estas só podem ser reconhecidas como componentes de capital (Tier II) até ao limite máximo de 1,25% dos ativos ponderados ao risco, somente quando o banco, na determinação dos seus requisitos de capital para fazer face ao risco de crédito, use o método padrão (*Standardised Approach*) pois, este acordo elimina a possibilidade de uso do limite máximo acima, como componente



de capital Tier II, quando o banco estiver a usar o método alternativo *Internal Rating Based Approach* – IRB que passa para 0,6% dos ativos de créditos ponderados ao risco.

No que concerne às deduções que devem ser feitas ao Tier I capital, interessa salientar que foi introduzido o segundo elemento que se refere ao crescimento dos capitais próprios derivados da exposição à securitização (BCBS, 2006).

### 2.3.3 Basel III

A crise económica financeira global que iniciou no ano de 2007 e teve o seu ponto máximo no ano de 2008, e os escândalos registados no setor bancário, como é o caso da falência da Lehman Brothers em Setembro de 2008, as insuficiências do segundo acordo de capital eram notórias e demonstravam necessidade de se reforçar os requisitos definidos no Basel II (BCBS, 2015).

Durante este período, por causa da crise financeira os bancos estavam muito alavancados e com reservas de liquidez inadequadas (*inadequaty liquidity buffers*), e estes problemas eram acompanhados por uma má gestão de riscos e de uma estrutura de incentivos inadequada, contribuindo assim para erros na determinação dos riscos de crédito e de liquidez e um excesso de crescimento do crédito (BCBS, 2015).

Assim, em Setembro de 2010, com o anúncio dos elevados padrões globais de capitais mínimos para os bancos comerciais por parte do grupo dos governadores e dos responsáveis de supervisão, e após um acordo no que respeita à constituição do pacote de reformas dos requisitos de capital e de liquidez deu-se origem ao terceiro acordo de capitais o Basel III.

Este acordo é composto por quatro documentos principais a saber: *Basel III – The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*; *Basel III – The net stable funding ratio*; *Basel III – Leverage ratio framework and disclosure requirements*; e *Basel III – Standard (TLAC holdings), Amendments to the standard on the definition of capital*.

Com o Basel III foram introduzidas algumas reformas importantes. No que toca ao risco, introduz o rácio de alavancagem não baseado no risco, com o objetivo de melhorar a confiabilidade do sistema financeiro, por via da limitação da alavancagem dos bancos.

Segundo o BCBS (2015), este rácio destina-se a restringir o acúmulo da alavancagem no setor bancário, de forma a evitar a destabilização do processo de

*desalavancagem* que pode criar danos a todo o sistema financeiro e à economia, e reforçar os requisitos baseados no risco. De mesmo modo, em relação à liquidez, são estabelecidos novos requisitos de liquidez, como é o caso do rácio de cobertura de liquidez, que visa disponibilizar um caixa suficiente para fazer face a 30 dias de *stress* de liquidez, de forma a promover a resiliência de curto prazo do perfil de risco de liquidez dos bancos (BCBS, 2013).

Estas reformas introduzidas pelo BIS por via do BCBS têm diversas implicações nas jurisdições que são signatárias desses acordos e Moçambique é um dos países. Assim, após uma breve descrição dos acordos de capital de Basileia, no ponto seguinte iremos de forma breve olhar para a regulamentação do setor bancário moçambicano.

#### 2.3.4 Regulamentação bancária em Moçambique

A regulamentação e supervisão do setor bancário moçambicano é feita pelo Banco de Moçambique (BM), entidade que emite normas com vista à criação de um sistema bancário sadio e estável. As competências para o efeito são atribuídas pela Lei nº 1/92, de 30 de Janeiro, Lei orgânica do Banco de Moçambique, que define a natureza, os objetivos e funções do Banco de Moçambique como Banco Central da República de Moçambique.

##### 2.3.4.1 Regulamentação Prudencial

A regulamentação bancária em Moçambique tem como base a Lei nº 15/99, de 1 de Novembro, Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, com as devidas alterações introduzidas pela Lei nº 9/2004, de 21 de Julho, que insere a figura de Microfinanças no sistema financeiro moçambicano. Estas duas Leis são reguladas pelos Decreto nº 56/2004, de 10 de Dezembro, Regulamento das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras e pelo Decreto nº 57/2004, de 10 de Dezembro, Regulamento das Microfinanças.

Todas as Instituições de Crédito (IC's), e os Operadores de Microfinanças (OpM's) da categoria A<sup>6</sup> (Microbancos) e da categoria B<sup>7</sup> (Cooperativas de Crédito)<sup>8</sup>, são instituições sujeitas à supervisão prudencial do BM e devem cumprir com os requisitos mínimos

---

<sup>6</sup> OpM's que recebem depósitos do público, onde são enquadrados os Microbancos.

<sup>7</sup> OpM's que recebem depósitos apenas dos seus membros, onde são enquadradas as Cooperativas de Crédito e Organizações de Poupança e Empréstimo.

<sup>8</sup> Podem ser dispensadas da supervisão prudencial quando a dimensão, localização ou outros elementos relativos às mesmas, não o justificarem, passando sobre as mesmas a efetuar-se apenas monitorização, nos termos definidos no regulamento.

impostos por Lei, e observar de forma permanente normas de natureza prudencial nomeadamente sobre: rácio de solvabilidade, reservas obrigatórias e limites de risco, entre outros rácios, tendo em vista especificamente, quer a proteção do sistema financeiro, como um todo, quer a segurança dos fundos depositados pelo público em cada instituição em particular. As demais instituições prevista na Lei são sujeitas à monitoria por parte do BM.

Os requisitos mínimos como o rácio de solvabilidade, fundos próprios, provisões mínimas e demais outros, são estabelecidos em conformidade com as recomendações dos Acordos de Basileia.

Com a aprovação do Aviso nº 3/GBM/2012, de 13 de Dezembro, com o objetivo de adaptar as regras de determinação dos fundos próprios, tendo em vista responder à dinâmica do sistema bancário nacional e internacional, é introduzido o Basel II em Moçambique e toda a regulamentação bancária, em tudo que for aplicável, passa a observar as novas regras estabelecidas pelo BCBS.

Neste conjunto de instrumentos normativos destacamos a emissão do Aviso nº 11/GBM/2013, de 31 de Dezembro, concernente aos requisitos mínimos de apuramentos do risco de crédito, Aviso nº 12/GBM/2013, de 31 de Dezembro, que trata dos requisitos mínimos para o apuramento do risco operacional, Aviso nº 13/GBM/2013, de 31 de Dezembro, que define os requisitos mínimos para o apuramento do risco de mercado, Aviso nº 14/GBM/2013, de 31 de Dezembro, que estabelece os requisitos mínimos para a determinação dos fundos próprios, Aviso nº 15/GBM/2013, de 31 de Dezembro, que institui os rácios e limites prudenciais que devem ser de cumprimento obrigatório por parte de todas instituições sujeitas à supervisão prudencial do BM, Aviso nº 16/GBM/2013, de 31 de Dezembro, que determina os procedimentos para o cálculo das provisões regulamentares mínimas e, por último, o Aviso nº 19/GBM/2013, de 31 de Dezembro, que reforça a necessidade de divulgações que os bancos devem passar a fazer no âmbito da disciplina de mercado.

#### *2.3.4.2 Reporte Financeiro*

Com o objetivo de harmonização dos procedimentos de reporte financeiro, o BM no ano de 2007, emitiu o Aviso nº 4/GBM/2007, de 30 de Março, que introduz a necessidade de preparação das demonstrações financeira (DF's) de acordo com as Normas Internacionais de Reporte Financeiro (NIRF) a partir de 1 de Janeiro de 2008.

Assim, todas as instituições de crédito sujeitas a supervisão do BM são obrigadas a preparar e a apresentar as DF's de conformidade com as NIRF desde 2008, tendo sido aberta uma opção de preparar e apresentar as DF's neste âmbito para o exercício económico terminado a 31 de Dezembro de 2007. Todavia, mediante autorização do BM, os bancos podem ser dispensados de preparar e apresentar as suas DF's em conformidade com as NIRF, estando neste caso obrigados a apresentar em conformidade com o Aviso nº 13/GGBM/99, de 30 de Dezembro.

A adoção das NIRF introduziu, no setor bancário moçambicano, novas práticas em relação ao tratamento dos ativos detidos pelos bancos, com particular destaca para o tratamento das LLPs (imparidades de crédito) que passavam a ser constituídas obedecendo os critérios estabelecidos na Norma Internacional de Contabilidade (NIC) 39 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração<sup>9</sup> e NIC 36 – Imparidades em Ativos, sendo a NIC 37 – Provisões, Passivos e Ativos Contingentes para outros tipos de ativos detidos pelas instituições.

---

<sup>9</sup> Substituída pela NIRF 9 – Instrumentos Financeiros, com efeitos a partir de 1 de Janeiro de 2018 onde esta norma for aplicável (<http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias39>).



### **3 REVISÃO DA LITERATURA**

Neste capítulo serão abordados os conceitos de crédito e provisões para perdas de crédito (LLPs), manipulação contabilística de resultados, serão tratados também os conceitos de gestão de resultados ou *earnings management* e de alisamento de resultados ou *income smoothing*.

No que diz respeito à gestão de resultados, dentre outras questões, iremos nos concentrar nos diversos conceitos abordados pelos estudos empíricos realizados, nos tipos de gestão de resultados e seus objetivos, e nos incentivos para a gestão de resultados. Por outro lado, no que concerne ao alisamento de resultados, dentre outras questões, iremos nos debruçar sobre temas como conceitos de alisamento de resultados, segundo diversos estudos empíricos, critérios de identificação de comportamentos alisadores de resultados, razões de alisamento de resultados, objetivos e formas de alisamento.

#### **3.1 O crédito e as provisões para perdas de crédito no setor bancário**

##### **3.1.1 Crédito**

As operações de crédito fazem parte da função principal e tradicional dos bancos no processo de intermediação financeira, quando estes transferem fundos depositados por agentes superavitários para outros agentes deficitários no decurso de transformação de depósitos em créditos.

Dependendo da natureza dos bancos, banca convencional ou banca islâmica, este tipo de operações pode ser feito com ou sem pagamento de juros. Neste caso, nos créditos feitos pela banca convencional há lugar ao pagamento dos juros como contrapartida do crédito concedido, contrariamente, na banca islâmica a atividade de concessão de crédito não é feita mediante ao pagamento de juros, uma vez que estas instituições são reguladas pela Lei da Sharia. Interessa para este último caso, por causa das suas características ímpares, referir que a concessão de crédito é feita com base em três produtos principais nomeadamente: *Murabah*, *Musharaka*, e *Mudarabah* e os bancos compartilham os riscos e os resultados do investimento com os mutuários (Taktak *et al.*, 2010b; ACCA, 2012).

Estas operações de crédito geram o maior ativo dos bancos (Kwak *et al.*, 2009), e são uma das principais fontes de rendimentos, todavia são também a principal origem de

riscos que estas instituições defrontam ao longo do cumprimento da sua função de intermediação. Assim, uma vez que o processo de concessão de crédito por natureza tem riscos inerentes deste não vir a ser pago na totalidade, os bancos são obrigados a criar LLPs.

### 3.1.2 Provisões

#### 3.1.2.1 *Provisões segundo as Normas Internacionais de Relato Financeiro*

Segundo a NIC 37 – *Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes*, as provisões são responsabilidades de montante incerto ou prazo incerto e devem satisfazer a definição de passivo conforme estabelecido pelas normas. O parágrafo 14 da norma estabelece que estas devem ser reconhecidas somente quando: (i) uma entidade tem uma obrigação presente, legal ou contratual, como consequência de eventos passados; (ii) seja provável que *outflows* de benefícios económicos futuros serão necessários para liquidar a obrigação; e (iii) uma estimativa fiável pode ser feita em relação ao montante da obrigação (IASB, 2001).

Adicionalmente, os parágrafos 85 e 86 da norma, estabelecem que qualquer entidade deve divulgar nas notas às DF's, a natureza, o *timing*, as incertezas associadas, as assunções tomadas, e os reembolsos obtidos. Ademais, segundo o parágrafo 56 da norma, as provisões devem ser revistas no final de cada exercício económico, e devem ser ajustadas de forma a refletirem as estimativas atuais mais corretas. Se não for mais provável que *outflows* de benefícios económicos futuros serão necessários para liquidar a obrigação, a provisão deve ser revertida (IASB, 2001).

Entretanto, uma vez que as provisões são gastos/custos que devem ser reconhecidos na demonstração de resultados no exercício que são constituídas, a sua reversão deve ser considerada como rendimento/proveito na demonstração de resultados do período em que é feita a restituição, todavia, os gestores têm toda a discricção em relação a probabilidade da provisão vir a ser realizável bem como as reavaliações que devem ser feitas no final de cada exercício económico pois, nos casos em que os gestores bancários avaliam como sendo alta a probabilidade de incumprimento, eles podem classificar um crédito como estando em incumprimento mesmo quando este ainda não esteja (Pérez *et al.*, 2008).

Esta flexibilidade ou subjetividade da norma abre espaço para que os gestores manipulem os resultados para outros fins, conforme as suas necessidades, incluindo o alisamento de resultados, e a alta alavancagem dos bancos faz com que estes sejam até certo

ponto um pouco vulneráveis à volatilidade do valor dos seus ativos, fazendo com que adequadas LLPs se tornem no maior dos *accruals*, tendo um efeito importante na estabilidade dos bancos (Fonseca e Gonzáles, 2008). Segundo Atik (2009) e Beattie *et al.* (1994), a flexibilidade na escolha de métodos contabilísticos por vezes contribui para que os gestores selecionem ou alterem métodos contabilísticos com a finalidade de diminuir, aumentar ou alisarem resultados.

### 3.1.2.2 Provisões para perdas de crédito

As LLPs no setor bancário são constituídas para fazer face a perdas prováveis, resultantes do incumprimento dos mutuários em fazer face às suas obrigações no que se refere ao serviço da dívida. Estas provisões (imparidades de crédito), segundo a regulamentação bancária internacional em vigor são de dois tipos: as provisões gerais e as provisões específicas.

As provisões gerais são constituídas para todos os tipos de créditos concedidos pelos bancos independentemente da sua natureza, estejam eles ou não em incumprimento. Segundo o BCBS (2006), este tipo de provisões são criadas para fazer face à possibilidade de ocorrência de perdas de crédito ainda não identificadas pelo banco. Estas perdas não devem ser qualificadas como fazendo parte da deterioração de um ativo em particular, e dependendo da abordagem para a avaliação do risco de crédito que o banco estiver a adotar (*standardised approach* – SA ou *internal rating-based approach* – IRB), podem ser incluídas no cálculo do capital regulamentar fazendo parte do *Tier 2 – Capital*, entretanto sujeitas ao limite de 1,25% e 0,6% dos ativos ponderados ao risco, respetivamente.

As provisões específicas, tal como o nome sugere, são criadas para casos singulares, isto é, para a situação de cada crédito em particular, tendo em conta o nível de incumprimento dos montantes do principal e ou dos juros. Este tipo de provisões são também conhecidas como provisões não discricionárias (Fernando e Ekanayake, 2015; Ahmed *et al.*, 2014) pois, não estão sujeitas a manipulações discricionárias por parte dos gestores bancários, são estimadas com base em critérios específicos de classificação interna do banco, e são criadas para fazer face a perdas esperadas na carteira de crédito e devem ser estimadas pelos gestores bancários (Pérez *et al.*, 2008).

Segundo o BCBS (2006), como este tipo de provisões são constituídas para fazer face a perdas de crédito em ativos identificáveis, ou em relação a deterioração do valor de



um grupo ou subgrupo de ativos, não cumprem com os critérios de perdas não identificadas que podem surgir na carteira de crédito, por esta via, não possuem as características de reconhecimento como componentes de capital. Assim, estas provisões não devem ser incluídas na definição de capital para efeitos regulamentares, são deduzidas diretamente na carteira de crédito enquanto as provisões gerais são adicionadas às reservas no capital próprio.

As LLPs no setor bancário são usadas como indicador da qualidade da carteira de crédito, entretanto têm também influências na determinação dos resultados dos bancos, podendo estes resultados serem subavaliados, com uma maior criação de provisões, ou sobreavaliados, com uma menor criação de provisões pelos gestores.

Assim sendo, como o processo de gestão da qualidade da carteira de crédito é inerente à criação de LLPs, e a manipulação destas provisões pode contribuir para a volatilidade dos resultados das instituições bancária, sendo a volatilidade dos resultados associada a um fator de risco no que toca a rentabilidade da instituição (Greenwalt e Sinkey, 1988) e a um indicador de má gestão por parte do agente, estes fatores fazem com que os gestores bancários recorram a práticas que se consubstanciam na manipulação de resultados contabilísticos, com vista a reduzir essa volatilidade e consequentemente os seus riscos associados, uma vez que a gestão dos resultados é subjetiva e dependente das decisões discricionárias dos gestores bancários (Fernando e Ekanayake, 2015).

Com base na análise dos estudos empíricos referidos acima, podemos constatar que os gestores usam do seu poder discricionário em determinadas políticas e princípios contabilísticos para manipular os resultados. Assim, convidamos o leitor para o próximo ponto, onde iremos abordar os principais conceitos que norteiam a presente dissertação, de forma a enquadrá-lo nos assuntos em estudo neste trabalho. Iniciaremos pela manipulação de resultado, depois abordaremos questões relacionadas com a gestão de resultados e, por último, falaremos do alisamento de resultados e o uso das LLPs como instrumento de alisamento de resultados.

### **3.2 A manipulação contabilística de resultados**

A manipulação das DF's tem sido o pano de fundo de vários estudos empíricos, debates e até mesmo de controvérsias, principalmente nas economias mais desenvolvidas do

mundo, tais como os Estados Unidos da América, Canadá, Reino Unido, França, Austrália, e Finlândia (Stlowy e Breton, 2004). Esta prática tem como objetivo único, criar uma impressão diferente do desempenho das atividades da empresa, por parte dos gestores (Mulford e Comiskey, 2002), com o fim de se alcançarem determinados benefícios reais futuros.

A manipulação contabilística de resultados é definida como sendo o uso de procedimento discricionário por parte dos gestores das empresas (aproveitando-se da flexibilidade ou subjetividade no que concerne ao grau de interpretações), permitido pelos PCGA, de formas a que estes façam escolhas contabilísticas ou desenhem transações com a finalidade de afetar a transferência da riqueza entre a sociedade, os provedores de fundos, e os gestores (Stlowy e Breton, 2004). As manipulações podem ser feitas via retorno, alterando o resultado por ação ou via estrutura de capital, alterando o rácio de dívida por capitais próprios.

Em relação ao primeiro caso, e o que mais nos interessa nesta dissertação, temos a gestão de resultados no seu sentido mais amplo, que incorpora a gestão de resultados no sentido restrito, doravante gestão de resultados, o alisamento de resultados e o *big bath accounting*, e no último caso temos a contabilidade criativa (Stlowy e Breton, 2004).

Entretanto, na manipulação de resultados com o objetivo de transferência de fundos para os gestores, a empresa não se beneficia, isto é, nesta situação os gestores manipulam os resultados da empresa para seu próprio benefício, contrariamente aos dois primeiros casos em que a manipulação de resultados é feita a favor da empresa.

Segundo Stlowy e Breton (2004), as empresas (acreditamos que os bancos também fazem parte) têm vindo a manipular os seus resultados contabilísticos por vários anos, recorrendo a diversas técnicas devidamente conhecidas na literatura como: (i) gestão de resultados ou *earnings management*; (ii) alisamento de resultados ou *income smoothing*; (iii) *big bath accounting*, (iv) contabilidade criativa ou *creative accounting*; (v) *window dressing*. Atik (2009) acrescenta a esta lista (vi) *aggressive accounting*, (vii) *cosmetic reporting*, e (viii) *financial engineering*.

De acordo com Stlowy e Breton (2004) esta manipulação é feita com o objetivo de alterar as bases de transferência da riqueza, manipulando o cálculo do resultado por ação e do rácio de dívida por capitais próprios. No que diz respeito à manipulação do resultado por

ação, este fim pode ser alcançado por via da adição ou transferência de certos resultados ou gastos, modificando o resultado líquido, e, ou apresentado um item antes ou depois da rubrica que é utilizada para o cálculo dos resultados por ação. Adicionalmente, a manipulação pode ser alcançada por via da sobreavaliação dos resultados ou através da transferência de responsabilidades de longo prazo para as contas de ordem, manipulando assim o rácio de dívida por capitais próprios.

Todavia, todas as manipulações que se enquadram dentro dos limites legais e dos PCGA não são consideradas fraude<sup>10</sup> (Stlowy e Breton, 2004; Atik, 2009), entretanto, esta separação não é clara visto que os gestores têm apresentado níveis elevados no que concerne a criatividade na interpretação das normas e princípios contabilísticos, o que os permite ter uma maior flexibilidade e incentivos para a gestão de resultados.

### 3.2.1 Gestão de resultados ou *earnings management*

#### 3.2.1.1 *Conceito de gestão de resultados*

Schipper (1989), no seu estudo *Commentary on Earnings Managements*, fornece uma visão geral sobre a gestão de resultados e uma análise das implicações e *trade-offs* resultantes das várias oportunidades de escolha na seleção de diversas perspetivas de investigação na área de gestão de resultados. O autor, por gestão de resultados, refere-se à gestão de divulgações no âmbito de uma intervenção propositada no processo de reporte externo da informação financeira, com o objetivo de obtenção de benefícios privados.

Para Mulford e Comiskey (2002), a gestão de resultados pode ser entendida como uma manipulação ativa dos resultados com o fim de se alcançar um *benchmark* pré-determinado. Este *benchmark* pode ser definido pelos gestores, pelos analistas financeiros, ou um valor que seja consistente com um padrão de resultados mais alisados para a entidade.

Healy e Wahlen (1999), referem que a gestão de resultados ocorre quando os gestores fazem o uso da flexibilidade e da subjetividade de julgamentos no processo de preparação e apresentação das DF's, neste caso recorrendo ao alisamento artificial de resultados, e na reestruturação de transações, recorrendo ao alisamento real de resultados, de modo a alterar o reporte financeiro, seja para enganar alguns *stakeholders* no que tange ao

---

<sup>10</sup> Vide apêndice A que resume a diferença entre fraude e gestão de resultados.

desempenho económico subjacente da organização ou de modo a influenciar resultados contratuais dependentes dos resultados contabilísticos que se pretende reportar.

Tseng e Lai (2007), por sua vez definem a gestão de resultados como o processo observado pelos gestores em que estes, de forma deliberada selecionam determinados procedimentos contabilísticos, que estejam em conformidade com os PCGA, com a finalidade de apresentarem ou reportarem um nível de resultado desejado. Entretanto, citando Pérez *et al.* (2006) podemos definir gestão de resultados como práticas contabilísticas em que, de forma consciente, os gestores se afastam das normas e princípios de contabilidade estabelecidos na preparação e apresentação das DF's.

De acordo com Degeorge *et al.* (1999), a gestão de resultados consubstancia-se no exercício estratégico do poder discricionário por parte dos gestores, com a finalidade de influenciar os resultados reportados para os *stakeholders* externos. Este fim é alcançado por via do *timing* ou calendarização dos eventos atuais ou reportados de formas a movimentar os resultados ao longo dos períodos.

Nos conceitos acima apresentados queremos destacar o facto de que embora a gestão de resultados seja um ato deliberado dos gestores de modo a influenciar os resultados reportados, esta prática deve ser feita em conformidade com os PCGA. Todavia, importa evidenciar o conceito apresentado por Healy e Wahlen (1999), visto que a gestão de resultados, na ótica dos autores, pode ser vista por meio de três pontos principais: (i) o julgamento pessoal feito pelos gestores e o seu objetivo de enganar os diversos *stakeholders* da informação financeira, no que se refere ao desempenho da organização; (ii) o objetivo de influenciar benefícios contratuais futuros *indexados* aos resultados contabilísticos; e (iii) os meios pelos quais a gestão de resultado pode ser feita, seja por via do julgamento no reporte financeiro seja pela reestruturação das transações contabilísticas.

Achamos importante destacar o conceito de Healy e Wahlen (1999), uma vez que, em nossa opinião ele é completo pois, cobre não só a manipulação discricionária de *accruals* e a reclassificação de eventos por parte dos gestores (alisamento artificial), como também a gestão real de resultados por via da reestruturação de eventos (alisamento real).

Assim, podemos sintetizar que a gestão de resultados envolve o uso do julgamento por parte da gestão na manipulação ativa de diversas oportunidades permitidas pela flexibilidade e subjetividade das normas e princípios contabilísticos, que resultam na

alteração das DF's com vista a influenciar as decisões económicas e financeiras dos diversos *stakeholders* da informação financeira e ou alguns benefícios contratuais.

### 3.2.1.2 *Formas de gestão de resultados*

A gestão de resultados pode ser alcançada por via da movimentação de resultados ao longo do tempo ou por via do reporte fraudulento de resultados (Degeorge *et al.*, 1999).

A existência de diversos setores de atividade e a complexidade individual de cada setor contribui para que a harmonização das práticas contabilísticas, por via da emissão de normas e procedimentos, que visem determinar como as transações devem ser processadas não seja totalmente possível, e conseqüentemente essa ausência de uma total harmonização das práticas contabilísticas cria condições para que a gestão de resultados seja um facto em todos os setores de atividade, uma vez que, as normas de contabilidade não impedem os gestores de fazerem as escolhas de políticas contabilísticas que os permitam obter uma flexibilidade na preparação das DF's.

A gestão de resultados pode ocorrer em qualquer ponto do processo de divulgação externa e pode ter diversas formas (Schipper, 1989): (i) gestão real dos resultados e, (ii) gestão de resultados com base em *accruals* discricionários (Schipper, 1989; Luez *et al.*, 2003; Omar *et al.*, 2014).

A gestão real dos resultados ou *real earnings management* é alcançada por meio da calendarização de eventos ou decisões financeiras com o objetivo de alterar o reporte financeiro ou uma parte deste (Healy, 1985) e, envolve tentativas dos gestores de alterar os resultados reportados com recurso à manipulação do *timing* e do nível da atividade económica subjacente da entidade (Xu *et al.*, 2007), alterando desta forma os resultados por via da componente de fluxos de caixa.

A alteração intencional do nível de atividade normal da entidade tem em vista a apresentação de resultados que não poderiam, mantendo tudo o resto constante, ser alcançados pelos gestores se esse procedimento não fosse observado pois, citando Roychowdhury (2006), a manipulação das atividades reais configura-se no afastamento das práticas operacionais normais por parte da vontade dos gestores de enganar alguns *stakeholders*, por formas que estes venham a acreditar que determinadas metas ou objetivos financeiros foram alcançados pela entidade, durante o curso normal das atividades operacionais.

Por outro lado, a gestão de resultados com base em *accruals* discricionários ou *accrual based earnings management* é alcançada por via da manipulação dos *accruals* que os gestores têm total discricção e por esta via influenciam os resultados e os fluxos de caixa.

O cálculo dos *accruals* é obtido pela diferença entre os resultados reportados e os fluxos de caixa das operações (Healy, 1985) e os *accruals* discricionários são aqueles que os gestores escolhem, com recurso à subjetividade e flexibilidade na interpretação das normas de contabilidade e dos PCGA, para a manipulação dos fluxos de caixa (Healy, 1985) e dos resultados.

Os *accruals* e os *accruals* discricionários desempenham um papel muito importante na manipulação ou gestão de resultados, visto que, segundo Healy (1985), os primeiros modificam o *timing* dos resultados reportados e os últimos, permitem aos gestores fazerem a transferência de resultados entre períodos.

A gestão de resultados acarreta alguns custos para as organizações, entretanto, estes diferem, dependendo do método que os gestores usam para o efeito. A gestão real de resultados é considerada a que mais custos acarreta para as empresas (Roychowdhury, 2006; Peasnell *et al.*, 2005) pois, tem um efeito negativo nos futuros fluxos de caixa da organização (Peasnell *et al.*, 2005). Embora a prática de gestão real de resultados (modificação do curso normal das atividades da empresa) seja mais onerosa para as organizações, os gestores preferem adotá-la quando comparado com a gestão de resultados com base em *accruals* discricionários (Graham *et al.*, 2005).

Os gestores têm mais incentivos para engajarem-se na gestão real de resultados, embora esta seja mais cara para as organizações porque é mais difícil a sua deteção quando comparada com outras técnicas de gestão de resultados como a gestão com base na manipulação de *accruals* discricionários (Lo, 2008).

Embora a gestão real de resultados seja considerada uma ferramenta útil para que os gestores pratiquem a manipulação de resultados, quando comparada com a gestão dos resultados com base em *accruals* discricionários e reclassificação de eventos, estas práticas normalmente são complementares (Matsuura, 2008; Ben Rejeb Attia, 2012), pois, o alisamento artificial de resultados preenche as insuficiências do alisamento real.

A gestão real de resultados faz parte das atividades operacionais da instituição e ocorre antes da gestão contabilística de resultados (gestão de resultados com base em

*accruals* discricionários e reclassificação de eventos), pois, os gestores geralmente decidem o nível da gestão real de resultados, antes da gestão contabilística de resultados, o que nos permite concluir que os gestores usam a gestão real e a contabilística de forma sequencial para a manipulação de resultados. Assim, para se estudar a manipulação contabilística de resultados existe a necessidade de se controlar primeiro a gestão real dos resultados por parte dos gestores (Matsuura, 2008).

### 3.2.1.3 Métodos de deteção da gestão de resultados

São várias as metodologias para a deteção da gestão de resultados na literatura pois, uma vasta gama já foi proposta (Peasnell *et al.*, 2005). Os modelos existentes variam desde os mais simples, para os quais os *accrual* discricionários são mensurados como *accruals* totais, aos mais complexos que tentam separar a componente discricionária da não discricionária dos *accruals* (Dechow *et al.*, 1995). Os modelos comumente utilizados são o de Jones (1991), e o modelo modificado de Jones (Dechow *et al.*, 1995; McNichols, 2000).

Assim, as metodologias de deteção da gestão de resultados baseados em *accruals* podem ser subdivididas nas seguintes categorias: (i) metodologias que são baseadas em *accruals* específicos; (ii) metodologias que são baseadas na distribuição dos resultados após sua gestão; (iii) metodologias que são baseadas em *accruals* agregados (McNichols, 2000; Oosterbosch, 2009); e (iv) o modelo marginal desenvolvido por Peasnell *et al.* (2000) (Peasnell *et al.*, 2005).

A metodologia baseada em *accruals* específicos (utilizado por Moyer (1990) e Oosterbosch (2009)), geralmente tem o seu foco em um determinado setor de atividades, em particular como a indústria bancária e de seguros, onde os pesquisadores têm a discricção de aplicar os conhecimentos que eles possuem dos assuntos particulares desse setor para separar os *accruals* discricionários dos não discricionários (McNichols, 2000).

A presente dissertação irá se basear neste modelo para efeitos de deteção de comportamentos alisadores no setor bancário moçambicano.

No que diz respeito à metodologia que é baseada na distribuição dos resultados após a sua gestão (desenvolvido por Burgstahler e Dichev (1997) e Degeorge *et al.* (1999) e utilizado por Beatty *et al.* (2002); Shen e Chih (2005); e Leuz *et al.* (2003)), os pesquisadores examinam as propriedades estatísticas dos resultados, após um determinado *benchmark*

como por exemplo *zero earnings* de formas a testar a gestão de resultados (McNichols, 2000).

A última metodologia, a metodologia baseada em *accruals* agregados (proposto por Healy (1985) e DeAngelo (1986) e posteriormente desenvolvido por Jones (1991), modificada por Dechow *et al.* (1995) e utilizado por Kwak *et al.* (2009)), tem em vista a deteção de *accruals* discricionários baseado na relação entre os *accruals* totais e as hipóteses propostas para a investigação (McNichols, 2000).

Citando Dechow *et al.* (1995) os modelos que a literatura empírica fornece são: (i) modelo de Healy (1985) que testa a gestão de resultados por via da comparação da média dos *accruals* totais e as variáveis de gestão de resultados; (ii) o modelo de DeAngelo (1986) que testa a gestão de resultados computando as primeiras diferenças nos *accruals* totais, e assumindo que as primeiras diferenças têm um valor esperado de zero na hipótese nula de não existência da gestão de resultados; (iii) o modelo de Jones (1991) que tenta controlar os efeitos das alterações na atividade económica das empresas nos *accruals* não discricionários; (iv) o modelo modificado de Jones que foi desenvolvido para eliminar as tendências conjunturais do modelo de Jones (1991), para mensurar os *accruals* discricionários com erro quando a discricção é observada nos resultados; e (v) o modelo de setor de atividade (*the industry model*) utilizado por Dechow e Sloan (1991).

#### 3.2.1.4 Razões ou incentivos para a gestão de resultados

A gestão de resultados é feita com base na manipulação de *accruals* operacionais, uma vez que estes são considerados instrumentos favoráveis para uma gestão de resultados oportunista por parte dos gestores e, geralmente, não tem efeitos diretos nos fluxos de caixa das organizações e são relativamente difíceis de serem detetados (Peasnell *et al.*, 2005).

Citando Healy e Wahlen (1999), a gestão de resultados ocorre por várias razões. Segundo estes autores, em vários estudos empíricos realizados são apontadas como razões para a gestão de resultados a necessidade de: (i) influenciar a perceção do mercado acionista (*stock market incentive*); (ii) aumentar a retribuição ou compensação dos gestores (*personal incentive*); (iii) reduzir a probabilidade de violação dos acordos de crédito (*contractual incentive*); e (iv) evitar a intervenção por parte do regulador (*political or regulatory incentive*), entretanto Healy e Wahlen (1999), apontam como três os incentivos para a gestão de resultados: (i) avaliações e expetativas do mercado de capitais (*capital market*



*motivations*); (ii) contratos feitos tendo em conta os resultados contabilísticos (*contracting motivations*); e (iii) regulamentação governamental *anti-trust* e outro tipo de regulamentação (*regulatory motivations*).

Por adição aos incentivos propostos por Healy e Wahlen (1999), e partindo do pressuposto de que o bónus dos gestores geralmente está indexado aos resultados que estes reportam, estes têm como incentivo para gerir/alisarem resultados quando os resultados atuais, que os proporcionam um bónus máximo, são superiores ao limite estabelecido para que os mesmos sejam pagos (Fudenberg e Tirole, 1995). Desta forma os gestores poupam resultados para períodos posteriores, em que os mesmos serão inferiores em relação ao limite mínimo estabelecido, tornando assim possível o alcance das metas futuras (Degeorge *et al.*, 1999; Peasnell *et al.*, 2005).

Outra motivação para a gestão de resultados resulta do facto de que os planos e orçamentos da organização são geralmente elaborados com base no desempenho atual, reportado pelos gestores. Assim, quando os resultados previstos são superiores em relação ao *benchmark*, os gestores tendem a reduzir os resultados, pois o reporte de resultados elevados torna cada vez mais difícil o alcance das metas em períodos futuros (Degeorge *et al.*, 1999; Peasnell *et al.*, 2005; Healy, 1985; Ergin, 2014).

Assim, podemos inferir que os gestores bancários, pelos motivos acima apresentados, podem engajar-se também em práticas de gestão de resultados ao longo dos períodos, visto que os bancos são afetados por parte pelas razões descritas e por algumas que são específicas para este tipo de instituições, como é o caso da necessidade de cumprirem com os requisitos de capitais mínimos regulamentares exigidos pela legislação de cada jurisdição específica, uma vez que, o incumprimento destes requisitos pode desencadear a restrição das atividades desempenhadas pelo banco como é o caso da captação de depósitos e da concessão de crédito.

Beatty *et al.* (2002), para além da intervenção do regulador e da necessidade de pagar menos impostos, acrescentam que o comportamento dos depositantes pode ser um motivo adicional para que os bancos tenham necessidades de gestão de resultados, o que incentiva os gestores a gerirem os resultados, por forma a não minar a confiança dos depositantes (Shen e Chih, 2005).

Shen e Chih (2005), para além da alta regulamentação em que os bancos estão sujeitos, apontam os problemas de liquidez e a necessidade de ocultar comportamentos relacionados com a substituição de ativos como incentivos para a gestão de resultados por parte dos gestores bancários.

Por sua vez, Norden e Stoian (2013), apontam como incentivos para a gestão de resultados por parte dos bancos: (i) os objetivos do negócio; (ii) a estrutura de governação corporativa; (iii) o desempenho institucional, sendo que a necessidade de constituição de reservas adicionais e o nível e a volatilidade dos resultados jogam um papel muito importante; (iv) a necessidade de estabilizar o nível dos resultados e de reduzir sua volatilidade; e (v) a intenção de implementar uma desejada política de dividendos.

Assim, com base nos estudos empíricos analisados podemos afirmar que são vários os incentivos que podem levar os gestores bancários a adotarem práticas de gestão de resultados, que podem ser próprios do gestor, de ordem regulamentar e/ou legal, e inerentes à atividade desenvolvida.

Por outro lado, são também vários os métodos de deteção de comportamento de gestão de resultados por parte dos gestores, entretanto, só o modelo de *accruals* específicos e o baseado na distribuição de resultados após a sua gestão é que são melhores para detetarem este tipo de comportamentos (McNichols, 2000).

Com base nos mesmos estudos empíricos podemos concluir que a gestão de resultados é uma das ferramentas de manipulação contabilística que os gestores têm em seu poder para apresentarem resultados mais confortáveis com o fim de atingirem benefícios pessoais, organizacionais e legais ou regulamentares. Esta pode ser feita de diferentes formas, dependendo dos propósitos que estes pretendem atingir, manipulando *accruals* e reclassificando eventos (gestão contabilística de resultados), e/ou alterando o nível normal das atividades da organização (gestão real dos resultados).

Uma das formas mais conhecidas de gestão de resultados, conforme os estudos empíricos desenvolvidos em relação à matéria é o alisamento de resultados ou *income smoothing* (Matsuura, 2008) pois, o objetivo primário da gestão de resultados é o alisamento de resultados (Pérez *et al.*, 2006). Assim, no ponto seguinte do presente estudo passamos a análise do alisamento de resultados.

### 3.2.2 Alisamento de resultados ou *income smoothing*

#### 3.2.2.1 *Alguns estudos empíricos*

Tendo em conta as diversas intenções dos gestores, a gestão de resultados pode resultar em sobreavaliação, subavaliação ou alisamento de resultados (Tseng e Lai, 2007).

Estudos empíricos relacionados com o alisamento de resultados<sup>11</sup> têm a sua génese nos anos de 1950 e Hepworth (1953) é apontado como o pioneiro nos estudos (Eckel, 1981; Michelson *et al.*, 2000; Ashari *et al.*, 1994). Após então, o alisamento de resultados se tornou o centro da investigação na área de gestão financeira (Salehi e Gholami, 2015), e foi objeto de pesquisa sob vários ângulos, nomeadamente: (i) motivos do alisamento de resultados (Moses, 1987); (ii) métodos do alisamento de resultados (Michelson *et al.*, 2003); (iii) relação do alisamento de resultados com o preço das ações (Gordon, 1964; Barth *et al.*, 1995) e custo de capital (Beidleman, 1973); (iv) relação do alisamento de resultados com o tamanho das organizações (Moses, 1987; Ashari, 1994); (v) relação do alisamento de resultados e o seu poder informativo (Ronen e Sadan, 1981 *apud* Tucker e Zarowin, 2006; Dye, 1988); e (vi) relação do alisamento de resultado com a rentabilidade (Ashari, 1994; Michelson *et al.*, 2000), retorno e risco de mercado (Michelson *et al.*, 1995; Moses, 1987).

Segundo a literatura, Eckel (1981) aponta para Hepworth (1953) como o primeiro autor a levantar a hipótese de que os gestores das empresas estariam a selecionar regras contabilísticas com a finalidade de manipular resultados.

Esta hipótese foi posteriormente desenvolvida por Gordon (1964). Dois anos mais tarde Gordon *et al.* (1966), quando investigavam o efeito do tratamento dos créditos de investimento em 21 empresas do setor industrial químico, tentaram suportar essa hipótese com base em dados empíricos, todavia chegaram a resultados inconsistentes não suportando a hipótese de que os gestores das empresas tentam alisar os resultados (Copeland e Licastro, 1968). Entretanto, após esse período, vários outros estudos foram levados a cabo e apresentam uma variedade de resultados.

Copeland e Licastro (1968) realizaram uma investigação com a finalidade de reunir evidências que possam ajudar a suportar ou a negar a hipótese levantada por Gordon (1964), e Gordon *et al.* (1966), selecionando para o seu estudo, como variável, os dividendos

---

<sup>11</sup> Vide o Apêndice B sobre alguns estudos empíricos realizados e suas respectivas conclusões.

recebidos de uma subsidiária não consolidada reportada pela empresa-mãe pelo custo em 350 empresas representadas na *New York Stock Exchange*, que foram reportados num período entre 5 a 12 anos. As evidências dos testes tendem a suportar a hipótese de que os gestores não tentam alisar os resultados, recorrendo a técnicas dos dividendos e resultados (*dividend – income technique*), entretanto, os autores concordam que várias limitações podem enviesar os resultados, tendo em conta a pequena amostra selecionada, e o facto de que os gestores podem usar mais critério ou uma combinação de critério para alcançarem os seus objetivos de alisamento.

Cushing (1969) estudou o efeito das alterações das políticas contabilísticas nos resultados reportados pelas empresas e a ênfase era no alisamento de resultados provocado por essas alterações. Os resultados apresentam evidências que sugerem que os gestores das empresas selecionam políticas contabilísticas que apresentam resultados mais favoráveis pois, são consistentes com a hipótese de que as práticas de alisamento de resultados foram observadas, das 325 alterações analisadas, 249 foram classificadas como materiais e somente 79 foram classificadas como imateriais.

Simpson (1969), no seu estudo “*An Empirical Study of Possible Income Manipulation*” onde pretende descobrir se os investidores estão a receber uma avaliação correta e comparável das atividades das empresas, conclui que os gestores têm selecionado prática contabilísticas com o objetivo final de manipular os resultados, e esta manipulação é devida à disponibilidade de uma variedade de práticas contabilísticas para situações idênticas, entretanto uma prática deveria ser permitida.

Dascher e Malcom (1970) estudaram o uso de itens extraordinários em 52 empresas do setor químico. Os resultados obtidos são consistentes com a hipótese de que práticas de alisamento de resultados foram observadas, tendo-se concluído que dos dados referentes aos 11 e 6 anos selecionados para a amostra 35 e 40 empresas alisam resultados contra 17 e 12 que não alisam, respetivamente.

No que tange aos modelos de deteção de comportamentos alisadores, Beidleman (1973) desenvolve dois modelos, um modelo linear e outro *semi* logarítmico com o objetivo de saber se as empresas são sucedidas na sua tentativa de alisar ou normalizar os resultados reportados. Os resultados do estudo sugerem que as empresas usam práticas contabilísticas discricionárias por forma a normalizar os resultados reportados.

Ronen e Sadan (1975a, 1975b), também estudaram o uso de itens extraordinários no alisamento de resultados. Os autores concluíram que os gestores das empresas comportam-se como se selecionassem práticas contabilísticas, isto é, selecionam itens extraordinários para a minimização da volatilidade dos resultados ao longo do tempo.

Como os estudos anteriores não separavam o alisamento real do artificial, Imhoff (1977) desenvolveu um modelo que posteriormente foi desenvolvido por Eckel (1981). Em conformidade com este modelo, uma empresa é classificada como alisadora de resultados, quando o coeficiente de variação das vendas é menor que o coeficiente de variação dos resultados, onde o resultado é igual a  $Vendas - Custos Variáveis - Custos fixos$ .

Assim, por seu turno Eckel (1981), no seu estudo que pretende propor uma estrutura conceptual para identificar o alisamento artificial de resultado, sugere que uma empresa alisadora de resultados é aquela que seleciona “n” número de variáveis e políticas contabilísticas, de tal forma que o seu efeito conjunto seja minimizar a volatilidade dos resultados reportados pelos gestores das empresas.

Vários são os estudos empíricos que utilizaram este coeficiente para analisarem o alisamento artificial de resultados e encontraram evidências que suportam a hipótese da presença de indícios de práticas de alisamento artificial de resultados. Destes estudos destacamos os realizados por Ashari *et al.* (1994); Ergin (2014); Taktak *et al.* (2010a, 2010b); Booth *et al.* (1996); Hejazi *et al.* (2012); Michelson *et al.* (1995); Athanasakou *et al.* (2007); Tseng e Lai (2007); e Albrecht e Richardson (1990).

#### 3.2.2.2 *Conceito de alisamento de resultados*

O alisamento de resultados, como uma forma de gestão de resultados existe quando os gestores tentam manipular a percepção de alguns *stakeholders* (acionistas, reguladores, investidores, etc) ou tentam influenciar benefícios contratuais que são dependentes dos resultados reportados (Lassaad e Khamoussi, 2013).

Como iremos ver adiante, o alisamento de resultados pode ser intencional ou natural, entretanto, Beidleman (1973), define alisamento de resultados como uma diminuição intencional da volatilidade em relação a certos níveis de resultados que no presente são considerados como normal para a entidade.

Citando Koch (1981), o alisamento de resultados pode ser definido como um meio usado pelos gestores para diminuir o padrão da volatilidade dos resultados reportados em relação a um *benchmark* definido, por via da manipulação de variáveis artificiais (alisamento artificial ou contabilístico) ou reais (alisamento real ou por via de transações).

De acordo com Ashari *et al.* (1994) o alisamento de resultados é um ato deliberado e voluntário dos gestores, levado a cabo para reduzir a volatilidade dos resultados por via do uso de certos dispositivos contabilísticos.

Para Mulford e Comiskey (2002), o alisamento de resultados é visto como uma forma de gestão de resultados praticada com o fim de remover a volatilidade dos resultados reportados pelos gestores. Esta prática inclui determinados passos para reduzir e *armazenar* resultados durante *bons anos* para o uso em anos de desempenho fraco ou *maus anos*.

Por outro lado, para Fudenberg e Tirole (1995), o alisamento de resultados é o processo de manipulação do perfil dos resultados ou dos resultados reportados pelos gestores, por forma a fazer com que o padrão dos resultados reportados seja menos variável, todavia sem incrementar os resultados reportados a longo prazo.

Analisadas as definições acima descritas, pode-se concluir que o alisamento de resultados é uma forma de gestão de resultados adotada pelos gestores com vista, de forma intencional, a reduzir a volatilidade dos resultados ao longo do tempo, sendo o seu fim o de manter os resultados reportados dentro de um nível considerado normal pela organização e não o de os sobreavaliar ou subavaliar. Em nosso entender, estes conceitos de alisamento de resultados excluem o alisamento natural, uma vez que não há neste tipo de alisamento a intenção dos gestores de reduzir a volatilidade dos resultados.

### 3.2.2.3 *Tipos, dimensões e variáveis de alisamento*

O alisamento de resultados pode ser de dois tipos: (i) natural; ou (ii) intencional (Eckel, 1981; Stlowy e Breton, 2004). O alisamento natural é consequência do processo de geração de resultados na organização, que por si já produz um fluxo de resultados alisados, entretanto, o alisamento intencional é resultado da ação dos gestores e este pode ser de dois tipos: (i) real; ou (ii) artificial (Eckel, 1981; Dascher e Malcom, 1970; Albrecht e Richardson, 1990).

O primeiro é resultado do controlo discricionário de transações económicas atuais das empresas por parte dos gestores que depois afetam diretamente os resultados futuros (Dascher e Malcom, 1970). Para o caso concreto do setor bancário, este pode ser também alcançado por via da manipulação de ganhos e perdas em instrumentos financeiros (títulos negociáveis) (Taktak *et al.*, 2010a; Beatty *et al.*, 1995, 2002; Collins *et al.*, 1995; Kanagaretnam *et al.*, 2004b; Kwak *et al.*, 2009) e ou usando operações de cobertura com recurso a derivados financeiros (Barton, 2001; Omar *et al.*, 2014; Ben Rejeb Attia, 2012; Huang *et al.*, 2009) por forma a encobrir manipulações contabilísticas oportunistas (Ben Rejeb Attia, 2012), entretanto outras formas são apresentadas pela literatura como a manipulação (antecipação ou adiamento) de despesas de investigação e desenvolvimento e dos custos com publicidade (Dascher e Malcom, 1970).

O último caso representa a manipulação de políticas contabilísticas levadas a cabo pelos gestores com o fim de alisar o resultado, não envolvendo a manipulação de eventos económicos subjacentes e consequentemente não afetando assim os fluxos de caixa. Este tipo de alisamento é alcançado por via da movimentação de gastos e rendimentos de um período para o outro (Eckel, 1981; Dascher e Malcon, 1970).

No caso concreto do alisamento artificial, os gestores podem ter o poder de decisão de capitalizar ou considerar como gasto algumas despesas, ou alterar as políticas contabilísticas no que concerne às amortizações e vida útil do ativo fixo, com o fim de afetar o resultado reportado.

Em síntese, podemos concluir que o alisamento artificial de resultados resulta da manipulação contabilística intencional por parte dos gestores, e o alisamento real de resultados é consequência das ações que estes devem tomar, de modo a controlarem determinados eventos económicos subjacentes.

Como vimos, estes dois tipos de alisamento podem ou não afetar o processo de geração de caixa da organização. Isto é, o alisamento real afeta os fluxos de caixa da empresa, enquanto o alisamento artificial não afeta (Lassaad e Khamoussi, 2013). Todavia, o alisamento real não só afeta o processo de geração de caixa da organização como também dispersa o valor organizacional (Lassaad e Khamoussi, 2013), pois os gestores podem vender ativos importantes da empresa ou fazer investimentos desnecessários para atingir os seus objetivos. Por outro lado, o alisamento artificial tem como base a manipulação discricionária

da flexibilidade das políticas contabilísticas em poder dos gestores, e de forma explícita reduz a volatilidade dos resultados reportados e distorce a realidade económica da empresa (Eckel, 1981).

O alisamento de resultados pode ser alcançado de três formas: (i) por via da calendarização dos eventos ou do seu reconhecimento, de forma que as despesas com esses eventos reduzam a volatilidade dos resultados ao longo do tempo; (ii) pela alocação de rendimentos e gastos ao longo do tempo, tendo em conta a ocorrência e o reconhecimento de um evento, neste caso os gestores podem, dentro de certos limites, determinar os períodos a serem afetados pela qualidade do evento (Bhat, 1996; Ronen e Sadan, 1975a, 1975b); ou (iii) pela classificação ou reclassificação de eventos em ordinários/operacionais ou extraordinários/extra exploração quando outras variáveis de resultados, para além do resultado líquido, são o objeto do alisamento (Ronen e Sadan, 1975, 1975b).

A alocação de despesas ao longo do tempo, onde os gestores determinam o número de períodos futuros que serão afetados e o impacto de cada período, e a calendarização de eventos, onde os gestores planeiam a data de ocorrência de cada transação de modo a que o seu efeito vise reduzir a volatilidade dos resultados, constituem a dimensão intertemporal do alisamento de resultados enquanto a classificação ou reclassificação constitui a dimensão classificatória (Stlowy e Breton, 2004; Ronen e Sadan, 1975a, 1975b).

Citando Ronen e Sadan (1975a), as formas de alisamento e o objeto de alisamento estão em certa forma associados, isto é, se o objeto de alisamento é o resultado líquido apenas a dimensão intertemporal pode ser aplicada, entretanto, se o objeto de alisamento for o resultado operacional, a gestão é capaz de recorrer ao alisamento por reclassificação.

O alisamento de resultado deve ser feito, usando um julgamento profissional e deve estar de conformidade com os PCGA, todavia esses princípios fornecem uma considerável liberdade aos gestores para a contabilização de um conjunto de situações, permitindo alisar os resultados tendo em conta uma apropriada escolha de uma alternativa contabilística (Bhat, 1996), e segundo Dascher e Malcom (1970), dependendo do seu tipo, pode ser alcançado com recurso a um número significativo de variáveis, entretanto os estudos empíricos oferecem as seguintes: custos com pensões de reforma, dividendos de subsidiárias não consolidadas reportadas pela empresa-mãe pelo custo, gastos extraordinários, despesas com investigação e desenvolvimento.



#### 3.2.2.4 Razões e objetos do alisamento de resultados

Os gestores têm muitas razões que os levam a diminuir, ao longo do tempo, a volatilidade dos resultados reportados das firmas que dirigem, por forma a tornarem esses resultados mais ajustados ou alisados em relação aos que estes podiam ser se não fosse observada esta prática (Tseng e Lai, 2007).

Hepworth (1953) *apud* (Michelson *et al.*, 2000) aponta como razão de alisamento de resultados o facto de que os acionistas das empresas irão se sentir mais confortáveis com uma empresa que reporta resultados com uma certa estabilidade de crescimento. Por outro lado, o provável efeito favorável que os resultados alisados possam ter em relação ao valor das ações no mercado e sobre o custo de capital é apontado por Beidleman (1973), como sendo uma das razões que também leva os gestores a alisarem os resultados reportados.

Adicionalmente, temos como razões para o alisamento de resultados: a maximização dos resultados dos gestores ou sua segurança, o facto de a estabilidade dos resultados e da sua taxa de crescimento ser mais preferível em relação a resultados elevados mas com grande volatilidade (Gordon, 1964); para evitar reações adversas dos mercados que possam causar a queda do preço das ações (Michelson *et al.*, 2003); e a necessidade de atrair financiamento externo a baixo custo (Dechow *et al.*, 1996).

No que concerne aos bancos, Bhat (1996) refere que estes alisam os resultados pelos seguintes motivos: (i) o alisamento de resultados melhora a perceção do risco de um banco por parte dos seus investidores, reguladores e legisladores; (ii) ajuda a manter um plano de compensações estável ao longo do tempo para os gestores; (iii) os gestores podem fornecer um padrão estável de dividendos aos acionistas com resultados alisados; (iv) a manipulação de resultados fornece uma oportunidade excelente para que uma gestão de baixa qualidade projete uma imagem de uma gestão de alta qualidade; (v) o alisamento de resultados reduz os encargos fiscais no que tange ao imposto a pagar sobre o rendimento; e (vi) o alisamento de resultados melhora o preço das ações, por via da redução da volatilidade dos resultados. Greenawalt e Sinkey (1988) apontam como motivação para a manipulação de resultados a necessidade dos gestores: (i) incrementarem os seus salários ou honorários; (ii) minimizarem a probabilidade de virem a ser dispensados por causa do mau desempenho; (iii) de forma positiva afetar o risco da entidade que possa ser percebido pelos diversos *stakeholders*; (iv) reduzirem futuras responsabilidades fiscais que possam emergir. No mesmo sentido,

Bouvatier *et al.* (2014) apontam a preferência pelo risco por parte dos acionistas, a qualidade da auditoria externa, e o tipo de acionistas majoritários como outros factores que também podem ter um impacto no alisamento de resultados pelos bancos.

No que diz respeito aos objetos do alisamento de resultados, segundo a literatura empírica, são vários. Estes correspondem às variáveis das quais a alteração ao longo do tempo deve ser controlada. Os estudos empíricos consagram os seguintes objetos que interessa destacar: resultado líquido (Copeland, 1968); resultado operacional antes de amortizações e depreciações – *ordinary income* (Ronen e Sadan, 1975a); resultado operacional depois de depreciações e amortizações – *operating income* (Ashari *et al.*, 1994); resultado depois dos impostos, mas antes dos itens extraordinários (Beattie *et al.*, 1994); resultado operacional depois de impostos e resultados antes de impostos (Michelson *et al.*, 2000); e resultado por ação (White, 1970).

#### 3.2.2.5 *Crítérios de identificação de comportamentos alisadores de resultados*

A identificação de comportamentos alisadores de resultados nas empresas está dependente do reconhecimento do instrumento alisador de resultados que é utilizado pelos gestores (Copeland, 1968), o que quer dizer que dependendo do instrumento que é utilizado para o alisamento de resultados, uma técnica específica e eficaz deve ser identificada para detetar a sua ou não existência. Segundo Michelson *et al.* (2003), um método adequado de deteção de comportamentos alisadores deve permitir a distinção entre ações tomadas pelos gestores de forma deliberada, reclassificando ou alocando eventos (alisamento artificial) para alisar ou manipular resultados, e as ações em que estes estão a responder a diversas alterações das condições económicas do ambiente em que a empresa opera (alisamento real).

Copeland (1968) sugere que a identificação de comportamentos alisadores pode ser feita de três formas distintas: (i) entrevistas e questionários diretos aos gestores das empresas; (ii) contratação de terceiros como contabilistas certificados (CPAs); ou (iii) exame direto das DF's ou às divulgações feitas às entidades competentes. Todavia, o autor reconhece que com o primeiro e o segundo método dificilmente irá surtir grandes efeitos pois, quase não haverá colaboração por parte dos gestores, entretanto, o terceiro é o mais adequado e comumente usado (Eckel, 1981).

Segundo Michelson *et al.* (2000) o critério mais utilizado para a identificação da existência ou não de comportamentos alisadores de resultados nas empresas, de

conformidade com os diversos estudos empíricos feitos, é o desenvolvido por Eckel (1981). Como acima vimos, vários pesquisadores têm utilizado este critério nas suas pesquisas com o intuito de identificar instituições que alisam resultados, todavia, existem outros critérios que podem ser observados e que não têm uma diferença significativa com o de Eckel (1981), no que se refere à identificação de empresas que alisam resultados.

Michelson *et al.* (2003) investigaram vários métodos de detecção de alisamento de resultados e de gestão de resultados usando uma amostra de empresas que foram multadas pela *Securities and Exchange Commission* (SEC) por alegada violação dos PCGA que resultaram na manipulação de resultados. Os autores testaram sete populares métodos com a finalidade de determinar qual deles fornece o melhor indicador ou coeficiente para identificar empresas que alisam resultados.

Foram testados os seguintes métodos: Eckel (1981); Bitner e Dolan (1996); Dechow *et al.* (1995, 1996); Chaney e Lewis (1994); Moses (1987); Wang e Williams (1994); e Lev e Kunitzky (1974). Os resultados deste estudo sugerem que dos sete métodos objeto de estudo, seis não têm diferenças significativas nos seus coeficientes de detecção de comportamentos alisadores, entretanto, o método de Dechow *et al.* (1995, 1996) fornece resultados diferentes. Adicionalmente, existem outros modelos como o de: Beidleman (1973); Francis *et al.* (2004) e Leuz *et al.* (2003); Bhat (1996); e de Beattie *et al.* (1994).

Como podemos ver, há uma variedade de critérios para identificar a presença de comportamentos alisadores<sup>12</sup>, entretanto, importa destacar o critério de Eckel (1981) pelas seguintes razões: (i) é o critério mais utilizado em estudos empíricos; (ii) faz parte dos seis mais efetivos de acordo com Michelson *et al.* (2003); e (iii) será o nosso critério base para a identificação da existência ou não existência de comportamentos alisadores nos bancos selecionados para a nossa mostra.

#### 3.2.2.6 Coeficiente de Eckel (1981)

Este critério foi desenvolvido por Eckel (1981), com o objectivo de separar os efeitos do alisamento real do artificial. É conhecido como coeficiente de variabilidade dos resultados, e classifica as empresas como alisadoras de resultados se o coeficiente de variação da variabilidade anual dos resultados ( $CV\Delta_i$ ) for inferior ao coeficiente de variação

---

<sup>12</sup> Vide o apêndice C que apresenta alguns critérios de mensuração do alisamento.

da variabilidade anual das vendas ou volume de negócio da empresa ( $CV\Delta s$ ), isto é, se o quociente entre ( $CV\Delta i$ ) e ( $CV\Delta s$ ) for inferior a um, a empresa alisa artificialmente os resultados. O coeficiente de variação é dado pelas expressões abaixo indicadas.

$$CV\Delta i = \frac{\sigma\Delta i}{\mu\Delta i} \quad (1)$$

$$CV\Delta s = \frac{\sigma\Delta s}{\mu\Delta s} \quad (2)$$

$$SR = \frac{CV\Delta i}{CV\Delta s} \quad (3)$$

Onde:

$\sigma\Delta i$  – desvio padrão da variabilidade anual dos resultados;

$\sigma\Delta s$  – desvio padrão da variabilidade anual das vendas;

$\mu\Delta i$  – média da variabilidade anual dos resultados;

$\mu\Delta s$  – média da variabilidade anual das vendas;

SR – rácio ou coeficiente de alisamento.

Em síntese, se ( $CV\Delta i$ ) < ( $CV\Delta s$ ), isto é,  $SR < 1$  a empresa alisa artificialmente os resultados.

Como podemos ver, com base no descrito ao longo deste ponto, o alisamento natural é excluído por não se enquadrar nas definições apresentadas, visto que, não resulta da intervenção dos gestores. Por outro lado, existem duas vertentes do alisamento intencional de resultados, o alisamento real e o alisamento artificial, e em cada uma delas são utilizados instrumentos alisadores diferentes, sendo assim necessário adotar os métodos adequados para identificar a existência ou não do alisamento, visto que, nem todas as técnicas de deteção de comportamentos alisadores são eficazes para revelar todos os tipos de alisamento de resultados.

### 3.2.3 Manipulação de resultados através de provisões para perdas de crédito

Em Moçambique, todas as instituições de crédito sujeitas a supervisão prudencial por parte do BM, são por Lei obrigadas a constituir provisões regulamentares mínimas para fazerem face a potenciais perdas, resultantes do incumprimento por parte dos mutuários, no que se refere à amortização do crédito (capital e juros).

Sendo a carteira de crédito um dos principais ativos dos bancos, e na maioria dos casos constituindo parte significativa destes, existe a necessidade de se garantir que as perdas resultantes do incumprimento por parte dos mutuários sejam mínimas e que as provisões que os bancos são obrigados a constituir sejam suficientes para fazer face a tais perdas, de modo a não prejudicar o normal funcionamento do banco em particular e do sistema bancário no seu todo.

A constituição de provisões no setor bancário é feita de uma forma ímpar quando comparada com a outra gama de instituições ordinárias. Assim, para efeito da constituição de provisão, este facto exige dos gestores o desenvolvimento de técnicas que auxiliem na determinação da probabilidade ou estimativas de perdas potenciais, decorrentes dos créditos concedidos, que o banco pode vir a sofrer.

Entretanto, como tivemos a oportunidade de referir ao longo do presente estudo, os gestores gozam de um poder discricionário na determinação das estimativas, para efeito de constituição de provisões para perdas de crédito (LLPs), resultante da flexibilidade ou subjetividade do julgamento que é permitido pelas NIRF e pelos PCGA, em vigor em cada país. Esta última situação faz com que os gestores bancários tenham incentivos e manipulem a constituição das LLPs para outros fins, incluindo o alisamento artificial de resultados.

O alisamento de resultados, diferentemente da gestão de resultados no seu sentido restrito, não tem como objetivo aumentar ou diminuir os resultados. Esta prática tem como fim a manutenção de um nível ótimo de resultados e da sua taxa de crescimento em relação a um *benchmark*, considerado pelos gestores como normal para o banco.

Assim, nos exercícios económicos em que o resultado esperado é relativamente alto (bom ano) em relação ao *benchmark*, e em contrapartida os resultados previstos do ano seguinte estão relativamente abaixo do *benchmark* (mau ano), os gestores tendem a manipular os resultados, “poupam” os resultados do bom ano e os transferem para o mau ano, sobrestimando as LLPs do bom ano, em benefício dos resultados do mau ano. Este procedimento reduz os resultados do bom ano e aumenta os resultados do mau ano, de formas que estes estejam dentro do *benchmark* e da taxa de crescimento normal prevista pelos gestores (Pérez *et al.*, 2006; Kanagaretnam *et al.*, 2003, 2004b; Lobo e Yang, 2001; Hasan e Wall, 2004; Wall e Koch, 2000; DeFond e Park, 1997).

A situação contrária, a acima descrita, é válida pois, nos exercícios económicos em que os resultados esperados são relativamente abaixo do *benchmark*, e em contrapartida os resultados previstos do ano seguinte são relativamente superiores em relação ao *benchmark*, os gestores tendem a “emprestar” resultados do bom ano em benefício dos resultados do mau ano, reduzindo a constituição de LLPs no mau ano. Este procedimento aumenta os resultados do mau ano e reduz o resultado do bom ano, de formas a que estes estejam dentro do *benchmark* e da taxa de crescimento normal, prevista pelos gestores (Pérez *et al.*, 2006; Kanagaretnam *et al.*, 2003, 2004b; Lobo e Yang, 2001; Hasan e Wall, 2004; Wall e Koch, 2000; DeFond e Park, 1997).

Esta manipulação das provisões pelos gestores pode contribuir para a sobrestimação ou subestimação das mesmas, o que em síntese se consubstancia na criação de provisões excessivas ou ocultas.

A proibição de criação de provisões excessivas ou ocultas estava patente no princípio da prudência na antiga Estrutura Conceptual das NIRF, tendo sido este princípio removido da atual estrutura em vigor. Assim, partindo do pressuposto de que todas as instituições de crédito em Moçambique são obrigadas a cumprir com as NIRF e toda a documentação que as compõe, incluindo a sua nova Estrutura Conceptual, emitida pelo IASB em 2010, os gestores dos bancos têm mais uma condição favorável para a manipulação das provisões sem que este procedimento esteja em não conformidade com as NIRF e os regulamentos prudenciais, visto que estes, por força do Aviso nº 4/GBM/2007, de 30 de Março são obrigados a preparar e apresentar as suas DF’s em conformidade com as NIRF.

Estudos empíricos anteriores sugerem que os bancos têm um incentivo para alisarem resultados manipulando as LLPs (Oosterbosch, 2009). A revisão desses estudos indica a existência de várias pesquisas empíricas no que tange a hipótese do alisamento de resultados no setor bancário. Scheiner (1981); Greenwalt e Sinkey (1988); Ma (1988); Wetmore e Brick (1994); Wahlen (1994); Bhat (1996); Kim e Kross (1998); Rivard *et al.* (2003); Kanagaretnam *et al.* (2003, 2004a); Fonseca e Gonzales (2008); Taktak *et al.* (2010a); Pérez *et al.* (2011); Das *et al.* (2012); Bouvatier *et al.* (2014); e Adzis *et al.* (2015); Deboskey e Jiang (2012); Norden e Stoian (2013); Azzali *et al.* (2014); Leventis *et al.* (2011); El Sood (2012); Ozili (2015); e Acar e Ipci (2015) examinaram o alisamento de resultado nos bancos usando LLPs e chegaram a conclusões diversas.

Greenwalt e Sinkey (1988) e Ma (1988) concluem que os bancos usam LLPs para alisarem resultados e estes estudos usam as LLPs como variável dependente. Greenwalt e Sinkey (1988) têm como pano de fundo, o estudo do comportamento das LLPs como função dos resultados dos bancos e outros indicadores de atividade que tem o potencial de afetar a qualidade da carteira de crédito. Ma (1988) demonstra que as LLPs não são significativamente relacionadas com a qualidade da carteira de crédito, entretanto, os gestores tendem a sobrestimar as LLPs em períodos onde os resultados operacionais esperados são elevados e *visé versa*.

Citando Bhat (1996), a estabilidade dos resultados e a taxa de crescimento dos resultados são marcas de bancos tradicionais, desta feita, os gestores dos bancos podem tentar reduzir a variabilidade dos seus resultados, por via da redução da volatilidade dos resultados reportados nas DF's. Assim, tendo em conta que a variabilidade dos resultados é um indicador de risco, este procedimento tem por fim a redução do risco que será percebido pelos diversos *stakeholders* das DF's (Kanagaretnam *et al.*, 2004b).

Há uma variedade de instrumentos que os bancos podem usar para alisarem os seus resultados reportados e uma das variáveis mais usadas são as LLPs. Pois, dado ao facto de que a manipulação de LLPs, tendo como objetivo o alisamento artificial de resultados, não envolve nenhum fluxo de caixa, os gestores dos bancos encontram nelas uma ferramenta muito eficaz para alisarem resultados (Das *et al.*, 2012).

Rivard *et al.* (2003), usando o mesmo método adotado por Greenawalt e Sinkey (1988), Anandarajan *et al.* (2003, 2007) investigaram a hipótese do alisamento de resultados após emissão do Acordo de Basileia de 1988, Azzali *et al.* (2014) quando estudavam a gestão de resultados no setor financeiro com enfoque na crise e nas IFRS, e Pérez *et al.* (2008) quando pretendia estudar práticas de alisamento e gestão de resultados após a introdução do novo modelo estatístico de constituição das LLPs na Espanha, concluem que os bancos têm sido cada vez mais agressivos no uso das LLPs para alisarem resultados. Chegaram também à conclusão de que os gestores bancários usam LLPs para o alisamento de resultados DeBoskey e Jiang (2012), quando estudavam os impactos da especialização dos auditores externos na avaliação das LLPs para uma amostra de bancos americanos.

Segundo Bouvatier *et al.* (2014), um certo grau de liberdade na gestão de resultados pode surgir por via da flexibilidade ou subjetividade do julgamento que os bancos podem

exercer no processo de determinação das LLPs pois, estas requerem uma avaliação prévia das perdas potenciais esperadas pelo banco no processo de concessão de crédito e essas avaliações podem envolver um elemento de significativa subjetividade.

Assim, dada a grande subjetividade no processo de determinação das provisões, os gestores bancários podem atingir outros fins, tal como o alisamento de resultados por via da manipulação das LLPs, subestimando-as ou sobrestimando-as, dependendo do fim que se pretende atingir, seja aumentar ou diminuir os resultados de formas a se obter uma volatilidade dos resultados cada vez ajustada.

Todavia, as evidências dos diversos estudos empíricos referentes ao alisamento de resultados pelos bancos, usando como instrumento para o efeito as LLPs, demonstram que há conclusões diferentes.

A literatura, segundo De Pinho (1997); Leventis *et al.* (2011); e Taktal *et al.* (2010a) consagra Scheiner (1981) como a referência clássica no que toca ao estudo do uso das LLPs como instrumento de alisamento de resultados. No seu estudo onde usou uma amostra de 107 bancos no período entre 1969 e 1976, Scheiner (1981) analisa a relação entre as LLPs e o resultado dos bancos. Deste estudo o autor teve evidências não significativas de que da sua amostra, somente 23 casos (o que equivale a 21.5%) é que suportavam hipótese da existência de comportamentos alisadores de resultados. Por esta razão, ele conclui que os bancos não usam as LLPs como instrumento de alisamento de resultados.

Embora tenha rejeitado a hipótese de que os bancos recorrem as LLPs para efeitos de alisamento de resultados, Scheiner (1981) concluiu que as LLPs são um instrumento muito importante, utilizado pelos bancos para a gestão de resultados. Chegaram ao mesmo resultado, de que os bancos não usam as LLPs para efeitos de alisamento de resultados Wetmore e Brick (1994); Ahmed *et al.* (1999); e Beatty *et al.* (1995). Wetmore e Brick (1994) concluíram que os gestores bancários, aquando da determinação das LLPs, consideram o risco de crédito passado, deterioração da qualidade do crédito, risco da taxa de câmbio, e condições económicas, todavia, notaram que a falta de evidências em relação ao alisamento de resultados pode decorrer das circunstâncias do período da sua amostra. Beatty *et al.* (1995) encontraram uma relação estatística insignificante entre os resultados reportados e as LLPs, o que os levou a concluir que não há evidências suficientes de que as LLPs são usadas para a gestão ou alisamento de resultados. Ahmed *et al.* (1999) concluíram



que a gestão de resultados não é um importante *driver* para as LLPs, todavia as LLPs refletem uma significativa alteração na qualidade esperada da carteira de crédito dos bancos.

Por outro lado, Greanwalt e Sinkey (1988) apresentaram evidências de que o alisamento de resultados é uma atividade contínua no seio dos maiores bancos e que os gestores bancários usam as LLPs para alisarem os resultados reportados. Neste sentido, chegaram às mesmas conclusões Ma (1988); Scholes *et al.* (1990); Kim e Kross (1998); Beatty *et al.* (1995); Kanagaretnam *et al.* (2003); Kanagaretnam *et al.* (2004a); Fonseca e Gonzales (2008); e Wahlen (1994), de que os bancos alisam resultados manipulando o uso das LLPs.

Bhat (1996) examina se os bancos usam as LLPs para alisarem resultados. Para o estudo seleciona 148 bancos que reportaram sua situação financeira no período de 1981 a 1991. Os resultados do estudo suportam a hipótese de que os bancos alisam resultados com recurso ao uso de LLPs. Este conclui que bancos com um baixo crescimento, um baixo *book-to-asset ratio*<sup>13</sup>, um baixo *market-to-book ratio*<sup>14</sup>, um alto rácio de crédito sobre depósitos, um alto rácio de dívida de longo prazo sobre ativos, baixo retorno sobre os ativos, alto rácio de LLPs sobre o crédito total, e baixos ativos geralmente alisam seus resultados.

Fonseca e Gonzales (2008) estudaram os determinantes do alisamento de resultados por via da manipulação das LLPs. Usando dados em painel de 3.221 observações referente a dados anuais de bancos de 40 países. Concluíram que o alisamento de resultado nos bancos depende: (i) da proteção do investidor (chegaram também a esta conclusão Luez *et al.*, 2003; Shen e Chih, 2005); (ii) da qualidade das divulgações (chegaram também a esta conclusão Shen e Chih, 2005); (iii) da regulamentação e supervisão; (iv) da estrutura financeira e desenvolvimento financeiro.

Os autores concluem que há menos alisamento de resultados nos bancos não somente com o fortalecimento das leis de proteção ao investidor, como também com a extensão das divulgações contabilísticas, restrições das atividades bancárias, e uma supervisão pública e privada.

Bouvatier *et al.* (2014) com base numa amostra de bancos comerciais europeus no período compreendido entre 2004 a 2009, investigaram a relação que existe entre a

---

<sup>13</sup> Rácio dos capitais próprios sobre o ativo.

<sup>14</sup> Rácio de valor do mercado dos capitais próprios sobre capitais próprios.

concentração de poder acionista nos bancos e o alisamento de resultados. Estes concluíram que o alisamento de resultados dependia: (i) do grau de concentração do poder acionista e da propriedade de controlo (chegaram também a esta conclusão Leuz *et al.*, 2003); e (ii) do ambiente regulamentar onde os bancos operam, visto que, as evidências suportam a hipótese de que bancos com um alto nível de concentração de poder acionista têm feito o alisamento de resultados com recurso ao uso das LLPs, todavia este comportamento é menos comum em jurisdições onde o regime de supervisão é muito forte e a qualidade da auditoria externa é muito elevada.

Taktak *et al.* (2010a), usando uma amostra de 278 bancos comerciais da OCDE, analisaram se os gestores dos bancos podem ou não alisar os seus resultados por via do alisamento real ou artificial, recorrendo à manipulação das LLPs ou venda de instrumentos financeiros (títulos negociáveis), de forma a conseguir cumprir com os seus requisitos mínimos de regulamentação bancária. O estudo conclui que uma parte significativa dos bancos tende a alisar os seus resultados de forma intencional, seja por meio da manipulação de LLPs seja por meio da gestão dos ganhos resultantes da venda de instrumentos financeiros.

Peréz *et al.* (2011), usando uma amostra de cerca de 138 bancos num horizonte temporal de 17 anos, investigaram o impacto da alteração da regulamentação bancária sobre provisões (introdução de provisões estatísticas) no alisamento de resultados nos bancos espanhóis. Os resultados do estudo suportam a hipótese de que os bancos espanhóis alisam resultados recorrendo às provisões gerais e específicas, todavia esse comportamento é presente antes da introdução das provisões estatísticas.

Norden e Stoian (2013), no seu *working paper* “*Bank earnings management through loan loss provisions: A double-edged sword?*” investigaram se os bancos usam as LLPs para efeitos de gestão da volatilidade dos resultados (alisamento de resultados) e examinaram as suas implicações para o risco dos bancos. Os autores encontraram evidências de que os gestores bancários usam as LLPs para efeito de alisamento de resultados quando os resultados previstos são superiores em relação ao *benchmark*. Constataram também que os bancos ajustam as LLPs para evitar a volatilidade nos seus ativos ponderados ao risco.

Com base na revisão feita, podemos concluir que há duas escolas de pensamento no que se refere ao alisamento de resultados por via da manipulação de LLPs. A primeira

escola é a que conclui que os gestores bancários não manipulam as provisões com vista ao alisamento de resultados, e a segunda escola de pensamento, a que apresenta evidências significativas de que os gestores bancários têm utilizado as LLPs para efeitos de alisamento de resultados.

Estes resultados suportam a tese de Rivard *et al.* (2003); Anandarajan *et al.* (2007); Pérez *et al.* (2008) e Azzali *et al.* (2014), de que os bancos estão cada vez, de forma agressiva, a manipular as provisões com o objetivo de alisamento artificial de resultados.

Grande parte dos estudos empíricos analisados acima suportam a hipótese de que os gestores bancários têm usado as provisões para o alisamento de resultados. Estes resultados demonstram que é muito importante que os *stakeholders*, com particular ênfase para os investidores e os reguladores, busquem obter um entendimento do grau até que ponto as DF's podem ser manipuladas pelos bancos, de forma a apresentarem uma imagem que não reflete a real situação económica e financeira da entidade.

Embora a prática do alisamento de resultados por parte dos bancos não seja ilegal e nem anti-ética (Rivard *et al.*, 2003), o alisamento de resultados pode introduzir julgamentos na determinação dos resultados dos bancos, reduzir a comparabilidade dos resultados reportados entre os bancos, e em casos extremos destruir a riqueza dos acionistas (Laeven e Majnoni, 2003). Por outro lado, o alisamento de resultados pode encorajar os gestores bancários a não divulgarem de forma adequada as LLPs, quando os resultados previstos forem baixos, resultando assim numa informação enganosa no que diz respeito à situação económica e financeira dos bancos (Wetmore e Brick, 1994).

Por último, interessa sublinhar que os estudos empíricos apontam para o papel e qualidade da supervisão e da auditoria externa como sendo de extrema importância para mitigar estes comportamentos alisadores de resultados no sistema bancário. Partindo do pressuposto de que estes últimos desempenham o papel do garante da fiabilidade da informação que os bancos disponibilizam para o consumo dos diversos *stakeholders*, iremos dar uma ligeira atenção a relação entre estes e a manipulação de resultados no próximo ponto.

### 3.2.4 Manipulação de resultados e auditoria externa aos bancos

Citando Moyer (1990) os auditores têm demonstrado dificuldades no processo de avaliação das LLPs. Assim, partindo do pressuposto de que as LLPs contibuem para aproximar ao valor recuperável o montante de um dos principais ativos do banco, a avaliação

indevida da sua importância pode contribuir para que o trabalho feito pelos auditores seja até certo ponto imperfeito, e esse vício no trabalho pode ter implicações adversas para os *stakeholders* da informação publicada pelos bancos. Pois, segundo Lassaad e Khamoussi (2013), por causa de auditorias imperfeitas no atual ambiente económico, os gestores têm maior incentivo de optar por ações discricionárias para reportarem os resultados de forma a maximizarem seus próprios benefícios.

A literatura que versa sobre o alisamento de resultados no setor bancário com recurso a manipulação de provisões pelos gestores bancários, evidencia que os auditores externos embora sejam considerados pela grande maioria como os revisores de contas e que têm como fim garantir que as mesmas sejam fiáveis e estejam livres de erros materiais, estes podem ter incentivos para não aprofundar a análise ou divulgar as práticas observadas pelos gestores no que se refere ao uso das LLPs para efeitos de manipulação ou alisamento de resultados, de forma a manter os seus clientes e consequentemente obter dividendos, pois os auditores têm dois objetivos contraditórios: (i) querem por um lado satisfazer os seus clientes; e (ii) por outro, querem também evitar riscos excessivos de terceiros (Stlowy e Breton, 2004).

Todavia, somos de opinião que a manipulação de resultados no setor bancário é difícil de eliminar, visto que: os gestores têm vários incentivos para enveredarem por comportamentos alisadores de resultados pois, é impossível conhecer as reais intenções da gestão (Atik, 2009); os gestores bancários gozam de uma discricção considerável na classificação dos créditos e na definição de estimativas das provisões, independentemente da existência de um vasto conjunto de regulamentação bancária (Pérez *et al.*, 2011; DeBoskey e Jiang, 2012); o alisamento não é de forma consistente o único objetivo dos gestores, entretanto é um dos vários objetivos que sistematicamente vai alterando para cada situação subjacente (Compeland e Licastro, 1968); e auditar bancos é mais complexo do que auditar organizações ordinárias (Kanagaretnam *et al.*, 2010a) pois, para casos concretos como é o da avaliação da carteira de crédito, os gestores têm em seu poder informações sobre os seus clientes que os auditores desconhecem e que são, até certo ponto, importantes para o exame.

A assimetria de informação torna o processo de reverter a gestão de resultados uma tarefa difícil de se observar, visto que, há disparidade de informação entre os gestores e os

diversos *stakeholders* externos à organização, uma vez que os primeiros têm mais conhecimento de informações que os últimos desconhecem (Schipper, 1989). Este facto torna a manipulação de resultados de difícil identificação quando bem executada pelos gestores (Mendes e Rodrigues, 2007).

Entretanto, embora seja difícil eliminar este tipo de comportamentos no seio dos gestores bancários, somos de opinião de que devem ser observadas medidas para que no mínimo sejam mitigadas estas práticas e seus efeitos no sistema bancário.

Segundo Dechow *et al.* (1996) a independência e a qualidade dos auditores externos, são apontadas também como itens que afetam a probabilidade de manipulação de resultados pelos gestores, pois, citando Kanagaretnam *et al.* (2010b) a dependência dos auditores em relação aos honorários pagos pelos clientes, pode até certo ponto, pôr em causa a independência destes profissionais.

No que diz respeito a *expertise* dos auditores externos, Bouvatier *et al.* (2014) concluíram que os bancos que são auditados pelas maiores firmas de auditoria (*Big Four*) não têm níveis baixos de alisamento de resultados usando as LLPs em comparação com os bancos que são auditados pelas empresas que não fazem parte do grupo das anteriormente referidas, sugerindo que os auditores das *Big Four* não contribuem para a melhoria da qualidade das DF's divulgadas pelos bancos.

Ainda assim, os autores são de opinião de que uma supervisão bancária cada vez mais apertada e uma auditoria externa de qualidade podem limitar o nível de uso das LLPs para o alisamento de resultados. Todavia, a tese de Bouvatier *et al.* (2014) é refutada por Becker *et al.* (1998) *apud* Kanagaretnam *et al.* (2010a) e Francis e Wang (2008) *apud* Kanagaretnam *et al.* (2010a) pois, estes nos seus estudos reportaram que empresas auditadas pelas maiores firmas de auditoria (*Big Five* e *Big Four*, respetivamente) apresentavam menores índices de gestão de resultados e um alto nível de qualidade de resultados, respetivamente. Segundo Krishnan (2003) *apud* Kanagaretnam *et al.* (2010a), organizações auditadas por especialistas do setor apresentam níveis baixos de accruals discricionários.

Por sua vez, Copeland e Licastro (1968), apontam que a integridade dos auditores independentes pode impedir que os gestores das empresas usem técnicas contabilísticas e procedimentos discricionários em seu poder, de modo a alisar os resultados.

Em Maio de 2006, com base no relatório de inspeção sobre análise de deficiências das maiores empresas, elaborado pela *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB), *American Institute of Certified Public Accountants' (AICPA) – Center for Public Company Audit Firms* encontraram-se evidências que suportam que as LLPs dos bancos fazem parte das principais deficiências, de entre as várias que foram detetadas pela inspeção (Kanagaretnam *et al.*, 2010a). Segundo Kanagaretnam *et al.* (2010a) isto indica que auditar as reservas para perdas de crédito e as respectivas LLPs nos bancos é uma tarefa desafiante para os auditores no geral. Esta posição é corroborada por DeBoskey e Jiang (2012) pois, os auditores são mais vocacionados a saber mais sobre questões contabilísticas comuns e menos sobre assuntos do setor bancário e conteúdos regulamentares da actualidade.

Assim, tendo em conta a importância que os bancos desempenham para a estabilidade do setor financeiro como um todo e para a saúde da economia de um país moderno, nós somos da mesma opinião que o *Financial Stability Board* da *International Organization of Securities Commissions* (2002) *apud* Bouvatier *et al.*, (2014), que afirma que, tendo em conta os escândalos verificados e a ênfase que se coloca na qualidade do trabalho desempenhado por estes profissionais, como forma de avaliar essa qualidade do trabalho desenvolvido pelos auditores externos no setor bancário, uma supervisão de um órgão independente que possa ter a autoridade de realizar revisões aos procedimentos de auditoria e tomar decisões disciplinares contra os auditores é uma necessidade para o caso de Moçambique.



## **4 METODOLOGIA**

O presente capítulo tem como pano de fundo, descrever, com mais detalhe, a metodologia adotada para a realização da presente pesquisa. De uma forma resumida é feita uma descrição da população em estudo, onde abordamos aspetos relacionados com a recolha de dados e a amostra, métodos para detetar comportamentos alisadores de resultados, e por fim é apresentado o modelo empírico utilizado e as hipóteses testadas, isto com a ajuda do modelo desenvolvido.

### **4.1 Descrição da população em estudo, recolha de dados e amostra**

#### **4.1.1 Dados**

Esta dissertação usa dados contabilísticos dos bancos que operam em Moçambique. Os bancos foram selecionados para o estudo, tendo em conta a disponibilidade da sua informação para o desenvolvimento da presente pesquisa.

A informação foi extraída manualmente dos balanços e demonstração de resultados que compõem o relatório e contas dos bancos. Esta informação foi obtida em duas fases: (i) numa primeira fase nos relatórios e contas anuais dos bancos disponibilizados nas páginas oficiais da *internet* de cada instituição; e (ii) numa segunda fase, como nem todas as instituições têm as suas DF's disponíveis nas páginas oficiais, embora, por dispositivo do Banco de Moçambique, os bancos são obrigados a disponibilizar essa informação, recorreremos às bases de dados de individuais, como técnicos ligados à área de contabilidade e gestores das instituições bancárias, para a obtenção dos relatórios e contas, de forma a prosseguir com o desenvolvimento da pesquisa.

No que diz respeito aos dados macroeconómicos de Moçambique relacionados com o Produto Interno Bruto (PIB) e a taxa de inflação, recorreremos à página oficial da *internet* do Banco Mundial.

Em conformidade com os estudos empíricos até aqui realizados há um consenso em relação ao horizonte temporal mínimo ideal para se conduzir uma investigação desta natureza de forma adequada, como forma de não se incorrer em riscos de má classificação de instituições como sendo alisadoras ou não alisadoras de resultados. Estes indicam que as investigações com a finalidade de identificar as instituições como ou não alisadoras de



resultados, devem ser feitas, tendo em conta um número considerável de períodos (Copeland, 1968; Eckel, 1981; Moses, 1987; Chalayer, 1994), sendo o horizonte temporal mínimo ótimo compreendido entre seis a oito anos (Copeland, 1968).

Assim, para a presente dissertação, o horizonte temporal escolhido cobre 10 anos, compreendendo os períodos desde 2006 até 2015. Este período inclui os anos da crise económica e financeira global, 2008 até 2011, de formas a testar também o provável impacto que esta crise possa ter tido na constituição de LLPs por parte dos bancos em Moçambique.

De igual forma, este período inclui o momento em que os bancos em Moçambique passam a ser obrigados a prepararem e apresentarem as suas DF's, em conformidade com as NIRF e a observância das recomendações do Basel II. Este facto irá nos permitir analisar o provável impacto que as NIRF e o segundo Acordo de Capital de Basileia têm na constituição de LLPs.

#### 4.1.2 Amostra

O sistema bancário moçambicano é recente e é constituído atualmente (até 31 de Dezembro de 2016) por apenas 19 bancos<sup>15</sup>. As instituições foram selecionadas tendo em conta a disponibilidade da informação necessária para a pesquisa, tendo sido reunidos relatórios e contas de 12 bancos que operam no sistema bancário moçambicano no período compreendido entre 2006 a 2015.

Fazem parte desta amostra os cinco maiores bancos do sistema bancário moçambicano: BIM, BCI, StB, BBM, e Moza Banco. Estas cinco instituições somam mais de 80% da quota de mercado do sistema bancário em Moçambique.

Foram igualmente selecionados para o estudo o BOM, BTM, ABC; BU, BNI, Banco Socremo, e o CBM.

Esta amostra permitiu-nos constituir uma base de dados composta por 21 variáveis e 120 observações.

---

<sup>15</sup> Em Moçambique, de conformidade com a Lei bancária em vigor (Lei nº 15/99 de 01 de Novembro, atualizada pela Lei nº 09/2004, de 21 de Julho), não existe uma separação entre bancos comerciais, de investimentos, e outros tipos de bancos de conformidade com os instrumentos supra mencionados. Segundo a Lei atualmente em vigor, os bancos em Moçambique são universais.

## 4.2 Método de detecção do alisamento, modelo empírico, hipóteses e descrição das variáveis

### 4.2.1 Método para detetar comportamentos alisadores

Como tivemos a oportunidade de mencionar no ponto 3.2.2.5 do capítulo III, com o intuito de analisarmos a volatilidade dos resultados, como mecanismo de identificarmos se os bancos moçambicanos procedem ou não ao alisamento artificial de resultados, iremos dar preferência ao coeficiente desenvolvido por Eckel (1981).

Igualmente, como tivemos a oportunidade de referir, vários estudos empíricos recorreram a este coeficiente para analisar e identificar a presença do alisamento de resultados nas amostras estudadas, entretanto, por um lado os pesquisadores têm opiniões diferentes em relação à interpretação deste coeficiente e por outro lado, nem todos os estudos foram feitos exclusivamente para a indústria bancária.

Dos estudos empíricos analisados temos a destacar os trabalhos desenvolvido por Michelson *et al.* (1995); Michelson *et al.* (2003); Athanasakou *et al.* (2007); Ashari *et al.* (1994); Albrecht e Richardson (1990); Ergin (2014)<sup>16</sup>; Tseng e Lai (2007); Booth *et al.* (1996); Hejazi *et al.* (2012); Taktak *et al.* (2010a); e Taktak *et al.* (2010b).

Do rol dos estudos apresentados no parágrafo acima, somente Taktak *et al.* (2010a) e Taktak *et al.* (2010b) é que usaram este coeficiente para identificar a presença de comportamentos alisadores no setor bancários, tendo os restantes analisado diversos setores de actividade. Taktak *et al.*, no primeiro estudo, analisaram o impacto da prática do alisamento de resultados nos bancos comerciais da OCDE e no segundo examinaram a prática do alisamento de resultados na banca islâmica tendo como amostra 66 bancos.

Partindo do pressuposto de que os bancos têm características particulares que os tornam diferentes em relação a outro tipo de empresas, iremos adotar para este estudo a interpretação de Taktak *et al.* (2010a) visto que, a banca islâmica também tem algumas particularidades que a distinguem da banca convencional, e no nosso entender estas diferenças podem ter um impacto nas estimativas feitas pela gestão para efeitos de apuramento do valor das LLPs a serem consideradas.

---

<sup>16</sup> Usou o índice para estudar três setores de actividade nomeadamente indústria manufactureira, serviços e o setor financeiro.

Segundo Taktak *et al.* (2010a) o coeficiente de Eckel (1981) também designado por coeficiente de variação mede a variabilidade do objeto de alisamento, resultado líquido, com a sua média ao longo do tempo.

Para estes autores, o coeficiente de Eckel (1981) pode ser dividido em dois coeficientes de variação, sendo o primeiro coeficiente de variação igual ao quociente entre o desvio padrão das variações do resultado líquido ao longo do período da amostra, para cada banco, e a média das suas variações. Por outro lado, o segundo coeficiente é dado pelo quociente entre desvio padrão das variações do resultado líquido ao longo do período da amostra, para cada banco, e a média do resultado líquido. Os coeficientes são dados pelas seguintes expressões numéricas abaixo indicadas:

$$CV1 = \frac{\sigma(\Delta RL_{it})}{\mu(\Delta RL_{it})} \quad (4)$$

$$CV2 = \frac{\sigma(\Delta RL_{it})}{\mu RL_{it}} \quad (5)$$

Onde:

$CV1$  – coeficiente de variação 1 do banco  $i$  no ano  $t$ ;

$CV2$  – coeficiente de variação 2 do banco  $i$  no ano  $t$ ;

$\sigma(\Delta RL_{it})$  – desvio padrão das variações do resultado líquido do banco  $i$  no ano  $t$ ;

$\mu(\Delta RL_{it})$  – média das variações do resultado líquido do banco  $i$  no ano  $t$ ; e

$\mu RL_{it}$  – média do resultado líquido do banco  $i$  no ano  $t$ .

Citando Taktak *et al.* (2010a), o alisamento de resultados é considerado perfeito quando o coeficiente da variação é igual a zero, todavia, os autores são de acordo que o alisamento nunca é perfeito pois, na prática é quase impossível atingir um valor do coeficiente igual a zero.

Consoante a metodologia estudada por Taktak *et al.* (2010a), iremos observar a métrica de classificação desenvolvido por Chalayer e Dumontier (1995) para identificar os bancos com práticas alisadoras de resultados no setor bancário moçambicano.

Segundo Chalayer e Dumontier (1995) *apud* Taktak *et al.* (2010a) o valor crítico do coeficiente de variação é a unidade, assim bancos que apresentarem um coeficiente de

variação menor ou igual a unidade são classificados como os que praticam o alisamento artificial de resultados.

Para o presente estudo, conforme Taktak *et al.* (2010a) iremos utilizar o segundo coeficiente uma vez que, este irá nos permitir selecionar um número maior de observações.

#### 4.2.2 Modelo empírico para provisões para perdas de crédito

Partindo do pressuposto de que os bancos podem estar a reportar resultados alisados, manipulando intencionalmente as provisões para perdas de crédito (LLPs) (Bhat, 1996) e de que esta prática se tem verificado mesmo em empresas de maior reputação, existe assim uma necessidade de se procurar perceber quais as variáveis discricionárias e não discricionárias que os gestores bancários têm usado para manipular a constituição/estimação das provisões de forma a apresentarem os resultados que melhor lhes convém.

Para testar a gestão de resultados, como podemos ver no presente trabalho, os *accruals* são separados em discricionários, aquele que os gestores têm absoluto controlo e usam para a manipulação de resultados, e não discricionários os que estes não têm controlo pois, resultam de causas económicas que criam variações nos resultados (Azzali *et al.*, 2014).

Desta feita, geralmente o modelo de dois estágios (agregado) é usado quando se pretende estudar a gestão de resultados com recurso as LLPs (Beatty *et al.*, 1995; Beaver e Engel, 1996; Kanagaretnam *et al.*, 2004b), que separa a parte dos *accruals* discricionária da não discricionária no primeiro estágio.

No primeiro estágio do modelo, a parte dos *accruals* não discricionária das LLPs é modelada e o resíduo deste estágio, que representa a parte discricionária, é usado no segundo estágio do modelo. Porém, esta abordagem tem uma grande desvantagem, pois sistematicamente subestima o valor absoluto do coeficiente de regressão no segundo estágio (Kanagaretnam *et al.*, 2005). Entretanto, o modelo de *accruals* específicos faz previsões mais robustas no que tange ao comportamento dos resultados em intervalos cada vez mais reduzidos em torno do *benchmark* (resultado previsto) e encontra evidências convincentes de que os resultados são geridos de forma a se atingir o *benchmark* (McNichols, 2000).

Assim, nesta fase pretendemos analisar a utilização das LLPs pelos gestores bancários para que estes apresentem os resultados que melhor respondam aos seus objetivos. Desta feita, para a presente dissertação, e para efeitos da estimação das variáveis

discricionárias e não discricionárias que influenciam na constituição das LLPs no sistema bancário moçambicano adotamos o modelo de análise de regressão de um estágio de conformidade com Taktak *et al.* (2010b); Fernando e Ekanayake (2015); e Pérez *et al.* (2006, 2008), todavia, com algumas modificações para o caso específico em estudo, uma vez que, também pretendemos estudar o impacto da crise financeira, das comissões e outros proveitos da atividade bancária, da implementação das NIRF e do cumprimento das recomendações do Basel II na constituição das LLPs. Assim, o modelo que propomos para o presente estudo é dado pela seguinte expressão:

$$\begin{aligned}
LLP_{it} = & \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 LOAN_{it} + \beta_4 \Delta LOAN_{it} + \beta_5 GDPG_t \\
& + \beta_6 EQUITY_{it} + \beta_7 EBTP_{it} + \beta_8 \Delta EBTP_{it} + \beta_9 CRISIS_{it} \\
& + \beta_{10} EBTP_{it} * CRISIS_{it} + \beta_{11} EQUITY_{it} * CRISIS_{it} \\
& + \beta_{12} IFRS_{it} + \beta_{13} EBTP_{it} * IFRS_{it} + \beta_{14} EQUITY_{it} * IFRS_{it} \\
& + \beta_{15} BAS_{it} + \beta_{16} EQUITY_{it} * BAS_{it} + \beta_{17} EBTP_{it} * BAS_{it} \\
& + \beta_{18} SIZE_{it} + \beta_{19} TL / TD_{it} + \beta_{20} COM_{it} + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{6}$$

#### 4.2.2.1 Hipóteses a testar

Conforme evidenciado pelos estudos empíricos analisados ao longo da presente dissertação, os gestores bancários das economias mais desenvolvidas como os Estados Unidos da América e em alguns países da Europa, têm vários incentivos e procedem ao alisamento intencional de resultados, recorrendo à manipulação das LLPs, de forma a terem resultados menos voláteis e que estejam dentro do *benchmark* pré-definido pela organização. Partindo do pressuposto de que este procedimento é quase generalizado no seio dos gestores bancários em todo o mundo, importa, de forma particular, analisar o caso do sistema bancário moçambicano.

Para o efeito, tendo como ponto de partida os diversos estudos empíricos analisados sobre o tema em discussão, selecionamos um conjunto de hipóteses, que em nossa opinião são de extrema importância para o caso particular do setor bancário moçambicano. Através da análise estatística dos resultados apurados, tendo em conta o nosso modelo, examinamos o grau de significância de cada variável na constituição de LLPs no setor bancário moçambicano e rejeitamos ou não as hipóteses propostas. As hipóteses selecionadas são as seguintes:

## *I. Alisamento de Resultados*

O alisamento de resultados com recurso à utilização de LLPs nos bancos ocorre quando o aumento dos resultados antes de impostos e provisões (EBTP) é acompanhado por um aumento significativo das LLPs e *vice - versa*, pois os gestores têm incentivos para alisarem os resultados reportados, sobrestimando (subestimando) as LLPs quando os resultados esperados são altos (baixos) (Bouvatier e Lepetit, 2008), uma vez que, geralmente uma volatilidade reduzida dos resultados reportados é assumida como um indicador de baixo risco para os bancos que reportam esses resultados (Oosterbosch, 2009; Ma, 1988; Kanagaretnam *et al.*, 2004b; Greenawalt e Sinkey, 1988).

Assim, partindo do pressuposto de que uma baixa volatilidade dos resultados reportados pelos bancos, é fundamental para um preço de ações estáveis (Ahmed *et al.*, 2014) pois, segundo Barth *et al.* (1995), os acionistas irão exigir prémios cada vez mais altos por causa dos riscos percebidos, decorrentes da alta volatilidade dos resultados, conseqüentemente os gestores têm incentivo para o alisamento de resultados (Anandarajan *et al.*, 2007).

Desta feita, quando os resultados esperados são inferiores (superiores) em relação ao *benchmark*, as LLPs são de forma deliberada subestimadas (sobrestimadas) com vista a se obter um resultado mais alisado (Ahmed *et al.*, 1999). Assim, propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.1 – Existe uma associação positiva entre o resultado antes de impostos e provisões dos bancos (EBTP) e a constituição das LLPs.**

## *II. Gestão de Capital*

Os bancos podem também usar as LLPs para efeitos de gestão de capital, mesmo que a liberdade de ação deste tipo de comportamento seja limitada desde a emissão do Basel I (Ahmed *et al.*, 1999) e também pelo Basel II (Bouvatier *et al.*, 2014). Pois, estudos empíricos anteriores sugerem que os gestores bancários, por forma a evitarem os efeitos adversos relacionados com a violação dos requisitos mínimos de capital regulamentar, tendem a gerir o capital regulamentar usando as LLPs (Whalen, 1994).

Segundo Moyer (1990); Beaver e Engel (1996); Wall e Koch (2000); Azzali *et al.* (2014), a gestão de capital, com recurso a LLPs nos bancos, ocorre quando uma redução

(aumento) do capital, excluindo LLPs, é acompanhada por um aumento (redução) significativo das LLPs. Assim, gestores de bancos com níveis de capital regulamentar acima dos limites estabelecidos têm poucos incentivos para alisarem resultados, pois bancos com um capital regulamentar abaixo dos níveis legislados tendem a constituir LLP de forma a deixar o seu rácio de capital regulamentar adequado.

Citando Beatty *et al.* (1995); Ahmed *et al.* (1999); Kim e Kross (1998); e Moyer (1990), os bancos com capital regulamentar inadequado são sujeitos a penalizações, que podem incluir restrições na concessão de fundos adicionais no mercado. Adicionalmente, Beatty *et al.* (1995) refere que o regulador pode intervir nas operações dos bancos com capital inadequado proibindo fusões e o pagamento de dividendos, ou exigir a redução de ativos, e em casos extremos, considerar a substituição da gestão. Assim, como forma de evitar este tipo de penalizações, os gestores bancários geralmente têm incentivos para manipularem resultados usando as LLPs para conseguirem manter o nível mínimo de capital regulamentar exigido.

Entretanto, segundo Kanagaretnam *et al.* (2004b), bancos altamente capitalizados têm menos restrições e menos supervisão por parte das entidades reguladoras, desta feita permitindo a estas instituições maior oportunidade para enveredarem por comportamentos alisadores de resultados, quando comparados com bancos menos capitalizados. Esta ideia é também corroborada por Collins *et al.* (1995), que apresenta evidências de que bancos com um rácio de capital adequado estão associados a níveis altos de LLPs.

Vários estudos empíricos testaram esta hipótese e apresentaram resultados diferentes. Por um lado Beaver e Engel (1996); Scholes *et al.* (1990); e Ahmed *et al.* (1999) concluíram que as LLPs discricionárias estavam negativamente relacionadas com o capital, confirmando a hipótese de gestão de capital por parte dos bancos, por outro Collins *et al.* (1995) e Beatty *et al.* (1995), concluíram que as LLPs discricionárias estão positivamente relacionadas com o capital, rejeitando a hipótese de gestão de capital por parte dos bancos menos capitalizados.

Para efeitos de teste desta hipótese, usamos o rácio de capitais próprios sobre ativo, ao invés do rácio de capital regulamentar, conforme outros estudos empíricos (Lobo e Yang, 2001; Ahmed *et al.*, 1999; Ozili, 2015; Anandarajan *et al.*, 2003), observando a sugestão de Bouvatier *et al.* (2014) em situações de indisponibilidade de informações. Neste caso em

concreto, esta informação não consta de todos os relatórios e conta dos bancos, o que nos levaria a eliminar algumas instituições e ou exercícios económicos, por falta de informação e conseqüente redução da nossa amostra. Assim, propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.2 – Não existe qualquer associação entre o montante dos capitais próprios dos bancos (*EQUITY*) e a constituição das LLPs.**

### *III. Sinalização*

O incentivo de sinalizar (divulgações feitas pelos gestores com o objetivo de providenciar mais informações ao mercado sobre a capacidade futura do banco de gerar bons resultados) por via das LLPs discricionárias, aumenta quando os gestores, sendo portadores de informações que indicam que o valor de mercado do banco é alto do que as previsões feitas pelos analistas, desejam que este valor seja positivamente revisto pelo mercado (Kanagaretnam *et al.*, 2005; Ahmed *et al.*, 1999; Wahlen, 1994).

Para esse fim, os gestores devem sinalizar de que o banco é capaz de absorver perdas potenciais futuras, por via do incremento das LLPs (Lobo e Yang, 2001; Kanagaretnam *et al.*, 2005). Isto indica que se a sinalização é um importante incentivo na escolha das LLPs, então devemos esperar uma relação positiva entre a variação dos resultados antes de impostos e provisões e as LLPs (Ahmed *et al.*, 1999; Wahlen, 1994). Assim, propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.3 – Existe uma relação positiva entre a variação dos resultados antes de impostos e provisões ( $\Delta EBTP$ ) e a constituição das LLPs.**

### *IV. Dimensão da Organização*

A dimensão da organização é hipotetizada em muitos estudos empíricos como sendo uma variável que afeta o comportamento de alisamento de resultados e pode ser medida pelo total do ativo (Ashari *et al.*, 1994; Beattie *et al.*, 1994), pelo volume de negócio da organização (Moses, 1987) e pela capitalização bolsista (Mendes e Rodrigues, 2007).

Por um lado, Burgstahler e Dichev (1997) e Kwak e File (2009) fornecem evidências de que as empresas de dimensão menor têm manipulado mais resultados do que as empresas de maior dimensão, de formas a evitar o reporte de prejuízos. Por outro, Moses (1987) afirma que as grandes empresas são mais sujeitas ao escrutínio público do que as pequenas empresas, e flutuações dos resultados reportados, com sentido ascendente e



descendente, destas empresas, irão atrair mais atenção dos reguladores e analistas financeiros.

Assim, é expectável que as grandes empresas se envolvam em comportamentos alisadores com maior frequência do que pequenas empresas, minimizando, deste modo, a possibilidade de uma intervenção adversa.

Michelson *et al.* (2000) concluíram também que empresas alisadoras de resultados são de dimensão superior em relação a empresas não alisadoras, entretanto, Ashari *et al.* (1994) e Beattie *et al.* (1994) não encontraram evidências que suportem essa hipótese.

Para o caso concreto dos bancos, Bhat (1996) afirma que bancos de maior dimensão têm poucas LLPs constituídas, uma vez que estes tendem a reprogramar suas perdas de crédito e levam uma maior percentagem do crédito em incumprimento nos seus registos contabilísticos e por esta razão, o coeficiente do logaritmo natural do total dos ativos é negativo. Entretanto, Alali e Jaggi (2011) apresentam evidências que suportam que bancos de dimensão maior usam mais as LLPs do que os bancos de dimensão menor para gerirem os resultados reportados.

Nesta dissertação usaremos o logaritmo natural dos ativos totais, para obter a dimensão da organização e esperamos que esta variável não tenha qualquer relação com as LLP.

Assim, partindo do pressuposto de que há opiniões divergentes no que se refere à dimensão da organização, visto que, por uma lado, há estudos empíricos que suportam que empresas maiores podem ter grandes motivações para manipularem resultados que pequenas empresas, uma vez que, grandes empresas são sujeitas a imensas inspeções, por parte do governo, como também do público no geral (Moses, 1987; Tucker e Zarowin, 2006) e por outro, há estudos empíricos que suportam que empresas pequenas estão a gerir resultados de forma mais agressiva do que empresas de maior dimensão por forma a evitarem o reporte de prejuízos (Aflatooni e Nikhakht, 2009; Burgstahler e Dichev, 1997), propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.4 – A dimensão dos bancos não tem influência significativa no alisamento de resultados com recurso a manipulação das LLPs.**

## V. *Introdução das NIRF*

A adoção das NIRF no setor bancário moçambicano no ano de 2008 introduziu um novo critério de avaliação do crédito. Com base nas recomendações impostas pela “IAS 39 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e mensuração”, todos os bancos devem registar no mapa de posição financeira (balanço) o valor presente de fluxos de caixa esperados do crédito concedido.

Esta norma fornece diretrizes de como as LLPs devem ser estabelecidas e limita as habilidades dos gestores de exercerem flexibilidade na determinação das provisões (Leventis *et al.*, 2011). Adicionalmente, de conformidade com a “NIRF 7 – Instrumentos Financeiros – Divulgações” no que toca as DF’s dos bancos e instituições financeiras similares, estes são exigidos a providenciar uma informação detalhada sobre as LLPs.

Desta feita, a adoção das NIRF deve, de forma significativa, reduzir a habilidade dos gestores optarem por práticas alisadoras de resultados, uma vez que, as NIRF podiam reduzir ou eliminar as oportunidades dos gestores de se engajarem em comportamentos oportunistas, por via da limitação das diversas opções contabilísticas disponíveis para os mesmos (Barth *et al.*, 2008).

Alguns estudos foram feitos em relação a esta matéria e tiveram resultados divergentes. Pérez *et al.* (2006) concluíram que a introdução das NIRF na Europa não limita os gestores de optarem por comportamentos alisadores de resultados, e Ozili (2015) chegou a conclusão de que as NIRF reforçam a motivação do uso das LLPs para alisamento de resultados e *sinalização*, entretanto, Leventis *et al.* (2011); Azzali *et al.* (2014); Oosterbosch (2009); e Barth *et al.* (2008) obtiveram evidências que suportam que a gestão de resultados reduziu de forma significativa após a introdução das NIRF. Assim, propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.5 – A adoção das NIRF reduziu o alisamento de resultados e a gestão de capital com recurso ao uso das LLPs.**

## VI. *Crise Económica e Financeira*

Citando Azzali *et al.* (2014), estudos empíricos anteriores encontraram evidências que suportam que a crise económica e financeira recente (2008 a 2011) afetou a gestão de resultados, pois durante o período da crise económica e financeira, os bancos tinham mais

incentivos para reportarem resultados positivos e consequentemente alisarem os resultados. Por um lado, Choi *et al.* (2011) e Lim e Lu (2011) quando estudavam o impacto da crise na Ásia (1997 – 1998) e na Austrália, respetivamente, concluíram que durante a crise, os gestores têm incentivos para agressivamente utilizarem *accruals* discricionários para manipulação de resultados. Esta tese é corroborada por Adzis *et al.* (2015) pois, estes concluem que durante a crise, os bancos constituem mais LLPs. Por outro lado, Acar e Ipci (2015) e Azzali *et al.* (2014) referem que a crise reduz o alisamento de resultados e a gestão de capital. Assim, embora haja um conflito de opiniões em relação ao assunto, propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.6 – A crise económica financeira tem um impacto significativo e aumenta o alisamento de resultados e a gestão de capital com recurso a manipulação das LLPs.**

#### VII. *Comissões Resultantes da Atividade não Tradicional*

Para os bancos, a área mais vasta para efeitos de gestão de resultados pode ser o crédito, os investimentos e a prestação de serviços (Azzali *et al.*, 2014). Deste modo, partindo do pressuposto que as comissões resultantes da atividade não tradicional fazem parte significativa dos resultados operacionais dos bancos em Moçambique, iremos testar o impacto que estas têm na constituição de LLPs e no alisamento de resultados pois, bancos com um nível alto de comissões e outros proveitos bancários, devem alocar LLPs adicionais para demonstrarem que são seguros mesmo que eles estejam a fornecer múltiplos serviços (Anandarajan *et al.*, 2007; Leventis *et al.*, 2011; Bouvatier *et al.*, 2014), assim, esperamos um coeficiente positivo para esta variável e propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.7 – O nível das comissões e outros proveitos bancários tem um impacto significativo no alisamento de resultados por via da manipulação de LLPs.**

#### VIII. *Introdução do Basel II*

O segundo acordo de capitais de Basileia visa melhorar a transparência da informação por meio da facilitação da disciplina de mercado, e reduzir a flexibilidade do julgamento discricionário dos gestores bancários, por via da separação dos créditos em categorias (Leventis *et al.*, 2011). Entretanto, Rivard *et al.* (2003) e Ozili (2015) obtiveram evidências que suportam que os bancos americanos e nigerianos, respetivamente, se engajaram cada vez mais e de forma agressiva na gestão de resultados após a introdução deste tipo de acordo. Esta conclusão é corroborada por Anandarajan *et al.* (2003) e Pérez *et*

*al.* (2006). Por outro lado, Kim e Kross (1998), Hamadi *et al.* (2016) e Ahmed *et al.* (1999) são de opinião que as LLPs reduziram, de forma significativa, após a introdução do novo acordo de capitais regulamentar. Todavia, embora haja uma divergência de opiniões em relação ao assunto, esperamos um sinal negativo da relação entre o BAS e as LLPs. Assim, propomo-nos a testar a seguinte hipótese:

**H.8 - A adoção do Basel II reduziu o alisamento de resultados e a gestão de capital com recurso ao uso das LLPs.**

4.2.2.2 *Descrição das variáveis*

O objetivo da presente dissertação é analisar se os gestores bancários usam as LLPs para efeitos de alisamento de resultados no setor bancário moçambicano. Assim, para esse fim iremos analisar o grau de relação existente entre as LLPs (variável dependente) e o alisamento artificial de resultados. As LLPs são compostas por variáveis discricionárias e não discricionárias, todavia, para o presente estudo iremos igualmente incluir algumas variáveis de controlo.

As componentes não discricionária das provisões representam a parte das LLPs feitas para cobrir perdas de crédito esperadas (Beaver e Engel, 1996), e não são afetadas pelas decisões intencionais da gestão. Estas componentes estimam a quantidade necessária das LLPs que irão fazer face às perdas esperadas.

Citando Anandarajan *et al.* (2007), a variável discricionária das provisões captura as ações intencionais tomadas pelos gestores com objetivos de gestão, tais como o alisamento de resultados e a gestão de capital. Por outro lado, as variáveis de controlo estão relacionadas com outros fatores distintos dos acima descritos mas que podem ter um efeito na estimação das LLPs, pois estas capturam os efeitos de influências marginais no que diz respeito à qualidade e tomada de risco da carteira de crédito (Greenawalt e Sinkey, 1988).

*A variável dependente*

$LLP_{it}$  – é o valor líquido das provisões gerais e específicas para perdas de crédito do banco  $i$  no período  $t$ , normalizada pelos ativos totais do banco para evitar o efeito da dimensão da entidade (*size effect*) na explicação do valor das provisões (Pérez *et al.*, 2006, 2008; Fernando e Ekanayake, 2015).

As variáveis independentes não discricionárias são:

- (i)  $NPL_{it-1}$ , saldo inicial do crédito em incumprimento (crédito vencido à mais de 90 dias) normalizado pelos ativos totais do banco  $i$  no ano  $t$ . Sendo o rácio do crédito em incumprimento sobre ativos totais um indicador de risco de incumprimento de toda a carteira de crédito do banco (Bouvatier e Lepetit, 2008), importa a análise desta variável. Espera-se que o saldo inicial do crédito em incumprimento seja positivamente associado as LLPs pois, com altos níveis do saldo inicial do crédito em incumprimento, os bancos têm que reconhecer altas LLPs (Alali e Jaggi, 2011; Bouvatier e Lepetit, 2008);
- (ii)  $\Delta NPL_{it}$ , variação total dos créditos em incumprimento normalizados pelos ativos totais do banco  $i$  no ano  $t$ . Esta variação é resultado da diferença entre o saldo inicial e o saldo final do total do crédito em incumprimento e esperamos que seja positivamente relacionada com as LLPs (Alali e Jaggi, 2011);
- (iii)  $LOAN_{it}$ , crédito total do banco  $i$  no ano  $t$  normalizado pelos ativos totais. O rácio dos créditos totais sobre ativo é geralmente usado como um indicador de risco de incumprimento (*proxy* do perfil de risco) para toda a carteira de crédito do banco e deve, portanto, positivamente afetar as LLPs (Bouvatier *et al.*, 2014; Pérez *et al.*, 2006, 2008, 2011), assim, esperamos um sinal positivo para esta variável;
- (iv)  $\Delta LOAN_{it}$ , variação do crédito total, normalizado pelos ativos totais do banco  $i$  no ano  $t$ . Esta variação é calculada pela diferença entre o saldo final e o saldo inicial do crédito total. De igual modo, a expansão da concessão do crédito, deve ser, portando, positivamente relacionada com as LLPs, significando que um aumento da carteira de crédito irá resultar em um aumento do nível das LLPs (Alali e Jaggi, 2011);
- (v)  $GDPG_t$ , taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do ano  $t$ . Captura a capacidade dos mutuários cumprirem com o serviço da dívida e o efeito das condições macroeconómicas (Pérez *et al.*, 2006, 2008, 2011; Takat *et al.*, 2010b). Embora haja duas opiniões no que concerne à relação entre o PIB e a constituição das LLPs, por um lado acredita-se que esta relação deve ser negativa, isto é, quanto menor for o PIB, maior devem ser as provisões constituídas (Bouvatier *et al.*, 2014; Takat *et al.*, 2010b) pois, presume-se que em períodos de alto crescimento, o risco dos mutuários não fazerem face ao serviço da dívida é

menor, por outro lado, acreditar-se que esta relação deve ser positiva, isto é, quanto maior for o PIB, maior deve ser a provisão constituída (Fonseca e Gonzáles, 2008; De Pinho, 1997; Laeven e Majnoni, 2003) pois, é em períodos de alto crescimento que são concedidos créditos sem que sejam observados todos os procedimentos necessários para o efeito, aumentando, desta feita, o risco de os mutuários virem a não fazer face ao serviço de dívida no futuro (Laeven e Majnoni, 2003). Os bancos tendem a constituir mais provisões neste período (Wall e Koch, 2000). Assim, concluímos que a taxa de crescimento do PIB deve estar positivamente ou negativamente relacionada com a constituição das provisões; e

- (vi)  $COM_{it}$ , saldo de comissões e outros proveitos bancários do banco  $i$  no ano  $t$  normalizadas pelo ativo total. Esta variável tem como objetivo capturar o impacto das atividades não tradicionais do banco na constituição de LLPs (Anandarajan *et al.*, 2007; Leventis *et al.*, 2011; Bouvatier *et al.*, 2014).

*As variáveis independentes discricionárias são:*

- (i)  $\Delta EBTP_{it}$  – os bancos podem usar também as LLPs para sinalizar a sua robustez financeira (Kanagaretnam *et al.*, 2004a, 2005). A variação dos resultados antes de impostos e provisões do banco  $i$  no ano  $t$  normalizado pelos ativos totais, geralmente captura essa variável;
- (ii)  $EBTP_{it}$ , resultado antes de impostos e provisões do banco  $i$  no ano  $t$ , normalizado pelo ativo total. Esta variável é usada para testar se os bancos usam as LLPs para alisarem resultados, uma vez que os bancos podem usar as provisões para alisarem os seus resultados, isto é, os gestores podem sobrestimar ou subestimar as LLPs quando se espera que os resultados potenciais sejam altos ou baixos, respetivamente. Assim, uma relação positiva e significativa entre esta variável e as provisões será consistente com a hipótese de alisamento de resultados (Bouvatier *et al.*, 2014; Oosterbosch, 2009; Pérez *et al.*, 2006, 2008; Moyer, 1990; Beatty *et al.*, 2002; Collins *et al.*, 1995; Ahmed *et al.*, 1999; Kanagaretnam *et al.*, 2004b);
- (iii)  $EQUITY_{it}$ , capitais próprios do banco  $i$  no ano  $t$  normalizados pelo total do ativo. Iremos usar essa variável para testar a hipótese de gestão de capital, tendo a

- expectativa de uma relação significativa, entretanto negativa (positiva) com as LLPs se a gestão de capital estiver a ser praticada (não ser praticada);
- (iv)  $CRISIS_{it}$ , variável que evidencia a crise financeira de 2008 a 2011 (Azzali *et al.*, 2014). Esta variável é introduzida no nosso modelo para captar as condições macroeconómicas que afetam a constituição das LLPs e o perfil de cada banco em particular. Trata-se de uma variável *dummy* que assume o valor 1 para o período da crise financeira e 0 para os períodos que não foram abrangidos pela crise. Os estudos empíricos atestam que com a crise financeira os gestores bancários tendem a manipular mais as LLPs para efeitos de alisamento de resultados, daí a relevância do estudo do impacto desta variável na constituição das LLPs no setor bancário moçambicano e se espera que tenha uma relação positiva com as LLPs;
- (v)  $IFRS_{it}$ , variável que evidencia o período após adoção das NIRF. Trata-se de uma variável *dummy* que assume o valor 1 para os períodos após a adoção das NIRF e 0 para os outros. Segundo Leventis *et al.* (2011) alega-se que a introdução das NIRF deveria reforçar a transparência das práticas de reporte pois, estas normas são precisas e admitem um número reduzido de opções e proibem reservas ocultas. E baseado neste pressuposto, a adoção das NIRF deviam, de forma significativa, reduzir as possibilidades dos gestores bancários se engajarem em práticas de gestão de resultados. Pois, estas normas limitam as possibilidades dos gestores se enveredarem por práticas de gestão de resultados por meio da limitação das opções contabilísticas disponíveis para os mesmos (Barth *et al.*, 2008). Entretanto, Pérez *et al.* (2006); Oosterbosch (2009); Ozili (2015) encontraram evidências de práticas de gestão de resultados após a introdução das NIRF. Todavia, esperamos um sinal negativo da relação entre as NIRF e as LLPs;
- (vi)  $BAS_{it}$ , variável que evidencia o período após a adoção do segundo acordo de capitais de Basileia. Trata-se de uma variável *dummy* que assume o valor 1 para os períodos após a adoção do Basel II e 0 para os outros. Esperamos um sinal negativo da relação entre as BAS e as LLPs;
- (vii)  $EBTP_{it} * CRISIS_{it}$ , efeito interação entre os resultados antes de impostos e provisões e a variável da crise financeira. Esperamos que o coeficiente desta interação seja positivo uma vez que, no período da crise, o alisamento de

resultados por via das LLPs é maior e a influência da crise aumenta o valor do coeficiente do EBTP (Azzali *et al.*, 2014);

- (viii)  $EQUITY_{it} * CRISIS_{it}$ , efeito interação entre os capitais próprios do banco e a variável da crise financeira. É expectável que o coeficiente de interação tenha um sinal negativo, porque no período da crise financeira a gestão de capital via LLPs é maior e a influência da crise incrementa o coeficiente EQUITY (Azzali *et al.*, 2014);
- (ix)  $EBTP_{it} * IFRS_{it}$ , efeito interativo entre os resultados antes de impostos e provisões e a variável das NIRF. Esperamos que o coeficiente de interação entre estas duas variáveis seja negativo uma vez que, no período após a adoção das NIRF o alisamento de resultados por via LLPs é menor e a influência das NIRF reduz o coeficiente do EBTP (Azzali *et al.*, 2014);
- (x)  $EQUITY_{it} * IFRS_{it}$ , efeito interação entre os capitais próprios do banco e a variável das NIRF. É esperado um sinal positivo no coeficiente desta interação uma vez que, no período pós adoção das NIRF a gestão de capital via manipulação das LLPs é menor e a influência das NIRF reduz o valor do coeficiente do EQUITY (Azzali *et al.*, 2014);
- (xi)  $EQUITY_{it} * BAS_{it}$ , efeito interação entre os capitais próprios e o BAS. Esperamos uma redução da gestão do capital no período após introdução do Basel II quando comparado com o período anterior. Assim, prevemos que a relação entre a variável de interação e as LLPs seja positiva; e
- (xii)  $EBTP_{it} * BAS_{it}$ , efeito interação entre os resultados antes de impostos e provisões e o BAS. Esperamos uma redução de comportamentos alisadores após a introdução do Basel II quando comparado com o período anterior. Assim, esperamos que a relação entre a variável de interação e as LLPs seja negativa.

*As variáveis independentes de controlo são:*

- (i)  $SIZE_{it}$ , variável que mede a dimensão do banco e corresponde ao logaritmo natural dos ativos totais do banco  $i$  no ano  $t$  (Kanagaretnam *et al.*, 2004a; Pérez *et al.*, 2006, 2008; Moses, 1987); e
- (ii)  $TL / TD_{it}$ , variável que mede a necessidade de financiamento externo por parte dos bancos, uma vez que os gestores bancários têm incentivos para alisar resultados de formas a conseguirem financiamento a custos cada vez mais baixos



(Kanagaretnam *et al.*, 2004b). Esta variável é dada pelo quociente entre o crédito total e os depósitos totais do banco  $i$  no ano  $t$ . Assim, quando o crédito total do banco é maior que os depósitos totais, há uma necessidade de financiamento externo para se fazer face às atividades normais do banco. Por esta via, quanto maiores forem os créditos em relação aos depósitos, maiores serão as provisões constituídas o que resume-se numa relação positiva entre este rácio e as LLPs.

A tabela indicada a baixo, resume a descrição das variáveis e os sinais previstos para cada uma delas de conformidade com o acima exposto.

**Tabela 2 - Definição dos sinais previstos para as variáveis**

Variável		Descrição	Sinal Previsto	
<b>Dependente</b>	$LLP_{it}$	Valor líquido das provisões gerais e específicas para perdas de crédito do banco $i$ no período $t$ , normalizada pelos ativos totais do banco.		
<b>Independentes</b>	<b>Não discricionária</b>	$NPL_{it-1}$	Saldo inicial do crédito em incumprimento (crédito vencido à mais de 90 dias) normalizado pelos ativos totais do banco $i$ no ano $t$ .	+
		$\Delta NPL_{it}$	Variação total dos créditos em incumprimento normalizados pelos ativos totais do banco $i$ no ano $t$ .	+
		$LOAN_{it}$	Crédito total do banco $i$ no ano $t$ normalizado pelos ativos totais.	+
		$\Delta LOAN_{it}$	Variação do crédito total, normalizado pelos ativos totais do banco $i$ no ano $t$ .	+
		$GDPG_t$	Taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do ano $t$ .	+/-
		$COM_{it}$	Comissões e outros proveitos bancários do banco $i$ no ano $t$ normalizadas pelos ativos totais.	+
	<b>Discricionárias</b>	$\Delta EBTP_{it}$	Variação dos resultados antes de impostos e provisões do banco $i$ no ano $t$ normalizado pelos ativos totais.	+
		$EBTP_{it}$	Resultado antes de impostos e provisões do banco $i$ no ano $t$ , normalizado pelo ativo total.	+
		$EQUITY_{it}$	Capitais próprios do banco $i$ no ano $t$ normalizados pelo total do ativo.	+/-
		$CRISIS_{it}$	Variável que evidencia a crise financeira de 2008 a 2011.	+
		$IFRS_{it}$	Variável que evidencia o período após adoção das NIRF.	-
		$BAS_{it}$	Variável que evidencia o período após a adoção do segundo acordo de capitais de Basileia.	-
		$EBTP_{it} * CRISIS_{it}$	Efeito interação entre os resultados antes de impostos e provisões e a variável da crise financeira.	+
		$EQUITY_{it} * CRISIS_{it}$	Efeito interação entre os capitais próprios do banco e a variável da crise financeira.	-
		$EBTP_{it} * IFRS_{it}$	Efeito interativo entre os resultados antes de impostos e provisões e a variável das NIRF.	-

Variável		Descrição	Sinal Previsto	
		$EQUITY_{it}$ * $IFRS_{it}$	Efeito interação entre os capitais próprios do banco e a variável das NIRF.	+
		$EQUITY_{it}$ * $BAS_{it}$	Efeito interação entre os capitais próprios e o BAS.	+
		$EBTP_{it}$ * $BAS_{it}$	Efeito interação entre os resultados antes de impostos e provisões e o BAS.	-
	Controlo	$SIZE_{it}$	Variável que mede a dimensão do banco e corresponde ao logaritmo natural dos ativos totais do banco $i$ no ano $t$ .	+/-
		$TL / TD_{it}$	Variável que mede a necessidade de financiamento externo por parte dos bancos e é dada pelo quociente entre o crédito total e os depósitos totais do banco $i$ no ano $t$ .	+

Fonte: Elaborado pelo autor

## **5 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS**

Neste capítulo, procederemos à análise e interpretação dos resultados gerados no estudo, com base na verificação dos *outputs* obtidos do coeficiente de variação e da análise estatística de dados.

Para analisar o alisamento artificial de resultados no setor bancário moçambicano, por via da manipulação das LLPs usamos duas abordagens. A primeira consiste na determinação da variabilidade dos resultados do objeto de alisamento, recorrendo ao coeficiente de Eckel (1981), o que nos permitiu identificar o grupo de bancos que alisam ou não alisam os resultados. E após à identificação e classificação dos bancos em alisadores ou não alisadores de resultados, com base no modelo empírico desenvolvido, investigamos se os gestores recorrem ou não à manipulação das LLPs para o alisamento de resultado.

Nesta última abordagem analisamos a existência de correlação entre as LLPs e as variáveis independentes do modelo, o que nos permitiu concluir sobre a existência ou não de práticas de alisamento de resultados no setor bancário moçambicano com recurso a manipulação das LLPs.

### **5.1 Resultados da variabilidade de resultados no setor bancário moçambicano**

Recorrendo à equação 5, acima apresentada, é possível determinar o coeficiente de variação de Eckel (1981), que nos permite apurar a variabilidade dos resultados de cada banco que opera no setor bancário moçambicano, e nos possibilita identificar os bancos alisadores e não alisadores de resultados.

Assim, nas tabelas 3, 4 e 5 que se seguem, são apresentados os resultados obtidos com base numa amostra composta por 12 bancos que operam em Moçambique e o horizonte, para todos os bancos que seja aplicável, é de 10 anos estando o intervalo compreendido entre 2006 e 2015.

Todavia, por razões de confidencialidade e necessidade de preservar a identidade das instituições, não iremos identificar os bancos que fazem parte da nossa amostra na apresentação dos resultados apurados.

Os resultados apresentados neste ponto foram obtidos com base na ferramenta de processamento de dados *Microsoft Excel*.

**Tabela 3 - Identificação do alisamento artificial de resultados em Moçambique segundo o coeficiente de Eckel (1981) (Valores e milhares de meticais)**

Anos	A		B		C		D		E		F	
	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL
<b>2006</b>	1.025.387	-	452.300	-	7.609	-	512.003	-	n/a	-	-8.723	-
<b>2007</b>	1.398.762	373.375	619.837	167.537	130.154	122.545	433.065	-78.938	n/a	-	6.096	14.819
<b>2008</b>	1.755.301	356.539	710.804	90.967	130.463	309	516.224	83.159	-27.677	-	3.988	-2.108
<b>2009</b>	1.918.862	163.561	718.592	7.788	165.878	35.415	716.464	200.240	55.587	83.264	-16.565	-20.553
<b>2010</b>	2.247.810	328.948	795.316	76.724	53.017	-112.861	916.847	200.383	101.096	45.509	-12.164	4.401
<b>2011</b>	3.417.524	1.169.714	1.188.318	393.002	-324.927	-377.944	945.161	28.314	24.378	-76.718	-20.367	-8.203
<b>2012</b>	2.978.404	-439.120	1.243.527	55.209	-732.337	-407.410	1.293.282	348.121	-67.379	-91.757	-17.319	3.048
<b>2013</b>	3.302.890	324.486	1.246.439	2.912	-603.228	129.109	1.420.545	127.263	22.252	89.631	-38.507	-21.188
<b>2014</b>	3.493.636	190.746	1.577.589	331.150	-16.874	586.354	1.425.720	5.175	152.944	130.692	-19.691	18.816
<b>2015</b>	3.391.486	-102.150	2.357.517	779.928	307.610	324.484	1.704.892	279.172	81.741	-71.203	-15.588	4.103
<b>σ</b>		<b>431.944</b>		<b>253.582</b>		<b>314.961</b>		<b>137.585</b>		<b>92.900</b>		<b>13.951</b>
<b>μ</b>		<b>2.493.006</b>		<b>1.091.024</b>		<b>-88.264</b>		<b>988.420</b>		<b>42.868</b>		<b>-13.884</b>
<b>CV2</b>		<b>0,17326</b>		<b>0,23242</b>		<b>-3,56841</b>		<b>0,139196</b>		<b>2,167</b>		<b>-1,005</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

Onde:

n/a – Não é aplicável para a instituição, ainda não estava a operar em Moçambique;

RL – Resultado líquido;

ΔRL – Variação do resultado líquido;

σ – Desvio padrão das variações do resultado líquido;

μ - Média do Resultado Líquido.

**Tabela 4 - Identificação do alisamento artificial de resultados em Moçambique segundo o coeficiente de Eckel (1981) (Valores em milhares de meticais) (Cont.)**

Anos	G		H		I		J		K		L	
	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL	RL	ΔRL
2006	n/a	-	58.244	-	n/a	-	n/a	-	2.787	-	9.162	-
2007	-39.719	-	56.327	-1.917	n/a	-	n/a	-	2.011	-776	4.765	-4.397
2008	-74.531	-34.812	59.463	3.136	n/a	-	n/a	-	17.719	15.708	6.481	1.716
2009	-186.913	-112.382	118.138	58.675	n/a	-	n/a	-	-76.024	-93.743	26.451	19.970
2010	-168.599	18.314	114.456	-3.682	-66.335	-	n/a	-	-19.773	56.251	21.616	-4.835
2011	-276.795	-108.196	121.058	6.602	-356.672	-290.337	-109.315	-	24.033	43.806	4.193	-17.423
2012	-346.443	-69.648	65.932	-55.126	-280.343	76.329	63.422	172737	33.746	9.713	-59.984	-64.177
2013	-221.762	124.681	32.184	-33.748	-100.810	179.533	49.333	-14089	46.764	13.018	-77.192	-17.208
2014	-291.497	-69.735	-50.549	-82.733	19.666	120.476	91.047	41714	62.398	15.634	-67.474	9.718
2015	5.236	296.733	-101.226	-50.677	116.790	97.124	323.653	232606	80.933	18.535	-56.490	10.984
<b>σ</b>		<b>140.885</b>		<b>42247,02</b>		<b>186811,6</b>		<b>114042,1</b>		<b>42266,24</b>		<b>24746,20</b>
<b>μ</b>		<b>-177.891</b>		<b>47.403</b>		<b>-111.284</b>		<b>83628</b>		<b>17.459</b>		<b>-18.847</b>
<b>CV2</b>		<b>-0,792</b>		<b>0,891236</b>		<b>-1,678692</b>		<b>1,36368</b>		<b>2,420830</b>		<b>-1,31299</b>

Fonte: Elaborado pelo autor

**Tabela 5 - Resumo dos *outputs* da identificação do alisamento artificial de resultados em Moçambique segundo o coeficiente de Eckel (1981)**

Bancos	$\sigma$	$\mu$	CV2	Observação
A	431.944	2.493.006,2	0,173262471	Alisa
B	253.582	1.091.023,9	0,232425355	Alisa
C	314.961	-88.263,5	-3,568417903	Alisa
D	144.242	991.737,8	0,139196	Alisa
E	92.900	42.867,75	2,167	Não alisa
F	13.951	-13.884	-1,005	Alisa
G	140.885	-177.891,4444	-0,792	Alisa
H	42.247,02404	47.402,7	0,89123666	Alisa
I	186.811,6516	-111.284	-1,678692819	Alisa
J	114.042,1821	83.628	1,363684197	Não alisa
K	42.263,52	17.679,2	2,420830	Não alisa
L	24.746,20738	-18.847,2	-1,31299118	Alisa

Fonte: Elaborado pelo autor

Com base na tabela 5, acima apresentada, podemos concluir que dos 12 bancos que operam no setor bancário moçambicano e que fazem parte da nossa amostra no presente estudo, nove têm indícios de procederem ao alisamento artificial de resultados e três não.

Dos bancos que apresentam indícios de procederem ao alisamento artificial de resultados temos A, B, C, D, F, G, H, I e L. Estes bancos apresentam um coeficiente de Eckel (1981) inferior à unidade. Por outro lado, os bancos E, J e K não apresentam indícios de tal prática pois, o coeficiente é maior que a unidade.

Após à identificação dos bancos que apresentam indícios de procederem ao alisamento artificial de resultados, com base no modelo empírico, no ponto que se segue, avaliamos se os gestores bancários recorrem a manipulação das LLPs para o alcance desse objetivo.

## 5.2 Resultados do modelo empírico

O objetivo deste ponto é o de apresentar e analisar os principais resultados obtidos com a estimação do modelo proposto na equação 6. Assim, de modo a analisarmos estatisticamente a relação existente entre as LLPs e as variáveis independentes previamente enunciadas, procedemos à análise estatística das variáveis do modelo. Para o efeito, utilizamos o programa *IBM SPSS Statistics (Statistical Package for Social Sciences versão*

22) em simultâneo com o programa de análise econométrica *GRET*L (*Gnu Regression, Econometrics and Time-Series Library*), como forma de estudar a regressão do modelo empírico estabelecido.

#### 5.2.1 Análise das estatísticas descritivas das variáveis

A tabela 6, abaixo indicada, apresenta os resultados das estatísticas descritivas dos 12 bancos que operam em Moçambique selecionados para o presente estudo, para um horizonte temporal de 10 anos, período compreendido entre 2006 a 2015. A análise das estatísticas descritivas é feita obedecendo aos estudos empíricos desenvolvidos por Ahmed *et al.* (1999); Taktak *et al.* (2010b); e El Sood (2012).

Neste ponto são analisadas as medidas de tendência central (média, mediana e quartis), a medida de dispersão (desvio padrão), as medidas de assimetria ou enviesamento através dos coeficientes de *Skewness* desenvolvido por *Pearson*, o achatamento através do coeficiente de *Kurtosis* amostral, e por último a associação entre as variáveis do modelo, recorrendo aos coeficientes de *Pearson* na matriz das correlações. Para esse efeito utilizamos o programa *IBM SPSS Statistics (Statistical Package for Social Sciences versão 22)*.

Na tabela 6 abaixo, apresentamos as estatísticas descritivas apuradas.



**Tabela 6 – Estatísticas descritivas das variáveis do modelo no período de 2006 a 2015**

	N		Média	Mediana	Desvio Padrão	Assimetria	Erro de assimetria padrão	Curtose	Erro de Curtose padrão	Mínimo	Máximo	Percentis		
	Válido	Ausente										25	50	75
LLP it	108	22	,015	,008	,0281	7,181	,233	63,159	,461	,0	,3	,004	,008	,018
NPL it-1	108	22	,023	,013	,0338	3,685	,233	17,463	,461	0,0	,2	,005	,013	,026
$\Delta$ NPL it-1	108	22	-,003	,001	,0853	-9,829	,233	100,394	,461	-,9	,1	0,000	,001	,009
LOAN it	108	22	,517	,569	,1813	-,926	,233	,491	,461	0,0	,8	,429	,569	,647
$\Delta$ LOAN it	108	22	-,125	,101	2,4860	-10,360	,233	107,543	,461	-25,7	,5	,029	,101	,191
GDPG it	120	10	7,2351%	7,1296%	,95744%	1,882	,221	3,035	,438	6,27%	9,85%	6,6877%	7,1296%	7,4261%
EQUITY it	108	22	,221	,159	,1876	2,245	,233	5,416	,461	,1	1,0	,097	,159	,262
EBTP it	108	22	,005	,027	,0797	-3,593	,233	19,706	,461	-,5	,1	-,010	,027	,047
$\Delta$ EBTP it	108	22	-,010	,004	,1322	-9,196	,233	91,076	,461	-1,3	,1	-,004	,004	,019
COM it	108	22	,044	,040	,0284	1,196	,233	2,866	,461	,0	,1	,031	,040	,051
CRISIS it	120	10	,400	0,000	,4920	,413	,221	-1,860	,438	0,0	1,0	0,000	0,000	1,000
EBTP it*CRISIS it	108	22	-,003	0,000	,0693	-4,966	,233	33,688	,461	-,5	,1	0,000	0,000	,013
EQUITY it*CRISIS it	108	22	,090	0,000	,1606	2,678	,233	8,977	,461	0,0	1,0	0,000	0,000	,130
IFRS it	120	10	,800	1,000	,4017	-1,519	,221	,312	,438	0,0	1,0	1,000	1,000	1,000
EBTP it*IFRS it	108	22	,003	,014	,0765	-3,861	,233	22,996	,461	-,5	,1	-,003	,014	,045
EQUITY it *IFRS it	108	22	,186	,147	,1867	2,256	,233	6,519	,461	0,0	1,0	,078	,147	,244
BAS it	120	10	,200	0,000	,4017	1,519	,221	,312	,438	0,0	1,0	0,000	0,000	0,000
EBTP it *BAS it	108	22	,004	0,000	,0225	,963	,233	9,623	,461	-,1	,1	0,000	0,000	0,000
EQUITY it *BAS it	108	22	,044	0,000	,1004	2,649	,233	6,867	,461	0,0	,5	0,000	0,000	0,000
SIZE it	108	22	6,66	6,75	0,83	-0,11	0,23	-1,11	0,46	4,92	8,10	5,93	6,75	7,37
TL it/TD it	103	27	,811	,748	,3493	1,141	,238	2,135	,472	,1	2,2	,652	,748	,942

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos *outputs* do SPSS

A análise feita à tabela 6, acima apresentada, permite-nos constatar que os bancos detêm em média um rácio de transformação (TLit/TDit) de 81,1%, isto é, do total dos depósitos captados durante o período em análise, em média, 81,1% foram transformados em crédito. Durante esse período, os dados apurados evidenciam que em média os bancos contêm 51,7% do rácio do crédito bruto sobre o ativo (LOANit).

Em relação à variável provisões para perdas de crédito sobre o ativo total (LLPit), os dados evidenciam que esta apresenta em média um valor de 1,5%. Podemos ainda constatar que, de uma redução média de 12,5% da variável referente ao total do crédito bruto sobre o ativo ( $\Delta$ LOANit), a variável crédito em incumprimento sobre o ativo (NPLit-1) teve uma redução ligeira na ordem dos 0,3%.

No que diz respeito à dimensão dos bancos, medida pelo logaritmo natural dos ativos totais (SIZEit), importa referir que a média do ativo total dos bancos é de 6,66% e os valores oscilam entre um mínimo de 4,92% e um máximo de 8,10%.

Com base na análise aos quartis, podemos constatar que 25% dos bancos têm um rácio de LLPs sobre ativos inferior a 0,4%, 50% dos bancos têm um rácio inferior a 0,8%, e 75% dos bancos têm um rácio inferior a 1,8%. Em relação ao rácio EBTP sobre ativo, podemos constatar que 25% dos bancos têm um rácio inferior a -1%, 50% dos bancos têm um rácio inferior a 2,7%, e 75% dos bancos têm um rácio inferior a 4,7%. Em relação ao rácio EQUITY por ativos, podemos constatar que 25% dos bancos têm um rácio inferior a 9,7%, 50% dos bancos têm um rácio inferior a 15,9%, e 75% dos bancos têm um rácio inferior a 26,2%.

Durante o período em análise, os dados evidenciam que os bancos detêm em média 0,5% e 22,1%, no que concerne ao rácio dos resultados antes de impostos e provisões sobre o ativo (EBTPit) e dos capitais próprios sobre os ativos (EQUITYit), respectivamente.

Nas tabelas 7, 8, e 9, observando o procedimento adotado por El Sood (2012), procedemos a separação por intervalos, dos valores da média e do desvio padrão dos bancos para os períodos: (i) anteriores a crise (2006 a 2007), durante a crise (2008 a 2011), e após a crise (2012 a 2015); (ii) anterior a adoção das NIRF (2006 a 2007) e após a adoção das NIRF (2008 a 2015); e (iii) antes da entrada em vigor dos novos requisitos mínimos de capital recomendado pelo Basel II (2006 a 2013) e após a adoção do Basel II (2014 a 2015). Este procedimento irá nos permitir identificar e avaliar as alterações verificadas em cada um dos

períodos no que concerne quer a variável dependente LLPs, quer as variáveis independentes do modelo.

**Tabela 7 - Estatísticas do período antes, durante e após crise**

	Antes da Crise					Durante a Crise					Após a Crise				
	N		Média	Mediana	Desvio Padrão	N		Média	Mediana	Desvio Padrão	N		Média	Mediana	Desvio Padrão
	Válido	Ausente				Válido	Ausente				Válido	Ausente			
LLP it	17	7	0,01	0,01	0,01	43	5	0,02	0,01	0,04	48	0	0,02	0,01	0,02
NPL it-1	17	7	0,01	0,01	0,01	43	5	0,02	0,01	0,02	48	0	0,03	0,02	0,04
$\Delta$ NPL it-1	17	7	-0,05	0,00	0,21	43	5	0,01	0,00	0,01	48	0	0,01	0,00	0,02
LOAN it	17	7	0,44	0,45	0,20	43	5	0,50	0,54	0,20	48	0	0,56	0,59	0,15
$\Delta$ LOAN it	17	7	-1,44	0,00	6,25	43	5	0,13	0,13	0,10	48	0	0,12	0,10	0,11
GDPG it	24	0	0,09	0,09	0,01	48	0	0,07	0,07	0,00	48	0	0,07	0,07	0,00
EQUITY it	17	7	0,22	0,17	0,21	43	5	0,23	0,16	0,18	48	0	0,22	0,16	0,18
EBTP it	17	7	0,02	0,03	0,06	43	5	-0,01	0,03	0,11	48	0	0,01	0,02	0,05
$\Delta$ EBTP it	17	7	-0,07	0,00	0,32	43	5	-0,01	0,00	0,05	48	0	0,01	0,01	0,02
COM it	17	7	0,04	0,04	0,02	43	5	0,04	0,04	0,03	48	0	0,04	0,04	0,03
CRISIS it	24	0	0,00	0,00	0,00	48	0	1,00	1,00	0,00	48	0	0,00	0,00	0,00
EBTP it*CRISIS it	17	7	0,00	0,00	0,00	43	5	-0,01	0,03	0,11	48	0	0,00	0,00	0,00
EQUITY it*CRISIS it	17	7	0,00	0,00	0,00	43	5	0,23	0,16	0,18	48	0	0,00	0,00	0,00
IFRS it	24	0	0,00	0,00	0,00	48	0	1,00	1,00	0,00	48	0	1,00	1,00	0,00
EBTP it*IFRS it	17	7	0,00	0,00	0,00	43	5	-0,01	0,03	0,11	48	0	0,01	0,02	0,05
EQUITY it *IFRS it	17	7	0,00	0,00	0,00	43	5	0,23	0,16	0,18	48	0	0,22	0,16	0,18
BAS it	24	0	0,00	0,00	0,00	48	0	0,00	0,00	0,00	48	0	0,50	0,50	0,51
EBTP it *BAS it	17	7	0,00	0,00	0,00	43	5	0,00	0,00	0,00	48	0	0,01	0,00	0,03
EQUITY it *BAS it	17	7	0,00	0,00	0,00	43	5	0,00	0,00	0,00	48	0	0,10	0,03	0,13
SIZE it	17	7	6,33	6,25	0,88	43	5	6,51	6,35	0,82	48	0	6,90	6,96	0,77
TL it/TD it	16	8	0,73	0,61	0,42	41	7	0,82	0,77	0,40	46	2	0,83	0,73	0,27

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos *outputs* do SPSS

Com base na análise aos resultados obtidos na tabela 7, podemos constatar que o rácio de provisões para perdas de crédito sobre o ativo total (LLPit), em média, durante o período de crise financeira, teve um aumento para 2%, quando comparado com o período antes da crise que era de 1%.

Este valor manteve-se, quando comparamos o período após crise com o período da crise. O aumento deste rácio no período de crise, quando comparado com o período antes da crise, vai de encontro com a nossa hipótese H6, uma vez que, hipotetizamos que durante os períodos de crise os bancos tendem a criar mais provisões para perdas de crédito.

Em relação ao rácio dos capitais próprios sobre o ativo (EQUITYit), os dados evidenciam que este em média aumenta para 23% no período de crise, quando comparado com o período antes da crise, todavia, no período após a crise, este rácio reduz para os anteriores 22% registados no período antes da crise. Isto significa que, os bancos, durante o período de crise, em média, tiveram que aumentar os seus capitais próprios para fazer face às adversidades do momento.

A crise teve um impacto no aumento do rácio de crédito em incumprimento sobre o ativo (NPLit – 1) para 2%, quando comparado com o período antes da crise que era de 1%. Este rácio manteve-se no período após crise. Este aumento da variável NPLit – 1, é acompanhado pelo aumento do valor da variável  $\Delta$ NPLit – 1 para 1% no período de crise, quando comparado com os – 5% no período antes da crise.

A carteira de crédito bruto sobre o ativo teve um aumento no período da crise na ordem de 6 pp (pontos percentuais), quando comparado com os 44% registados no período antes da crise. Esta tendência de crescimento, na mesma magnitude, manteve-se no período após crise, tendo-se situado em média na ordem dos 56%.

Quando analisamos a variável dos resultados antes de impostos e provisões sobre o ativo (EBTPit), os dados evidenciam que no período de crise, em média os bancos registaram baixos resultados (- 1%) quando comparados com o período antes (2%) e após crise (1%).

**Tabela 8 – Estatísticas do período antes e após implementação das NIRF**

	Antes da implementação das NIRF					Após a implementação das NIRF				
	N		Média	Mediana	Desvio Padrão	N		Média	Mediana	Desvio Padrão
	Válido	Ausente				Válido	Ausente			
LLP it	17	7	0,01	0,01	0,01	91	5	0,02	0,01	0,03
NPL it-1	17	7	0,01	0,01	0,01	91	5	0,03	0,01	0,04
$\Delta$ NPL it-1	17	7	-0,05	0,00	0,21	91	5	0,01	0,00	0,02
LOAN it	17	7	0,44	0,45	0,20	91	5	0,53	0,58	0,18
$\Delta$ LOAN it	17	7	-1,44	0,00	6,25	91	5	0,12	0,11	0,11
GDPG it	24	0	0,09	0,09	0,01	96	0	0,07	0,07	0,00
EQUITY it	17	7	0,22	0,17	0,21	91	5	0,22	0,16	0,18
EBTP it	17	7	0,02	0,03	0,06	91	5	0,00	0,02	0,08
$\Delta$ EBTP it	17	7	-0,07	0,00	0,32	91	5	0,00	0,01	0,04
COM it	17	7	0,04	0,04	0,02	91	5	0,04	0,04	0,03
CRISIS it	24	0	0,00	0,00	0,00	96	0	0,50	0,50	0,50
EBTP it*CRISIS it	17	7	0,00	0,00	0,00	91	5	0,00	0,00	0,08
EQUITY it*CRISIS it	17	7	0,00	0,00	0,00	91	5	0,11	0,00	0,17
IFRS it	24	0	0,00	0,00	0,00	96	0	1,00	1,00	0,00
EBTP it*IFRS it	17	7	0,00	0,00	0,00	91	5	0,00	0,02	0,08
EQUITY it *IFRS it	17	7	0,00	0,00	0,00	91	5	0,22	0,16	0,18
BAS it	24	0	0,00	0,00	0,00	96	0	0,25	0,00	0,44
EBTP it *BAS it	17	7	0,00	0,00	0,00	91	5	0,01	0,00	0,02
EQUITY it *BAS it	17	7	0,00	0,00	0,00	91	5	0,05	0,00	0,11
SIZE it	17	7	6,33	6,25	0,88	91	5	6,72	6,77	0,81
TL it/TD it	16	8	0,73	0,61	0,42	87	9	0,83	0,75	0,34

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos *outputs* do SPSS

Tendo em conta os resultados apresentados na tabela 8 acima, podemos constatar que a variável de provisões para perdas de crédito sobre o ativo total (LLPit), no período após implementação das NIRF, registou um aumento médio para 2%, quando comparado com o período antes da implementação das NIRF. Esta constatação vai contra a nossa hipótese H5, visto que, hipotetizamos que com a introdução das NIRF os gestores teriam menos flexibilidade para a manipulação das LLPs. Entretanto, neste período, em média, a variável EQUITYit não teve qualquer variação, comportamento que não se observou em relação ao rácio de resultados antes de impostos e provisões sobre o ativo (EBTPit), que teve uma redução média para 0%, quando comparado com o período antes da introdução das NIRF que foi de 2%, o que significa que, as NIRF tiveram um impacto na redução do resultados dos bancos.

**Tabela 9 – Estatísticas do período antes e após o Basel II**

	Período antes da implementação Basel II					Período após implementação do Basel II				
	N		Média	Mediana	Desvio Padrão	N		Média	Mediana	Desvio Padrão
	Válido	Ausente				Válido	Ausente			
LLP it	84	12	0,02	0,01	0,03	24,00	0,00	0,01	0,01	0,01
NPL it-1	84	12	0,02	0,01	0,03	24,00	0,00	0,03	0,02	0,04
$\Delta$ NPL it-1	84	12	0,00	0,00	0,10	24,00	0,00	0,00	0,00	0,02
LOAN it	84	12	0,50	0,55	0,19	24,00	0,00	0,58	0,59	0,13
$\Delta$ LOAN it	84	12	-0,20	0,10	2,82	24,00	0,00	0,13	0,10	0,09
GDPG it	96	0	0,07	0,07	0,01	24,00	0,00	0,07	0,07	0,01
EQUITY it	84	12	0,23	0,16	0,20	24,00	0,00	0,20	0,16	0,12
EBTP it	84	12	0,00	0,03	0,09	24,00	0,00	0,02	0,02	0,05
$\Delta$ EBTP it	84	12	-0,02	0,00	0,15	24,00	0,00	0,01	0,01	0,02
COM it	84	12	0,04	0,04	0,03	24,00	0,00	0,05	0,04	0,03
CRISIS it	96	0	0,50	0,50	0,50	24,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EBTP it*CRISIS it	84	12	0,00	0,00	0,08	24,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUITY it*CRISIS it	84	12	0,12	0,07	0,17	24,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IFRS it	96	0	0,75	1,00	0,44	24,00	0,00	1,00	1,00	0,00
EBTP it*IFRS it	84	12	0,00	0,01	0,08	24,00	0,00	0,02	0,02	0,05
EQUITY it *IFRS it	84	12	0,18	0,14	0,20	24,00	0,00	0,20	0,16	0,12
BAS it	96	0	0,00	0,00	0,00	24,00	0,00	1,00	1,00	0,00
EBTP it *BAS it	84	12	0,00	0,00	0,00	24,00	0,00	0,02	0,02	0,05
EQUITY it *BAS it	84	12	0,00	0,00	0,00	24,00	0,00	0,20	0,16	0,12
SIZE it	84	12	6,56	6,49	0,83	24,00	0,00	6,99	7,09	0,78
TL it/TD it	79	17	0,80	0,76	0,37	24,00	0,00	0,84	0,73	0,28

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos *outputs* do SPSS



No que concerne ao impacto da introdução do novo acordo de capitais de Basileia, com base na tabela 9 acima apresentada, podemos constatar que a variável dependente  $LLP_{it}$ , no período após a implementação do Basel II reduziu para uma média de 1%, quando comparado com o período antes da implementação deste acordo (2%).

Esta constatação vai contra a nossa hipótese H8, visto que, hipotetizamos que com a introdução do Basel II os gestores bancários teriam menos flexibilidade para a manipulação das LLPs. Entretanto, contrariando as tendências observadas com a introdução das NIRF, no período após implementação do novo acordo de capitais de Basileia, a variável  $EBTP_{it}$  teve um aumento médio para 2%, contra os 0% registados no período anterior. Em contrapartida, a variável  $EQUITY_{it}$ , no período após introdução do novo acordo de capitais teve uma redução média de 3pp quando comparado com o período anterior que foi de 23%.

Em relação à análise aos coeficientes de achatamento, como forma de se comprovar a normalidade dos dados, segundo Afonso e Nunes (2011), para coeficientes de *kurtosis* maiores que zero ( $ku > 0$ ), iguais a zero ( $ku = 0$ ) e inferiores a zero ( $ku < 0$ ), a distribuição é classificada como leptocúrtica, mesocúrtica (normal), e platicúrtica, respectivamente.

Em relação aos coeficientes de assimetria, para valores do coeficiente de *Skewness* próximos de zero ( $r \approx 0$ ), maiores que zero ( $r > 0$ ), e menores que zero ( $r < 0$ ), a distribuição é classificada como ligeiramente assimétrica, muito assimétrica a direita, e muito assimétrica à esquerda, respectivamente (Brown, 2016).

Assim, com base nos dados apurados na tabela 6, constatamos que a distribuição não é normal uma vez que alguns coeficientes de *kurtosis* das variáveis são maiores que zero, sendo classificada a distribuição como leptocúrtica, e inferiores que zero, o que nos permite classificar a distribuição como platicúrtica. A mesma constatação se verifica em relação aos coeficientes de achatamento. Não existe uma distribuição normal, visto que, alguns coeficientes de *Skewness* têm valores superiores que zero, sendo a distribuição classificada como muito assimétrica a direita, e menor que zero, sendo a distribuição classificada como muito assimétrica a esquerda.

Com base na análise do desvio padrão das variáveis apresentadas na tabela 6, podemos constatar que a intensidade da variabilidade dos dados é fraca pois, o desvio padrão das variáveis é ligeiramente baixo, isto é, existe uma baixa variabilidade entre os dados.

Na tabela 10 abaixo, é apresentada a matriz de correlações das variáveis do nosso modelo em estudo.

**Tabela 10 - Matriz de correlações**

	LLP it	NPL it-1	ANPL it-1	LOAN it	ALOAN it	GDPG it	EQUITY it	EBTP it	ΔEBTP it	COM it	CRISIS it	EBTP it*CRISIS it	EQUITY it*CRISIS it	IFRS it	EBTP it*IFRS it	EQUITY it*IFRS it	BAS it	EBTP it*BAS it	EQUITY it*BAS it	SIZE it	TL it/TD it
LLP it	1	<b>.202*</b>	.013	.069	-.016	-.115	.125	-.124	-.094	<b>.281**</b>	.011	-.053	.149	.099	-.121	.159	-.007	-.067	.021	<b>-.329**</b>	<b>.377**</b>
Sig		.036	.897	.477	.869	.237	.199	.201	.331	.003	.907	.583	.124	.308	.211	.100	.946	.493	.833	.001	.000
NPL it-1	.202*	1	.120	.170	.016	-.061	-.052	<b>-.235**</b>	.001	-.155	-.168	-.020	-.175	.165	<b>-.241*</b>	.037	.106	<b>-.283**</b>	.180	<b>-.142</b>	.127
Sig	.036		.215	.078	.866	.529	.597	.015	.991	.108	.083	.834	.070	.088	.012	.702	.275	.003	.062	.143	.200
ANPL it-1	.013	.120	1	-.095	<b>.981**</b>	<b>-.316**</b>	-.043	-.057	<b>.940**</b>	.079	.081	-.019	.049	<b>.240*</b>	-.023	.082	.011	.041	-.016	.113	-.141
Sig	.897	.215		.327	.000	.001	.659	.560	.000	.416	.402	.843	.616	.012	.816	.399	.911	.673	.869	.245	.154
LOAN it	.069	.170	-.095	1	-.104	-.157	<b>-.493**</b>	<b>.351**</b>	-.072	.061	-.089	<b>.315**</b>	<b>-.367**</b>	.178	<b>.329**</b>	<b>-.386**</b>	<b>.201*</b>	.084	.129	<b>.270**</b>	<b>.492**</b>
Sig	.477	.078	.327		.283	.105	.000	.000	.460	.531	.359	.001	.000	.065	.001	.000	.037	.385	.183	.005	.000
ALOAN it	-.016	.016	.981**	-.104	1	<b>-.316**</b>	-.029	-.030	<b>.960**</b>	.101	.083	-.003	.054	<b>.230*</b>	.004	.094	.055	.015	.046	.133	-.145
Sig	.869	.866	.000	.283		.001	.764	.758	.000	.301	.393	.978	.579	.017	.965	.331	.573	.878	.638	.170	.145
GDPG it	-.115	-.061	-.316**	-.157	-.316**	1	-.001	.042	<b>-.292**</b>	-.108	<b>-.408**</b>	.012	<b>-.234*</b>	<b>-.736**</b>	-.024	<b>-.291**</b>	<b>-.202*</b>	-.120	-.173	-.104	-.090
Sig	.237	.529	.001	.105	.001		.990	.667	.002	.267	.000	.904	.015	.000	.803	.002	.027	.218	.073	.285	.365
EQUITY it	.125	-.052	-.043	-.493**	-.029	-.001	1	<b>-.324**</b>	-.004	-.044	.024	<b>-.266**</b>	<b>.459**</b>	-.007	<b>-.243*</b>	<b>.806**</b>	-.066	-.065	.116	<b>-.540**</b>	<b>.608**</b>
Sig	.199	.597	.659	.000	.764	.990		.001	.968	.653	.802	.005	.000	.946	.011	.000	.495	.505	.231	.000	.000
EBTP it	-.124	-.235*	-.057	.351**	-.030	.042	-.324**	1	.100	.165	-.128	<b>.873**</b>	<b>-.358**</b>	-.064	<b>.958**</b>	<b>-.262**</b>	.093	<b>.280**</b>	.055	<b>.383**</b>	-.181
Sig	.201	.015	.560	.000	.758	.667	.001		.304	.088	.188	.000	.000	.508	.000	.006	.340	.003	.574	.000	.068
ΔEBTP it	-.094	.001	.940**	-.072	.960**	-.292**	-.004	.100	1	.122	.022	.120	-.008	<b>.195*</b>	.136	.088	.089	.053	.083	.149	-.122
Sig	.331	.991	.000	.460	.000	.002	.968	.304		.208	.818	.215	.938	.043	.162	.365	.361	.588	.394	.124	.218
COM it	.281**	-.155	.079	.061	.101	-.108	-.044	.165	.122	1	.019	<b>.266**</b>	-.016	.002	<b>.237*</b>	-.110	.068	.005	.013	<b>-.232*</b>	.193
Sig	.003	.108	.416	.531	.301	.267	.653	.088	.208		.848	.005	.868	.981	.014	.258	.487	.961	.891	.016	.050
CRISIS it	.011	-.168	.081	-.089	.083	-.408**	.024	-.128	.022	.019	1	-.050	<b>.696**</b>	<b>.408**</b>	-.104	.179	<b>-.408**</b>	-.154	<b>-.359**</b>	-.138	.030
Sig	.907	.083	.402	.359	.000	.000	.802	.188	.818	.848		.605	.000	.000	.283	.064	.000	.111	.000	.154	.762
EBTP it*CRISIS it	-.053	-.020	-.019	.315**	-.003	.012	-.266**	.873**	.120	.266**	-.050	1	<b>-.345**</b>	-.018	<b>.909**</b>	<b>-.275**</b>	.022	.008	.018	<b>.260**</b>	-.115
Sig	.583	.834	.843	.001	.978	.904	.005	.000	.215	.005	.605		.000	.856	.000	.004	.822	.936	.853	.007	.246
EQUITY it*CRISIS it	.149	-.175	.049	-.367**	.054	-.234*	.459**	-.358**	-.008	-.016	.696**	-.345**	1	<b>.245*</b>	<b>-.353**</b>	<b>.568**</b>	<b>-.302**</b>	-.107	<b>-.249**</b>	<b>-.362**</b>	<b>.293**</b>
Sig	.124	.070	.616	.000	.579	.015	.000	.000	.938	.868	.000	.000		.011	.000	.000	.001	.270	.009	.000	.003
IFRS it	.099	.165	.240*	.178	.230*	-.736**	-.007	-.064	.195*	.002	.408**	-.018	.245*	1	.015	<b>.433**</b>	<b>.250**</b>	.082	<b>.191*</b>	.170	.100
Sig	.308	.088	.012	.065	.017	.000	.946	.508	.043	.981	.000	.856	.011		.877	.000	.006	.399	.048	.079	.315
EBTP it*IFRS it	-.121	-.241*	-.023	.329**	.004	-.024	-.243*	.958**	.136	.237*	-.104	.909**	-.353**	.015	1	<b>-.238*</b>	.116	<b>.298**</b>	.073	<b>.345**</b>	-.127
Sig	.211	.012	.816	.001	.965	.803	.011	.000	.162	.014	.283	.000	.000	.877		.013	.234	.002	.455	.000	.199
EQUITY it*IFRS it	.159	.037	.082	-.386**	.094	-.291**	.806**	-.262**	.088	-.110	.179	-.275**	.568**	.433**	-.238*	1	.035	-.029	<b>.201*</b>	<b>-.319**</b>	<b>.471**</b>
Sig	.100	.702	.399	.000	.331	.002	.000	.006	.365	.258	.064	.004	.000	.000	.013		.720	.765	.037	.001	.000
BAS it	-.007	.106	.011	.201*	.055	-.202*	-.066	.093	.089	.068	-.408**	.022	-.302**	.250**	.116	.035	1	<b>.354**</b>	<b>.825**</b>	<b>.219*</b>	.042
Sig	.946	.275	.911	.037	.573	.027	.495	.340	.361	.487	.000	.822	.001	.006	.234	.720		.000	.000	.023	.673
EBTP it*BAS it	-.067	-.283**	.041	.084	.015	-.120	-.065	.280**	.053	.005	-.154	.008	-.107	.082	.298**	-.029	.354**	1	<b>.215*</b>	<b>.200*</b>	-.070
Sig	.493	.003	.673	.385	.878	.218	.505	.003	.588	.961	.111	.936	.270	.399	.002	.765	.000		.025	.038	.484
EQUITY it*BAS it	.021	.180	-.016	.129	.046	-.173	.116	.055	.083	.013	-.359**	.018	-.249**	.191*	.073	.201*	.825**	.215*	1	.057	.129
Sig	.833	.062	.869	.183	.638	.073	.231	.574	.394	.891	.000	.853	.009	.048	.455	.037	.000	.025		.561	.193
SIZE it	-.329**	-.142	.113	.270**	.133	-.104	-.540**	.383**	.149	-.232*	-.138	.260**	-.362**	.170	.345**	-.319**	.219*	.200*	.057	1	<b>-.411**</b>
Sig	.001	.143	.245	.005	.170	.285	.000	.000	.124	.016	.154	.007	.000	.079	.000	.001	.023	.038	.561		.000
TL it/TD it	.377**	.127	-.141	.492**	-.145	-.090	.608**	-.181	-.122	.193	.030	-.115	.293**	.100	-.127	.471**	.042	-.070	.129	.411**	1
Sig	.000	.200	.154	.000	.145	.365	.000	.068	.218	.050	.762	.246	.003	.315	.199	.673	.484	.193		.000	

\*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

\*\* . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos outputs do SPSS

Na tabela 10 acima, são apresentados os coeficientes de correlação de Pearson das variáveis do nosso modelo. Segundo Afonso e Nunes (2011), o coeficiente de correlação de Pearson mede o grau de associação linear entre as variáveis e este varia entre  $[-1$  e  $1]$ . Onde, para valores do coeficiente de correlação muito próximos de:  $-1$  e  $1$  existe uma associação linear negativa e positiva, respectivamente; e para valores iguais a  $0$ , não existe qualquer associação linear entre as variáveis em estudo.

Pestana e Gageiro (2000) *apud* Afonso e Nunes (2011) sugerem, apenas por convenção, as seguintes interpretações com base nos valores absolutos do coeficiente de correlação: (i) quando o valor absoluto do coeficiente é maior ou igual a zero e menor que  $0,2$ , isto é,  $(0 \leq |r| < 0,2)$ , não existe correlação ou é desprezável; (ii) quando o valor absoluto do coeficiente é maior ou igual a  $0,2$  e menor que  $0,7$ , isto é,  $(0,2 \leq |r| < 0,7)$ , a correlação é moderada; (iii) quando o valor absoluto do coeficiente é maior ou igual a  $0,7$  e menor que  $0,9$ , isto é,  $(0,7 \leq |r| < 0,9)$ , a correlação é forte; e (iv) quando o valor absoluto do coeficiente é maior ou igual a  $0,9$ , isto é,  $|r| \geq 0,9$ , a correlação é muito forte.

Assim, analisados os coeficientes evidenciados na tabela 10 acima, podemos constatar que para grande parte das variáveis não existe correlações ou esta é desprezável, entre estas e a variável LLPit, dado que os valores absolutos se situam entre zero e  $0,2$ . Todavia, embora desprezível a correlação entre a variável LLPit e as variáveis EBTPit ( $-0.124$ ) e EQUITYit ( $0.125$ ), é importante sublinhar que o valor do coeficiente assume um sinal negativo e positivo, indo contra as hipóteses de alisamento e gestão de resultados, respectivamente. Esta constatação por um lado contraria a nossa hipótese H1 e vai de encontro com a nossa hipótese H2.

Por outro lado, constatamos que existe uma correlação moderada positiva entre a variável LLPit e as variáveis: NPLit - 1 ( $0,202$ ), com um grau de significância de  $5\%$ ; COMit ( $0,281$ ), com um grau de significância de  $1\%$ ; e TLit/TDit ( $0,377$ ), com um grau de significância de  $1\%$ ; e uma correlação moderada negativa entre a variável LLPit e a variável SIZEit ( $-0,329$ ), com um grau de significância a  $1\%$ . Estas constatações contrariam a nossa hipótese H4, uma vez que, os resultados evidenciam que bancos de menor dimensão é que manipulam mais resultados com recurso as LLPs em relação aos bancos de maior dimensão. Por outro lado, vão de encontro com a nossa hipótese H7 pois, os resultados evidenciam que

os bancos alocam LLPs adicionais para demonstrarem que são seguros mesmo que eles estejam a fornecer múltiplos serviços.

### 5.2.2 Resultados da estimação do modelo empírico

No que tange a análise dos resultados do modelo empírico, utilizamos o método de regressão de estimação dos dados em painel (*pooled regression*) com a aplicação do método dos mínimos quadrados ordinários (*OLS – ordinary least squares*). Como forma de sabermos se o método escolhido é ou não adequado para o nosso estudo, efetuamos dois testes de diagnóstico de painel.

O primeiro teste consistiu em avaliar se o modelo de mínimos quadrados (*OLS*) agrupados (*pooled*) é mais adequado que o modelo de efeitos fixos recorrendo ao teste da estatística *F*. Com base neste teste, constatamos que o modelo *OLS pooled* é o mais adequado para o nosso estudo, e rejeitamos a hipótese alternativa do modelo de efeitos fixos pois, o *p-value* é superior a 0,05. O quadro abaixo resume as nossas constatações.

#### Quadro 1 - Diagnóstico do Painel, teste F

```
Variância dos resíduos: 0,047219/(103 - 22) = 0,000582951  
Significância conjunta da diferenciação das médias de grupo:  
F(1, 81) = 0,125658 com valor p 0,723898  
(Um valor p baixo contraria a hipótese nula de que o modelo Mínimos Quadrados (OLS) agrupado (pooled)  
é adequado, validando a hipótese alternativa da existência de efeitos fixos.)
```

Fonte: Output do Gretl.

De seguida, efetuamos o teste *Breusch – Pagan* de modo a aferir se o modelo *OLS pooled* é mais adequado que o modelo de efeitos aleatórios. Os resultados do teste evidenciam que o modelo *OLS pooled* é mais adequado que o modelo de efeitos aleatórios pois, nos permitem a não rejeitar a hipótese nula, uma vez que o *p-value* é superior que 0,05. Adicionalmente, os dados em estudo têm graus de liberdade insuficientes para que o uso do modelo de efeitos aleatórios seja considerado adequado. O quadro indicado abaixo resume a nossa constatação.

## Quadro 2 - Diagnóstico de Paineis, teste Breusch - Pagan

```
Estatística de teste Breusch-Pagan:  
LM = 0,958762 com valor p = prob(qui-quadrado(1) > 0,958762) = 0,327499  
(Um valor p baixo contraria a hipótese nula de que o modelo Mínimos Quadrados (OLS) agrupado (pooled)  
é adequado, validando a hipótese alternativa da existência de efeitos aleatórios.)  
  
Omitting group means regression: insufficient degrees of freedom
```

**Fonte:** *Output* do Gretl.

A análise com base no método de regressão de dados em painel foi aplicado em alguns estudos empíricos, com o objetivo de estudar a hipótese do alisamento de resultados no setor bancário, através da utilização das LLPs. Destes estudos destacamos os de Pérez *et al.* (2006, 2008); Yeh (2010); Ahmed *et al.* (2014); Acar e Omar (2015); Bouvatier e Lepetit (2008); De Pinho (1997); e Fernando e Ekanayake (2015).

Assim, neste ponto analisamos os *outputs* obtidos através da utilização do método de estimação de dados em painel, utilizando o programa *GRET*L (*Gnu Regression, Econometrics and Time-series Library*) e procedemos a análise da capacidade do modelo para efetuar boas ou más previsões ( $R^2$ ), analisamos a significância da regressão (estatística  $F$ ), testamos a significância dos coeficientes do modelo quando tomados isoladamente (estatística  $t$ ), com base na utilização de gráfico confirmamos ou não a normalidade dos erros, e por fim, visto que a simples observação gráfica pode não ser suficiente para detetar a violação dos pressupostos do método dos mínimos quadrado (Lisboa *et al.*, 2012) examinamos a robustez do nosso modelo recorrendo a verificação da existência da heterocedasticidade dos erros, multicolinearidade e autocorrelação (estatística  $d$ ).

No que concerne a autocorrelação, segundo Lisboa *et al.* (2012), os valores de  $d$  próximos de 0 ou 4 são sintomas de violação da hipótese da independência dos erros, isto é, existe uma probabilidade de que os resíduos se encontram autocorrelacionados, positiva ou negativamente, respectivamente. Para valores de  $d$  próximos de 2, permite-nos concluir que, provavelmente, é verificado o pressuposto da independência dos erros.

Citando Lisboa *et al.* (2012), quando existe uma interdependência linear entre as variáveis explicativas do modelo, diz-se estarmos perante um problema de multicolinearidade. É importante averiguar a sua existência pois, segundo os autores, irá nos permitir a tomada de cuidados necessários na interpretação dos resultados obtidos, existindo

uma variedade de métodos para detetar a sua existência. Para o presente estudo iremos utilizar o método que recorre aos fatores de variância inflacionadas (*Variance inflation factors – VIF*). Como regra prática, valores de *VIF* iguais ou superiores a 10 são indicativos da existência de multicolinearidade (Lisboa *et al.*, 2012).

Em relação a heterocedasticidade dos erros, quando não é satisfeito o pressuposto da constância das variâncias da variável residual, não é satisfeita a hipótese da homocedasticidade, o que pode levar-nos a obter subestimações dos parâmetros do modelo e a conclusões erradas quanto a significância dos parâmetros da regressão (Lisboa *et al.*, 2012). Para testar a sua existência efectuaremos o teste de *White*.

Assim, procedemos ao teste das variáveis tendo em conta o modelo completo o que nos permitiu chegar às seguintes constatações:

- 1) O  $R^2$  é igual a 0,432771 e o  $R^2$  ajustado é igual a 0,294422. Conforme constatação, isto significa que, com base no nosso modelo completo apenas 43,28% da variabilidade total da variável dependente, LLPs, é explicada pelas variáveis independentes do modelo, o que em nossa opinião é inadequado para o estudo em causa;
- 2) No que concerne ao teste  $F$  (20, 82), este é igual a 3,128118 com um *p-value* de 0,000146, que é muito inferior a 0,05, o que significa que o modelo é significativo e rejeitamos  $H_0$ , isto é, o modelo é estatisticamente significativo a um nível de significância de 1%, uma vez que este valor é muito inferior a 1%;
- 3) O teste *Durbin Waston* permite avaliar a existência da autocorrelação de primeira ordem. Com base no *output* fornecido pelo modelo completo<sup>17</sup>, constatamos que a estatística  $d$  é igual a 1,816228 valor que está muito próximo de 2, o que nos permite concluir que, provavelmente, é verificado o pressuposto da independência dos erros;
- 4) Como forma de testar a heterocedasticidade dos erros procedemos à realização do teste de *White* o que nos permitiu constatar que o modelo padece de problemas de heterocedasticidade dos erros pois, o  $LM$ <sup>18</sup> é igual a 69,813636 com um *p-value* de 0,000885, valor que é muito inferior a 0,05, o que nos leva a rejeitar  $H_0$ , e

---

<sup>17</sup> Vide apêndice D quadro 8.

<sup>18</sup> *Linear model*

consequentemente concluímos que o modelo tem problemas de heterocedasticidade dos erros conforme o quadro abaixo ilustra:

### Quadro 3 - Teste de White do modelo completo

```
Teste de White para a heterocedasticidade -  
Hipótese nula: sem heterocedasticidade  
Estatística de teste: LM = 69,8136  
com valor p = P(Qui-quadrado(37) > 69,8136) = 0,000885359
```

Fonte: *Output* do Gretl.

- 5) Procedemos igualmente ao teste da normalidade dos erros. Com base nos resultados do teste concluímos que a estatística do teste Qui-quadrado (2) é igual a 128,3 com um *p-value* de  $1,38028e^{-28}$ , o que nos leva a rejeitar  $H_0$ , e consequentemente concluímos que o erro não tem uma distribuição normal conforme ilustra o quadro abaixo:

### Quadro 4 - Teste da normalidade dos erros

```
Teste da normalidade dos resíduos -  
Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal  
Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 128,3  
com valor p = 1,38028e-028
```

Fonte: *Output* do Gretl.

- 6) Por último testamos a existência ou não da multicolinearidade e constatamos que os valores de VIF para cada variável estão compreendidos entre 1,566 e 106,531. Para valores de VIF iguais ou superiores a 10, podem indicar um problema de multicolinearidade<sup>19</sup>.

Perante estas constatações, urge a necessidade de se eliminarem os problemas identificados para se poder usar o método de mínimos quadrados. Assim, procedemos à eliminação dos problemas na seguinte sequência:

- 1) Tendo como objetivo a eliminação do problema de multicolinearidade, com base no método *step by step variable selection*, procedemos à eliminação de cada variável do

---

<sup>19</sup> Vide o quadro 9, teste da existência de multicolinearidade no apêndice D.



nosso modelo completo, que apresentava um valor de VIF elevado, isto é, igual ou superior a 10. A eliminação destas variáveis obedeceu à ordem decrescente dos valores. Assim, eliminamos do nosso modelo as variáveis  $\Delta LOAN_{it}$ ,  $EBTP_{it} * IFRS_{it}$ ,  $\Delta NPL_{it-1}$ , e  $EQUITY_{it} * CRISIS_{it}$ . Este procedimento permitiu-nos determinar um modelo reduzido com uma variável dependente, LLP, e 16 variáveis independentes como segue:

$$\begin{aligned}
 LLP_{it} = & \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_3 LOAN_{it} + \beta_5 GDPG_t + \beta_6 EQUITY_{it} + \beta_7 EBTP_{it} \\
 & + \beta_8 \Delta EBTP_{it} + \beta_9 CRISIS_{it} + \beta_{10} EBTP_{it} * CRISIS_{it} \\
 & + \beta_{12} IFRS_{it} + \beta_{14} EQUITY_{it} * IFRS_{it} + \beta_{15} BAS_{it} \\
 & + \beta_{16} EQUITY_{it} * BAS_{it} + \beta_{17} EBTP_{it} * BAS_{it} + \beta_{18} SIZE_{it} \\
 & + \beta_{19} TL / TD_{it} + \beta_{20} COM_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \tag{7}$$

- Assim, testamos o nosso modelo reduzido<sup>20</sup> e nos permitiu constatar o seguinte: (i) o  $R^2$  persistia inadequado pois, este é igual a 0,32 o que significa que somente 32% da variabilidade total da variável dependente, LLP<sub>it</sub>, é explicada pelas variáveis independentes; (ii) o teste  $F$  (16, 86) é igual a 2,529499 com um  $p$ -value de 0,003146, valor inferior a 0,05 o que nos permite rejeitar  $H_0$  e concluir que o modelo é significativo a um nível de significância de 1%; o teste da autocorrelação demonstra que  $d$  é igual a 1,420407, valor que em nossa opinião está perto de 2 e nos permite concluir que, provavelmente, é verificado o pressuposto da independência dos erros;
- 2) Posteriormente testamos se o problema da multicolinearidade estava ou não resolvido. Com base no teste, concluímos que os valores de VIF das variáveis eram todos inferiores que 10, o que nos permitiu concluir que o nosso modelo reduzido não padece de problemas de multicolinearidade conforme o quadro abaixo indica.

---

<sup>20</sup> Vide quadro 10 no apêndice D, teste do modelo reduzido antes da correção dos problemas de heterocidasticidade dos erros.

### Quadro 5 - Teste de multicolinearidade (VIF) do modelo reduzido

Factores de Inflationamento da Variância (VIF)  
Valor mínimo possível = 1,0  
Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

NPLnormal	2,166
LOANnormal	4,462
GDPG	2,482
EQUITYnormal	6,549
EBTPnormal	8,700
aEBTPnormal	1,218
COMnormal	1,521
CRISIS	2,273
EBTPCRISISn	6,059
IFRS	5,112
EQUITYIFRSn	6,520
BAS	5,210
EBTPBASn	2,095
EQUITYBASn	5,412
SIZE	2,554
TLTD	5,996

$VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2)$ , onde  $R(j)$  é o coeficiente de correlação múltipla entre a variável  $j$  e a outra variável independente

Fonte: *Output* do Gretl.

- 3) Por último testamos a heterocedasticidade dos erros do nosso modelo reduzido e a normalidade dos erros. Os resultados dos testes permitiram constatar que o modelo reduzido tem problemas de heterocedasticidade dos erros e que o erro não obedece a uma distribuição normal, conforme ilustrado nos quadros abaixo:

### Quadro 6 - Teste da heterocedasticidade dos erros do modelo reduzido

Teste de White para a heterocedasticidade -  
Hipótese nula: sem heterocedasticidade  
Estatística de teste: LM = 45,9251  
com valor p =  $P(\text{Qui-quadrado}(29) > 45,9251) = 0,0238704$

Fonte: *Output* do Gretl.

### Quadro 7 - Teste da normalidade dos erros do modelo reduzido

Teste da normalidade dos resíduos -  
Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal  
Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 460,906  
com valor p =  $8,2318e-101$

---

Fonte: *Output* do Gretl.

Assim, procedemos à correção do problema da heterocedasticidade dos erros<sup>21</sup> o que nos permitiu chegar aos seguintes resultados, conforme tabela indicada abaixo.

**Tabela 11 – Resultados do modelo reduzido *OLS pooled***

Variável	Sinal Previsto	Sinal Registrado	Resultados do Modelo	
			Coefficiente (t estatístico)	p-value
$LLP_{it}$				
$NPL_{it-1}$	+	+	0,253322 *** (6,512)	4,77e-09
$LOAN_{it}$	+	-	-0,00245310 (-0,2444)	0,8075
$GDPG_t$	+/-	-	-0,193433 *** (-2,348)	0,0212
$COM_{it}$	+	+	0,00706995 (0,2380)	0,8124
$\Delta EBTP_{it}$	+	+	0,00289451 (0,2330)	0,8163
$EBTP_{it}$	+	-	-0,0269228 (-1,140)	0,2574
$EQUITY_{it}$	+/-	-	-0,0254052 * (-1,922)	0,0579
$CRISIS_{it}$	+	-	-0,00189827 (-1,120)	0,2659
$IFRS_{it}$	-	-	-0,0116989 *** (-3,374)	0,0011
$BAS_{it}$	-	+	0,00422519 * (1,681)	0,0963
$EBTP_{it} * CRISIS_{it}$	+	+	0,0292980 (0,9742)	0,3327
$EQUITY_{it} * IFRS_{it}$	+	+	0,0512032 *** (3,113)	0,0025
$EQUITY_{it} * BAS_{it}$	+	-	-0,0278098 * (-1,932)	0,0567
$EBTP_{it} * BAS_{it}$	-	+	0,0488030 (1,433)	0,1556
$SIZE_{it}$	+/-	-	-0,00218825 *** (-2,824)	0,0059
$TL_{it} / TD_{it}$	+	+	0,0117431 * (1,755)	0,0828
$R^2$			0,916184	
$R^2$ Ajustado			0,900590	

<sup>21</sup> Vide *output* do Gretl no apêndice D quadro 11.

Variável	Sinal Previsto	Sinal Registrado	Resultados do Modelo	
			Coefficiente (t estatístico)	p-value
$F$			$F(16, 86) = 58,75338$ $p\text{-value} = 2,77e^{-39}$	
$t$			$t(86, 0,025) = 1,988$	

Nota:

\*\*\* Estatisticamente significativo ao nível de 1%

\*\* Estatisticamente significativo ao nível de 5%

\* Estatisticamente significativo ao nível de 10%

**Fonte:** Elaborado pelo autor com base nos *outputs* do Gretl.

Entratanto, o teste da normalidade dos erros evidencia que estes não obedecem à uma distribuição normal, conforme ilustra o quadro e gráfico indicado no apêndice<sup>22</sup>. Todavia, partindo do pressuposto de que o nosso objetivo não é fazer estimações com base no nosso modelo, e que são satisfeitos todos os primeiros quatro pressupostos do método dos mínimos quadrados (o valor esperado do erro é igual a zero, variância do erro é constante<sup>23</sup>, as observações contidas na amostra são independentes<sup>24</sup>, e pelo menos duas variáveis independentes são distintas), as nossas conclusões serão feitas ignorando o facto de não termos dados com erros que obedecem a uma distribuição normal pois, segundo Baltagi (2011) quando a distribuição não é normal, o método *OLS* continua adequado assumindo que os primeiros quatro pressupostos do método dos mínimos quadrados são satisfeitos.

Assim, analisado o  $R^2$  e o  $R^2$  ajustado com base na tabela 11 acima, podemos constatar que mais de 91% da variabilidade total da variável dependente, LLPit, é explicada pelas variáveis independentes do nosso modelo reduzido, o que em nossa opinião é adequado para o estudo em causa.

No que diz respeito à significância do nosso modelo reduzido, o teste  $F$  permite-nos rejeitar  $H_0$  e concluir ser provável existir, pelo menos um coeficiente da regressão diferente de zero, isto é, globalmente o modelo consegue explicar o comportamento da variável LLPit.

<sup>22</sup> Vide apêndice D quadro 12 e 13.

<sup>23</sup> Os dados não padecem de heteroscedasticidade dos erros.

<sup>24</sup> A distribuição não padece de autocorrelação.

Por outro lado, em relação à análise individual de cada um dos coeficientes da regressão, o teste  $t$ , permite-nos constatar que somente as variáveis  $NLPit-1$ ,  $GDPGt$ ,  $IFRSit$ ,  $EQUITYit*IFRSit$ , e  $SIZEit$  contribuem de forma significativa para a constituição da variável  $LLPit$ , visto que o  $t$  estatístico é maior que o  $t$  crítico,  $t(86; 0,025)$ .

Analisados os resultados obtidos com a estimação do nosso modelo reduzido, usando o método *OLS pooled*, constatamos que:

- 1) A variável  $NLPit - 1$  influencia positivamente, a um nível de significância de 1%, a constituição da variável dependente  $LLPit$  o que vai de encontro com as nossas previsões;
- 2) A variável  $LOANit$ , contrariando as nossas expectativas, influencia negativamente a constituição das LLPs, embora sem significância estatística;
- 3) No que toca a variável macroeconómica  $GDPGt$ , os resultados evidenciam que esta variável tem uma influência negativa, com um nível de significância de 1%, na constituição das LLPs, isto é, em períodos de alto crescimento económico os bancos tendem a constituir poucas LLPs, partindo do pressuposto que nestes períodos a probabilidade de incumprimento por parte dos mutuários é menor. O contrário se verifica em períodos de recessão económica, onde os bancos são obrigados a constituir mais LLPs para fazerem face ao provável incumprimento por parte dos seus mutuários. Esta constatação está de acordo com as conclusões de Bouvatier *et al.* (2014), e Takat *et al.* (2010b).  
Entretanto, esta situação, segundo Adzis *et al.* (2015), quando os gestores bancários tendem a aumentar (reduzir) as LLPs em momentos maus (bons) é conhecida como *prociclicidade* e pode desencadear uma crise de crédito com potencial de piorar a recessão económica pois, nos períodos maus o incremento das LLPs irá afectar os resultados dos bancos, enfraquecendo o capital, reduzindo a capacidade de concessão de crédito (Adzis *et al.*, 2015);
- 4) A variável  $COMit$ , conforme o previsto, influencia de forma positiva a constituição das LLPs, todavia sem significância estatística;
- 5) A variável  $\Delta EBTpit$ , conforme previsto, tem um sinal positivo o que significa que os bancos usam as LLPs para sinalizar, embora sem significância estatística;
- 6) Em conformidade com o sinal registado para a variável  $EBTpit$ , podemos constatar que esta variável influencia de forma negativa, embora sem significância estatística,

a constituição das LLPs, o que contraria a hipótese de alisamento de resultados com recurso à manipulação de LLPs. Esta constatação está de acordo com as conclusões de Beatty *et al.* (1995); Scheiner (1981); Wetmore e Brick (1994); e Ahmed *et al.* (1999);

- 7) Em relação à gestão de capital por parte dos gestores bancários, os dados evidenciam que a variável EQUITY<sub>it</sub> influencia de forma negativa, embora com um nível de significância de 10%, a constituição das LLPs, o que quer dizer que, bancos com capital regulamentar inadequado tendem a manipular mais resultados, quando comparados com os outros que apresentam uma situação mais favorável. Esta constatação está de acordo com as conclusões feitas por Beaver e Engel (1996); Scholes *et al.* (1990); e Ahmed *et al.* (1999);
- 8) No que se refere às variáveis *dummy*, a crise, contrariamente ao previsto, embora sem significância estatística, tem uma influência negativa na constituição das LLPs. Por outro lado, com um nível de significância de 1%, as NIRF têm uma influência negativa na constituição das LLPs. Esta constatação está em conformidade com as nossas previsões. Por último, a variável BAS<sub>it</sub>, embora com um nível de significância de 10%, tem uma influência positiva na constituição das LLPs, o que significa que, embora tenham sido adoptadas novas regras que têm em vista reduzir a flexibilidade do julgamento discricionário dos gestores bancários, estes têm manipulado os resultados com recurso as LLPs. Esta constatação está de conformidade com as conclusões de Rivard *et al.* (2003); e Ozili (2015);
- 9) O efeito interativo entre a variável resultados antes de impostos e provisões e a crise (EBTP<sub>it</sub>\*CRISE<sub>it</sub>) tem uma influência positiva, embora não significativa, na constituição das LLPs. Esta variável mede o impacto da crise no alisamento de resultados e o seu sinal é positivo conforme as nossas previsões, o que confirma que os bancos têm alisado os resultados em tempos de crise financeira;
- 10) Em relação ao efeito interativo entre a variável capitais próprios e NIRF (EQUITY<sub>it</sub>\*IFRS<sub>it</sub>), os resultados evidenciam que esta variável tem uma influência positiva, com um nível de significância de 1%, na constituição das LLPs. O sinal registado está de conformidade com as nossas previsões e com a hipótese de que a introdução das NIRF contribui para limitar as habilidades dos gestores de exercerem flexibilidade na determinação das provisões. Esta constatação está em conformidade

com as conclusões feitas por Leventis *et al.* (2011); Azzali *et al.* (2014); Oosterbosch (2009); e Barth *et al.* (2008);

- 11) O efeito interativo entre a variável capitais próprios e o novo acordo de capitais de Basileia ( $EQUITY_{it} * BAS_{it}$ ) mede o impacto que este acordo teve na redução da gestão de capital. De acordo com os resultados apurados, esta variável tem uma influência negativa, embora com um nível de significância de 10%, na constituição das LLPs, confirmando a hipótese de gestão de capital, contrariando as nossas previsões. Esta constatação evidencia que os bancos têm-se engajado na gestão de capital após introdução do novo acordo de capitais de Basileia, e está de conformidade com as conclusões feitas por Anandarajan *et al.* (2007);
- 12) Embora sem significância estatística, os resultados evidenciam que o efeito interativo entre a variável resultados antes de impostos e provisões e o novo acordo de capitais de Basileia ( $EBTP_{it} * BAS_{it}$ ), tem uma influência positiva na constituição das LLPs. Esta constatação contraria a hipótese de que a introdução do novo acordo de capitais reduz a gestão de resultados com recurso à manipulação das LLPs, e está de conformidade com as conclusões feitas por Rivard *et al.* (2003); Anandarajan *et al.* (2003, 2007); Ozili (2015); e Pérez *et al.* (2006);
- 13) Os resultados da variável  $SIZE_{it}$  que mede o impacto da dimensão da organização no alisamento de resultados evidenciam que esta tem uma influência negativa, com um nível de significância de 1%, na constituição das LLPs. Esta constatação está em conformidade com a hipótese de que bancos de menor dimensão têm alisado mais os resultados recorrendo a manipulação das LLPs e está de acordo com as conclusões feitas por Yeh (2009); Kanagaretnam *et al.* (2005); e Ergin (2014); e
- 14) A variável que mede a necessidade de financiamento externo por parte dos bancos ( $TL_{it}/TD_{it}$ ) tem uma influência positiva, embora a um nível de significância de 10%, na constituição das LLPs. Esta constatação está em conformidade com as nossas previsões e com as conclusões feitas por Kanagaretnam *et al.* (2004b).

## **6 CONCLUSÕES, RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES DO ESTUDO**

No presente ponto iremos, de forma resumida, apresentar as principais conclusões do estudo, as recomendações que julgamos serem relevantes e, como em todo processo de pesquisa existem alguns constrangimentos e este estudo não foge a regra, apresentaremos as limitações do trabalho e por último as contribuições do mesmo.

### **6.1 Conclusões**

O objetivo do presente estudo é analisar o alisamento artificial de resultados, a gestão de capital e a sinalização, por parte dos gestores dos bancos que operam em Moçambique, usando como instrumento de alisamento as provisões para perdas de crédito (LLPs).

A amostra é composta por 12 bancos que operam no sistema bancário moçambicano. Para efeitos deste estudo, e como meio de obtenção de dados, foram reunidos os relatórios e contas destas instituições no período compreendido entre 2006 a 2015.

Para analisarmos o alisamento artificial de resultados no setor bancário moçambicano, por via da manipulação das provisões para perdas de crédito, utilizamos duas abordagens.

A primeira fase consistiu na determinação da variabilidade dos resultados do objeto de alisamento, recorrendo ao coeficiente de Eckel (1981), o que nos permitiu identificar que dos 12 bancos selecionados para a nossa amostra, nove evidenciam comportamentos de práticas de alisamento artificial de resultados.

Após à identificação e classificação dos bancos em alisadores ou não alisadores de resultados, com base no modelo empírico desenvolvido, examinamos se os gestores recorrem ou não à manipulação das provisões para perdas de crédito para o alisamento de resultado.

Este modelo foi posteriormente reduzido, como forma de eliminar do mesmo algumas variáveis que estavam inflacionadas. Nesta última abordagem, analisamos a existência de correlação entre as provisões para perdas de crédito e as variáveis independentes do modelo, o que nos permitiu concluir que:



- (1) Embora tenha sido apurado, com base no coeficiente de Eckel (1981), que os bancos moçambicanos alisam resultados, as evidências do nosso modelo empírico rejeitam a hipótese de alisamento de resultados no setor bancário moçambicano, por via da manipulação das provisões para perdas de crédito, o que pode significar que os bancos podem estar a usar outros instrumentos de alisamento para o alcance do mesmo fim;
- (2) A hipótese de gestão de capital, embora com um nível de significância de 10%, é confirmada no setor bancário moçambicano, o que nos leva a concluir que bancos com o rácio de capital inadequado tendem a manipular as provisões para perdas de crédito com vista ao alcance dos níveis mínimos recomendados pelos dispositivos regulamentares;
- (3) A hipótese de sinalização é confirmada mas sem significância estatística;
- (4) A hipótese de que bancos de dimensão menor alisam mais resultados do que bancos de dimensão maior é confirmada com um nível de significância de 1%;
- (5) Em relação ao impacto da introdução das Normas Internacionais de Relato Financeiro (NIRF), os resultados evidenciam que os bancos moçambicanos reduziram a gestão de capital após à introdução das NIRF, entretanto, a hipótese do alisamento não foi testada pois, esta variável teve que ser removida do nosso modelo completo por estar demasiadamente inflacionada;
- (6) No que diz respeito ao impacto da crise no alisamento de resultados e gestão de capital, o nosso modelo empírico evidencia que, embora sem significância estatística, os bancos moçambicanos alisaram mais resultados no período de crise. Por outro lado, em relação à gestão de capital, esta variável não foi testada pois, teve que ser removida do nosso modelo completo por estar demasiadamente inflacionada;
- (7) A hipótese de que as comissões e outros proveitos bancários influenciam de forma positiva a constituição das provisões para perdas de crédito é confirmada, todavia, sem significância estatística; e
- (8) Os bancos moçambicanos após introdução do novo acordo de capitais de Basileia, embora com um nível de significância de 10%, aumentaram as práticas de gestão de capital. Por outro lado, embora os resultados indiquem que após a

introdução do acordo os bancos continuaram a alisar resultados, estes não são estatisticamente significativos.

## **6.2 Recomendações**

Partindo do pressuposto de que o alisamento de resultados pode, até certo ponto, afetar a capacidade dos legisladores, reguladores, supervisores, e dos investidores de discernirem os efeitos antecipados dos riscos da expansão do setor e pode permitir aos gestores bancários manterem carteiras de crédito de elevado risco, somos de opinião que:

- (1) Os utentes das demonstrações financeiras (DF's), aquando da análise destas, devem ter em conta as diversas práticas de alisamento de resultados e os fatores que afetam este tipo de comportamentos pois, a sua prática não é ilegal e muito menos anti-ética;
- (2) Como forma de garantir que os resultados apresentados pelos bancos reflitam, de forma verdadeira e apropriada, a realidade económica e financeira dos bancos, é muito importante que o regulador e supervisor das instituições de crédito em Moçambique entenda se os bancos usam instrumentos como provisões para perdas de crédito (LLPs) para finalidades de alisamento de resultados ou para atingirem os níveis mínimos de capital regulamentar exigido. Adicionalmente, é importante que o regulador e supervisor saiba e entenda a forma que variáveis como as LLPs são utilizadas como ferramentas para efeitos de alisamento de resultados, gestão de capital e sinalização. Pois, a análise da gestão de resultados nos bancos é de material importância, uma vez que, a manipulação ou alisamento de resultados pode comprometer a representação fidedigna das DF's, pondo em causa a verdadeira situação económica e financeira dos bancos, partindo do pressuposto de que a informação contabilística não, de forma verdadeira e apropriada, irá refletir a realidade económica subjacente e os riscos que as instituições enfrentam. Este procedimento irá ajudar o regulador e supervisor das instituições de crédito em Moçambique, a certificar se os resultados apresentados são reais ou resultam de manipulações contabilísticas por parte dos gestores; e
- (3) Como referimos ao longo da nossa avaliação, o presente estudo teve como fonte de informação os relatórios e contas publicados pelos bancos num horizonte

temporal de 10 anos. Assim, acreditamos que o presente estudo empírico deve ser replicado com base numa amostra mais alargada e utilizando dados da entidade de supervisão. Este procedimento irá permitir que se chegue a conclusões que reflitam, até certo ponto, uma realidade mais aproximada do setor bancário moçambicano.

### **6.3 Limitações**

A presente dissertação usa o critério de coeficientes de variação desenvolvido por Eckel (1981), para identificar a existência ou não de práticas de alisamento artificial de resultados por parte dos gestores dos bancos no setor bancário moçambicano. Várias outras metodologias para identificar instituições alisadoras de resultados podem ser utilizadas e consequentemente podem levar a conclusões diferentes.

Em sentido prático, o alisamento intencional, real ou artificial, é indistinguível (Dascher e Malcom, 1970). Uma empresa pode decidir simultaneamente usar as duas formas de alisar o resultado, o que pode dificultar a identificação da sua existência usando somente um critério.

Por outro lado, corremos o risco de classificar uma instituição como não alisadora de resultados, visto que, somente o alisamento artificial é o objetivo do presente trabalho. Os bancos podem estar a alisar o resultado de forma real, manipulando a atividade real da instituição ou por meio do uso de outros instrumentos que os permitem alisar artificialmente os resultados.

Adicionalmente, a regulamentação e supervisão bancária pode afetar a gestão de resultados (Fonseca e González, 2008), o presente estudo não avalia esse efeito.

Por último, o presente estudo foi desenvolvido com base em informações avulsas divulgadas nos relatórios e contas dos bancos. Essa informação foi recolhida de forma manual e existe o potencial de erros no ato de obtenção dos dados. Importa referir também que o presente estudo não usa os dados da entidade de supervisão do sistema bancário, o que pode contribuir para que haja uma divergência entre as conclusões que possam ser obtidas com essa informação, quando comparados com os da presente dissertação pois, o uso de dados da entidade de supervisão é recomendável para este tipo de estudos visto que, os dados da entidade de supervisão são compreensivos, completos, e contém informações específicas dos bancos (Norden e Stoian, 2013).

#### **6.4 Contribuições**

Nesta pesquisa podemos destacar as seguintes contribuições: (i) o estudo permitiu-nos concluir que as NIRF ajudaram na redução da gestão de capital no setor bancário moçambicano; (ii) o Basel II concorreu para o aumento da gestão de capital no setor bancário moçambicano; (iii) bancos de menor dimensão alisam mais resultados no setor bancário moçambicano do que bancos maiores; e (iv) os bancos constituem mais provisões em períodos de recessão económica e menos em períodos de crescimento, o que pode desencadear uma crise de crédito que pode piorar a recessão económica.



## **BIBLIOGRAFIA**

### **Referenciada**

**Acar, M.;** Ipci, M. O. (2015) “Loan Loss Provisions and Income-Smoothing Hypothesis: Experience from Turkish Banking Sector” *Journal of Accounting, Finance and Economics*. Vol. 5 (1), 118 – 135.

**Adzis, A. A.;** Anuar, H. S.; Hishamuddin, N. S. M. (2015) “Malaysian Commercial Banks: Do Income Smoothing, Capital Management, Signalling, and Pro-Cyclicality Exist Through Loan Loss Provisions?” *International Journal of Economics, Finance and Management*. VOL. 4 (2), 69 – 76.

**Aflatooni, A.;** Nikbakht, Z. (2009) “Income Smoothing, Real Earnings Management and Long-Run Stock Returns” *Business Intelligence Journal*. 55 – 73.

**Afonso, A.;** Nunes, C. (2011) *Probabilidades e Estatísticas. Aplicações e soluções para SPSS*. Lisboa: Escolar Editora.

**Ahmed, A. S.;** Takeda, C.; Thomas, S. (1999) “Bank loan loss provisions: a reexamination of capital management, earnings management and signaling effects” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 28, 1 – 25.

**Ahmed, A.;** Mohammed, A. Y.; Adisa, A. O. (2014) “Loan Loss Provision and Earnings Management in Nigerian Deposit Money Banks” *Mediterranean Journal of Social Sciences*. Vol 5 (17), 49 – 58.

**Alali, F.;** Jaggi, B. (2011) “Earnings versus capital ratios management: role of bank types and SFAS 114” *Review of Quantitative Finance & Accounting*. Vol. 36, 105 – 132.

**Albrecht, W. D.;** Richardson, F. M. (1990) “Income Smoothing by Economy Sector” *Journal of Business Finance & Accounting*. Vol 17(5), 713 – 730.

**Anandarajan, A.;** Hasan, I.; Lozano-Vivas, A. (2003) “The Role of Loan Loss Provisions in Earnings Management, Capital Management, and Signaling: The Spanish Experience” *Advances in International Accounting*. Vol. 16, 45–65.

**Anandarajan, A.;** Hasan, I.; McCarthy, C. (2007) “Use of loan loss provisions for capital, earnings management and signalling by Australian banks” *Accounting and Finance*. Vol. 47, 357 – 379.

**Ashari, N.;** Koh, H C.; Tan, S. L.; Wong, W. H. (1994) “Factors Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapore” *Accounting and Business Research*. Vol. 24 (96), 291-301.

**Athanasakou, V. E.;** Strong, N. C.; Walker, M. (2007) “Classificatory income smoothing: The impact of a change in regime of reporting financial performance” *Journal of Accounting and Public Policy*. Vol 26, 387 – 435.

**Atik, A.** (2009) “Detecting income-smoothing behaviours of Turkish listed companies through empirical tests using discretionary accounting changes” *Critical Perspectives on Accounting*. Vol. 20, 591 – 613.

**Azzali, S.;** Fornaciari, L.; Mazza, T. (2014) “Earnings management in bank industry” *Economia Aziendale Online*. Vol. 5 (2), 99-110.

**Baltagi, B. H.** (2011) *Econometrics*. New York: Springer Texts in Business and Economics.

**Banco Mundial:** “The World Bank” <http://www.worldbank.org/pt/country/mozambique> [19 de Outubro de 2016].

**Bao, B.-H.;** Bao, D.-H. (2004) “Income Smoothing, Earnings Quality and Firm Valuation” *Journal of Business Finance & Accounting*. Vol. 31(9) & (10).

**Barth, M. E.;** Landsman, W.R.; Wahlen, J. M. (1995) “Fair value accounting: effects on banks’ earnings volatility, regulatory capital, and value of contractual cash flows” *Journal of Banking & Finance*. Vol. 19, 577 – 605.

**Barth, M.E.;** Landsman, W.R.; Lang, M.H. (2008) “International accounting standards and accounting quality” *Journal of Accounting Research*. Vol. 46, 467 – 498.

**Barton, J.** (2001) “Does the use of financial derivatives affect earnings management decisions?” *Accounting Review*. Vol. 76, 1 – 26.

**Basel Committee on Banking Supervision – BCBS** (1988) *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*. Basel: Bank for International Settlements.

**Basel Committee on Banking Supervision – BCBS** (2006) *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework, Comprehensive Version*. Basel: Bank for International Settlements.

**Basel Committee on Banking Supervision – BCBS** (2013) *Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*. Basel: Bank for International Settlements.

**Basel Committee on Banking Supervision – BCBS** (2015) *A brief history of the Basel Committee*. Basel: Bank for International Settlements.

**Beattie, V.**; Brown, S.; Ewers, D.; John, B.; Manson, S.; Thomas, D.; Turner, M. (1994) “Extraordinary items and income smoothing: A positive accounting approach” *Journal of business finance and accounting*. Vol 21 (6).

**Beatty, A. L.**; Ke, B.; Petroni, K. R. (2002) “Earnings Management to Avoid Earnings Declines across Publicly and Privately Held Banks” *The Accounting Review*. Vol. 77 (3), 547 – 570.

**Beatty, A.**; Chamberlain, S.L.; Magliolo, J. (1995) “Managing financial reports of commercial banks: the influence of taxes, regulatory capital, and earnings” *Journal of Accounting Research*. Vol. 33, 231–261.

**Beaver, W. H.**; Engel, E. E. (1996) “Discretionary behavior with respect to allowances for loan losses and the behavior of security prices” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 22, 177 – 206.

**Beaver, W.**; Eger, C.; Ryan, S.; Wolfson, M. (1989) “Financial Reporting, Supplemental Disclosures, and Bank Share Prices” *Journal of Accounting Research*. Vol. 27 (2), 157 – 178.

**Beidleman, C. R.** (1973) “Income Smoothing: The Role of Management” *The Accounting Review*. Vol. XLVIII (4), 653 – 667.

**Ben Rejeb Attia, M.** (2012) “Accounting Income Smoothing, Hedging and Corporate Governance” *Global Business and Management Research: An International Journal*. Vol. 4 (2), 149 – 163.

**Bhat, V. N.** (1996) “Banks and income smoothing: an empirical Analysis” *Applied Financial Economics*. Vol. 6, 505 – 510.



- Booth**, G. G.; Kallunki, Juha-Pekka.; Martikain, T. (1996) “Post-Announcement Drift and Income Smoothing: Finnish Evidence” *Journal of Business Finance and Accounting*. 23 (8), 1197 – 1211.
- Bornemann**, S.; Kick, T.; Pfingsten, A.; Schertler, A. (2015) “Earnings baths by CEOs during turnovers: empirical evidence from German savings banks” *Journal of Banking & Finance*. Vol 53, 188–201.
- Bouvatier**, V.; Lepetit, L. (2008) “Banks’ procyclical behavior: Does provisioning matter?” *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. Vol. 18, 513 – 526.
- Bouvatier**, V.; Lepetit, L.; Strobel, F. (2014) “Bank Income Smoothing, Ownership Concentration and the Regulatory Environment” *Journal of Banking and Finance*, Elsevier, Vol. 41, 253 – 270.
- Brown**, S. (2016) *Measures of Shape: Skewness and Kurtosis*. <https://brownmath.com/stat/shape.htm> [13 de Março de 2017].
- Burgstahler**, D.; Dichev, I. (1997). “Earnings management to avoid earnings decreases and losses” *Journal of Accounting and Economics*. Vol 24 (1), 99 – 126.
- Burton**, M.; Brown, B. (2015) *The Financial System and the Economy: Principles of money and banking*. New York, NY 10017, USA: Routledge.
- Bushman**, R. M.; Williams, C. D.; (2007) “Bank Transparency, Loan Loss Provisioning Behavior, and Risk-Shifting” [www8.gsb.columbia.edu/rfiles/accounting/BUSHMAN.pdf](http://www8.gsb.columbia.edu/rfiles/accounting/BUSHMAN.pdf) [14 de Janeiro de 2014].
- Chalayer**, S. (1994) “Identification et motivations des pratiques de lissages des entreprises francaises cotées en bourse”. *Sciences de l’Homme et Société. Université Jean Monnet - SaintEtienne*, 1994. Français. <tel-00522579 >. <https://hal-lirmm.ccsd.cnrs.fr/UNIV-LYON2/tel-00522579v1> [20 de Janeiro de 2017].
- Chaney**, P. K.; Jeter, D. C.; Lewis, C. M. (1998) “The use of accruals in income smoothing: a permanent earnings hypothesis” *Advanced in Quantitative Analysis of Finance and Accounting*. Vol. 6, 103 – 135.

**Choi, J.H.;** Kim, J.B; Lee, J.J. (2011) “Value relevance of discretionary accruals in the Asian Financial Crisis of 1997-1998” *Journal of Accounting and Public Policy*. Vol. 30 (2), 166–187.

**Collins, J.H.;** Shackelford, D.A.; Wahlen, J.M. (1995) “Bank differences in the coordination of regulatory capital, earnings, and taxes” *Journal of Accounting Research*. Vol. 33 (2), 263–291.

**Copeland, R. M.** (1968) “Income smoothing: Empirical Research in accounting selected studies” *Journal of Accounting Research*. 102 – 116.

**Copeland, R. M.;** Licastro, R. D. (1968) “Income Smoothing: A note on Income Smoothing” *The Accounting Review*. 540 – 545.

**Cushing, B. E.** (1969) “An Empirical Study of Changes in Accounting Policy” *Journal of Accounting Research*. 196 – 203.

**Das, S.;** Vaish, A.; Goel, U. (2012) “Does Loan Loss Provision Signal Income Smoothing? - An Empirical Investigation of Indian Banking Industry” *Journal of Accounting Research & Audit Practices*. 58 – 68.

**Dascher, P. E.;** Malcom, R. E. (1970) “Note on Income Smoothing in the Chemical Industry” *Journal of Accounting Research*. 253 – 259.

**De Abreu, A. P.** (2005) “Moçambique: Sistema Financeiro nos Últimos 20 anos - Realidades e Perspectivas. Tópicos para uma conversa com gestores bancários e diferentes agentes económicos no IFBM – 28/10/2005”. [www.ifbm.org.mz/Downloads/ifbm2005a.pdf](http://www.ifbm.org.mz/Downloads/ifbm2005a.pdf) [18 de Outubro de 2016].

**De Pinho, P. S.** (1997) “An empirical analysis of the determinants of provisions for loan losses in Portuguese Banks” *Working Paper No 316*, Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa.

**DeBoskey, D. G.;** Jiang, W. (2012) “Earnings management and auditor specialization in the post-sox era: An examination of the banking industry” *Journal of Banking & Finance*. Vol. 36, 613 – 623.

- Dechow, P. M.; Skinner, D. J. (2000)** “Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators” *Accounting Horizons*. Vol. 14 (2), 235 – 250.
- Dechow, P. M.; Sloan, R. G.; Sweeney, A. P. (1995)** “Detecting Earnings Management” *The Accounting Review*. Vol. 70 (2), 193 – 225.
- Dechow, P. M.; Sloan, R. G.; Sweeney, A. P. (1996)** “Causes and consequences of earnings manipulations: An analyse” *Contemporary Accounting Research*. Vol. 13 (1), 1 – 36.
- DeFond, M. L.; Park, C. W. (1997)** “Smoothing income in anticipation of future earnings” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 23, 115 – 139.
- DeGeorge, F.; Patel, J.; Zeckhauser, R. (1999)** “Earnings management to exceed thresholds” *The Journal of Business*. Vol. 72 (1), 1 – 33.
- Dichev, I. D.; Graham, J. R.; Harvey, C. R.; Rajgopal, S. (2013)** “Earnings quality: Evidence from the field” *Journal of Accounting and Economics*. 56 (2), 1 – 33.
- Dye, R. A. (1988)** “Earnings Management in an Overlapping Generations Model” *Journal of Accounting Research*. Vol. 26 (2), 195 – 235.
- Eckel, N. (1981)** “The Income Smoothing Hypothesis: Revisited” *ABACUS*. Vol. 17 (1), 28 – 40.
- El Sood, H. A. (2012)** “Loan loss provisioning and income smoothing in US banks pre and post the financial crisis” *International Review of Financial Analysis*. Vol. 25, 64 – 72.
- Ergin, E. (2014)** “Income Smoothing: Evidence from Turkey” *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Archive. Vol 1 (2), 27 – 38.
- Fernando, W. D. I.; Ekanayake, E. M. N. N. (2015)** “Do Commercial Banks Use Loan Loss Provisions to Smooth Their Income? Empirical Evidence from Sri Lankan Commercial Banks” *Journal of Finance and Bank Management*. Vol. 3 (1), 167 – 179.
- Fonseca, A. R.; Gonzáles, F. (2008)** “Cross-Country determinants of Bank income smoothing by managing loan-loss provisions” *Journal of banking and Finance*. Vol. 32 (2), 217 – 228.
- Fudenberg, D.; Tirole, J. (1995)** “A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents” *Journal of Political Economy*. Vol. 103 (1), 75 – 93.

**Gordon, M. J.** (1964) “Postulates, principles, and research in accounting” *The Accounting Review*. 251 – 263.

**Graham, J. R.; Harvey, C. R.; Rajgopal, S.** (2005) “The economic implications of corporate financial reporting” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 40, 3 – 73.

**Greenawalt, M. B.; Sinkey, Jr, J.** (1988) “Bank Loan-Loss Provisions and the Income-Smoothing Hypothesis: An Empirical Analysis, 1976-1984” *Journal of Financial Services Research*. Vol. 1, 301 – 318.

**Hamadi, M.; Heinen, A.; Linder, S.; Porumb, V.-A.** (2016) “Does Basel II affect the market valuation of discretionary loan loss provisions?” *Journal of Banking and Finance*. Vol. 70, 177–192.

**Hasan, I.; Wall, L. D.** (2004) “Determinants of the loan loss allowance: Some crosscountry comparisons” *The Financial Review*. Vol. 39, 129 – 152.

**Healy, P. M.** (1985) “The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 7, 85 – 107.

**Healy, P. M.; Wahlen, J. M.** (1999) “A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting” *American Accounting Association, Accounting Horizons*. Vol. 13 (4), 365 – 383.

**Hejazi, R.; Ansari Z.; Sarikhani M.; Ebrahimi, F.** (2012) “The Impact of Earnings Quality and Income Smoothing on the Performance of Companies Listed in Tehran Stock Exchange” *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 2 (17), 193 – 197.

**Huang, P.; Zhang, Y.; Deis, D. R.; Moffitt, J. S.** (2009) “Do artificial income smoothing and real income smoothing contribute to firm value equivalently?” *Journal of Banking & Finance*. Vol. 33 (2), 224 – 233.

**Instituto de Formação Bancária – IFB** (2013) “A Banca em Moçambique: Ontem, hoje e amanhã”. Lisboa: Inforbanca.

[http://www.ifb.pt/c/document\\_library/get\\_file?uuid=059d0b31-da89-4f1c-ad54-9411398f6f59&groupId=11202](http://www.ifb.pt/c/document_library/get_file?uuid=059d0b31-da89-4f1c-ad54-9411398f6f59&groupId=11202) [18 de Outubro de 2016].

**Instituto Nacional de Estatística – INE** (2017) Estatísticas: Índice de Preços no Consumidor - Moçambique (Base: Dezembro 2010=100)

<http://www.ine.gov.mz/estatisticas/estatisticas-economicas/contas-nacionais/anuais-1> [21 de Fevereiro de 2017].

**International Accounting Standards Board (IASB)** (2001) “IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets” *IASB*. London, UK:

**International Accounting Standards Board (IASB)** (2010a) “Preface to International Financial Reporting Standards” *IASB*. London, UK:

**International Accounting Standards Board (IASB)** (2010b) “The Conceptual Framework for Financial Reporting” *IASB*. London, UK:

**Kanagaretnam, K.; Krishnan, G. V.; Lobo, G. J.** (2010b) “An Empirical Analysis of Auditor Independence in the Banking Industry” *The Accounting Review*. Vol. 85 (6), 2011 – 2046.

**Kanagaretnam, K.; Lim, C. Y.; Lobo, G. J.** (2010a) “Auditor reputation and earnings management: International evidence from the banking industry” *Journal of Banking & Finance*. Vol 34, 2318 – 2327.

**Kanagaretnam, K.; Lobo, G. J.; Mathieu, R.** (2003) “Managerial Incentives for Income Smoothing Through Bank Loan Loss Provisions” *Review of Quantitative Finance and Accounting*. Vol 20, 63 – 80.

**Kanagaretnam, K.; Lobo, G. J.; Mathieu, R.** (2004b) “Earnings management to reduce earnings variability: Evidence from bank loan loss provisions” *Review of Accounting and Finance*. Vol. 3, 128 – 148.

**Kanagaretnam, K.; Lobo, G. J.; Yang, D-H.** (2004a) “Joint Tests of Signalling and Income Smoothing through Bank Loan Loss Provisions” *Contemporary Accounting Research*. Vol. 21 (4), 843 – 84.

**Kanagaretnam, K.; Lobo, G.; Yang, D. H.** (2005) “Determinants of Signaling by Banks through Loan Loss Provisions” *Journal of Business Research*. Vol. 58 (3), 312 - 320.

**Kim, M.-S.; Kross, W.** (1998) “The impact of the 1989 change in bank capital standards on loan loss provisions and loan write-offs” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 25, 69 — 99.

**Koch, B. S.** (1981) Income smoothing: an experiment. *The Accounting Review*. 56 (3), 574–86.

**Kolozsvari, A. C.; Macedo, M.; Da Silva, A.** (2015) “Analysis of the Influence of Income Smoothing over Earnings Persistence in the Brazilian Market” *Paper presented at the Third International Conference of the Journal of International Accounting Research (JIAR)*, São Paulo, SP, Brazil, July 2015.

**KPMG** (2016) *Pesquisa sobre o Sector Bancário*. Maputo: Associação Moçambicana de Bancos – AMB, <http://www.amb.co.mz/index.php/estudos-e-publicacoes/pesquisa-do-sector-bancario/67--25/file> [19 de Novembro de 2016].

**Kwak, W.; File, R.** (2009) “Japanese managers' earnings management using several different types of reserve accounts” *Journal of International Business Research*. Vol. 8 (1), 107 – 126.

**Kwak, W.; Lee, H-Y.; Eldridge, S. W.** (2009) “Earnings Management by Japanese Bank Managers Using Discretionary Loan Loss Provisions” *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*. Vol. 12 (1), 1 – 26.

**Laeven, L.; Majnoni, G.** (2003) “Loan loss provisioning and economic slowdowns: Too much, Too late?” *Journal of Financial Intermediation*. Vol. 12, 178 – 197.

**Lassaad, B. M.; Khamoussi, H.** (2013) “Communication about environmental information: what drives the effect on income smoothing as proxy of earnings quality?” *Institute of Behavioural and Applied Management*. 173 – 184.

**Leuz, C.; Nanda, D.; Wysocki, P. D.** (2003) “Earnings management and investor protection: an international comparison” *Journal of Financial Economics*. Vol. 69, 505 – 527.

**Leventis, S.; Dimitropoulos, P. E.; Anandarajan, A.** (2011) “Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management under IFRS: The Case of EU Commercial Banks” *Journal of Financial Services Research*. Vol. 40, 103 – 122.

**Lim, E.; Lu, W.** (2011) “Value relevance of earnings components during the global financial crisis: evidence from Australia” *Working paper Presented at the (2011) AFAANZ Conference*. Online: <http://www.afaanz.org> .

- Lisboa, J.V.;** Augusto, M. G.; Ferreira, P. L. (2012) *Estatística Aplicada à Gestão*. Porto: VidaEconómica.
- Lo, K.** (2008) “Earnings management and earnings quality” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 45, 350 – 357.
- Lobo, G. J.;** Yang, D.-H. (2001) “Bank Managers’ Heterogeneous Decisions on Discretionary Loan Loss Provisions” *Review of Quantitative Finance and Accounting* Vol. 16, 223 – 250.
- Ma, C. K.** (1988) “Loan Loss Reserves and Income Smoothing: The Experience in the US Banking Industry” *Journal of Business Finance & Accounting*. 487-497.
- Maleiane, A.** (2014) *Banca & Finanças: O Essencial Sobre o Sistema Financeiro*. Maputo: Índico Editores.
- Matsuura, S.** (2008) “On the relation between real earnings management and accounting earnings management: income smoothing perspective” *Journal of International Business Research*. Vol. 7 (3), 63 – 77.
- McNichols, M. F.** (2000) “Research Design Issues in Earnings Management Studies” *Journal of Accounting and Public Policy*. Vo. 19, 313 – 345.
- Mendes, C. A.;** Rodrigues, L. L. (2007) “Determinantes da Manipulação Contabilística” *Revista de Estudos Politécnicos*. Vol IV (7), 189-210.
- Michelson, S. C.;** Wootton, W.; Jordan-Wagner, J. (2003) “An Analysis of Income Smoothing Detection Methods” *International Business & Economics Research Journal*. Vol. 2 (1), 71 – 82.
- Michelson, S. E.;** Jordan-Wagner, J.; Wootton, C. W. (1995) “A Market Based Analysis of Income Smoothing” *Journal of Business Finance & Accounting*. 22 (8), 1179 – 1193.
- Michelson, S. E.;** Jordan-Wagner, J.; Wootton, C. W. (2000) “The relationship between the smoothing of reported income and risk adjusted returns” *Journal of Economics and Finance*. Vol. 24 (2), 141 - 159
- Mishkin, F. S.** (2004) *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. United States of America: Pearson Addison Wesley.

- Moses, O. D.** (1987) “Income smoothing and incentives: Empirical test using accounting changes” *The accounting Review*. Vol. LXII (2), 358 – 377.
- Moyer, S. E.** (1990) “Capital Adequacy Ratio Regulations and Accounting Choices in Commercial Banks” *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 13, 123-154.
- Mulford, C. W.;** Comiskey, E. E. (2002) *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Norden, L.;** Stoian, A. (2013) “Bank earnings management through loan loss provisions: A doubleedged sword?” *Working paper, No. 404*, De Nederlandsche Bank NV.
- Omar, N.;** Rahman, R. A.; Danbatta, B. L.; Sulaiman S. (2014) “Management disclosure and earnings management practices in reducing the implication risk” *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. Vol. 145, 88 – 96.
- Oosterbosch, R. van.** (2009) “Earnings Management in the Banking Industry: The consequences of IFRS implementation on discretionary use of loan loss provisions”. *Economics*. Retrieved from <http://hdl.handle.net/2105/5611> [2 de Novembro de 2016]
- Ozili, P. K.** (2015) “Loan Loss Provisioning, Income Smoothing, Signaling, Capital Management and Procyclicality: Does IFRS Matter? *Empirical Evidence from Nigeria.*” *Mediterranean Journal of Social Sciences*. Vol. 6 (2), 224 – 232.
- Peasnell, K.V.;** Pope, P.F.; Young, S. (2005) “Board Monitoring and Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals?” *Journal of Business Finance & Accounting*. Vol 32(7) & (8), 1311 – 1346.
- Pérez, D.;** Salas-Fumás, V.; Saurina, J. (2006) “Earnings and Capital Management in Alternative Loan Loss Provision Regulatory Regimes” *Documentos de Trabajo N.º 0614*. Banco de España. [www.ifrs.org/Meetings/Documents/.../Prov0903joint7Eobs.pdf](http://www.ifrs.org/Meetings/Documents/.../Prov0903joint7Eobs.pdf) [30 de Janeiro de 2017].
- Pérez, D.;** Salas-Fumás, V.; Saurina, J. (2008) “Earnings and Capital Management in Alternative Loan Loss Provision Regulatory Regimes” *European Accounting Review*. Vol. 17 (3), 423 – 445. <http://dx.doi.org/10.1080/09638180802016742> .



- Pérez, D.;** Salas-Fumás, V.; Saurina, J. (2011) “Do dynamic provisions reduce income smoothing using loan loss provisioning?” *Banco de España Documentos de trabajo* No 1118. Espanha.
- Rivard, R. J.;** Bland, E. E.; Morris, G. B. H. (2003) “Income Smoothing Behaviour of U.S. Banks Under Revised International Capital Requirements” *IAER*. Vol. 9 (4), 288 – 294.
- Ronen, J.;** Sadan, S. (1975a) “Classificatory Smoothing: Alternative Income Models” *Journal of Accounting Research*. 133 – 149.
- Ronen, J.;** Sadan, S. (1975b) “Do corporations use their discretion in classifying accounting items to smooth reported income?” *Financial Analysts Journal*. 62 – 68.
- Roychowdhury, S.** (2006) “Earnings management through real activities manipulation” *Journal of Accounting & Economics*. Vol. 42, 335 – 370.
- Salehi, M.;** Gholami F. (2015) *The Relationship Between Income Smoothing And Investment Efficiency With Companies’ Value*. Proceedings of the Faculty of Economics in East Sarajevo. Sarajevo: Vol 11, 27 – 36.
- Scheiner, J. H.** (1981) “Income smoothing: An analysis in the banking industry.” *Journal of Banking Research*. Vol. 12, 1919 – 2123.
- Schipper, K.** (1989) “Commentary: Earnings management” *Accounting Horizons* December. 91 – 102.
- Scholes, M. S.;** Wilson, G. P.; Wolfson, M. A. (1990) “Tax Planning, Regulatory Capital Planning, and Financial Reporting Strategy for Commercial Banks” *The Review of Financial Studies*. Vol. 3 (4), 625 – 650.
- Shen, C-H.;** Chih, H-L. (2005) “Investor protection, prospect theory, and earnings management: An international comparison of the banking industry” *Journal of Banking & Finance*. Vol. 29, 2675 – 2697.
- Simpson, R. H.** (1969) “An Empirical Study of Possible Income Manipulation” *The Accounting Review*. 806 – 817.
- Sozinho, C.** (2008) “Manual de Contabilidade Bancária”. <https://pt.scribd.com/doc/56909918/Contabilidade-Bancaria-USTM-2008> [18 de Outubro de 2016].

- Stlowy, H.; Breton, G.** (2004) “Accounts Manipulation: A literature review and proposed conceptual framework” *Review of accounting and finance*. Vol. 3 (1), 1 – 66.
- Taktak, N. B.; Shabou, R.; Dumontier, P.** (2010a) “Income Smoothing Practices: Evidence from Banks Operating in OECD Countries” *International Journal of Economics and Finance*. Vol. 2 (4), 140 – 150.
- Taktak, N. B.; Zouari, S. B.; Boudriga, A.** (2010b) “Do islamic banks use LLP to smooth their results?” *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. Vol. 1 (2), 114 – 127.
- The Association of Chartered Certified Accountants – ACCA** (2012) F9 – *Financial Management, Study Text*. Uk: BPP Learning Media Ltd.
- Tseng, L.-J.; Lai, C.-W.** (2007) “The Relationship between Income Smoothing and Company Profitability: An Empirical Study” *International Journal of Management*. Vol 24 (4), 727 – 823.
- Tucker, J. W.; Zarowin, P. A.** (2006) “Does Income Smoothing Improve Earnings Informativeness?” *The Accounting Review*. Vol. 81 (1), 251–270.
- Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)** (2009) *Métodos de Pesquisa*. Editora da UFRGS: Porto Alegre, Brasil. [www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf](http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf) [20 de Agosto de 2016].
- Wahlen, J. M.** (1994) “The nature of information in Commercial Banks Loan Loss Disclosures” *The Accounting Review*. Vol. 69 (3), 455 – 478.
- Wall, L. D.; Koch, T. W.** (2000) “Bank Loan-Loss Accounting: A Review of Theoretical and Empirical Evidence” *Economic Review. Federal Reserve Bank of Atlanta*. 1 – 19.
- Wetmore, J. L.; Brick, J. R.** (1994) “Loan-Loss Provisions of Commercial Banks and Adequate Disclosure: A Note” *Journal of Economics and Business*. Vol. 46, 299 – 305.
- White, G. E.** (1970) “Discretionary Accounting Decisions and Income Normalization” *Journal Op Accounting Beseahch*. 260 – 273.
- Xu, R. Z.; Taylor G.K.; Dugan M. T.** (2007) “Review of real earnings management literature” *Journal of Accounting Literature*. Vol. 26, 195 – 228.
- Yeh, T.-L.** (2010) “Bank loan loss provision decisions: Empirical analysis of Taiwanese banques” *Journal of Financial Services Marketing*. Vol. 14, 278 – 289.

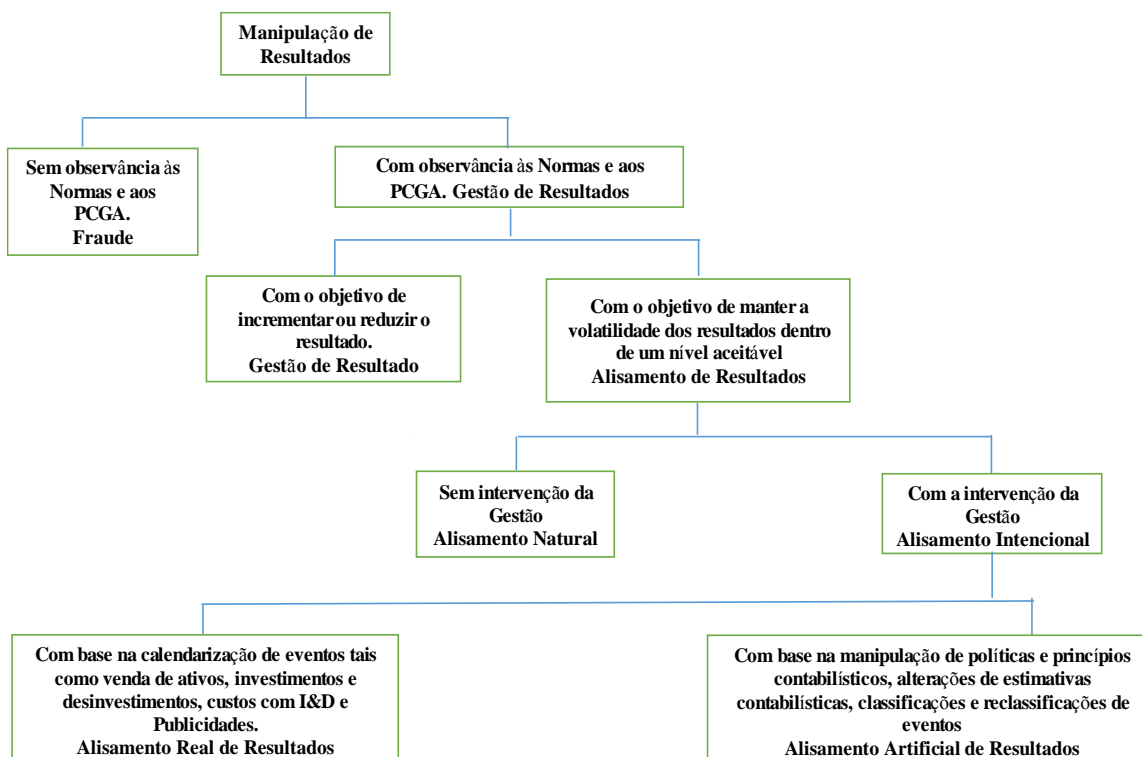
## Consultada

**Nunes, A. R. F.** (2015) *O alisamento dos resultados no setor bancário português e espanhol, Uma análise através das Provisões para créditos de cobrança duvidosa*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Universidade de Coimbra. [https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/29717/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o\\_Ana%20Nunes\\_2015.pdf](https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/29717/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o_Ana%20Nunes_2015.pdf). [19 de Novembro de 2016].

## APÊNDICES

### A – Manipulação de resultados, fraude, gestão e alisamento de resultados

**Figura 4 - Manipulação de resultados, fraude, gestão e alisamento de resultados**



**Fonte:** Elaborado pelo autor

**B – Estudos empíricos**

**Tabela 12 - Estudos empíricos sobre a manipulação contabilística de resultados**

Setor de atividade	Autores	Período do estudo	Conclusões			
			Gestão de Resultados	Alisamento de Resultados	Gestão de Capital	Sinalização
Indústria produtiva e outros setores	Copeland e Licastro (1968)	1954 a 1965	n/a	Não		n/a
	Dascher e Malcom (1970)	1956 a 1966	n/a	Sim		n/a
	Barry e. Cushing (1969)	1955 a 1966	Sim	Sim		n/a
	Ronen e Sadan (1975)	1951 a 1970	n/a	Sim		n/a
	Tucker e Zarowin (2006)	1993 a 2000	n/a	Sim		Sim
	Ashari <i>et al.</i> , (1994)	1980 a 1990	n/a	Sim		n/a
	Beidleman (1973)	1951 a 1970	Sim	Sim		n/a
	Bao e Bao (2004)	1988 a 2000	n/a	Sim		Sim
	Booth <i>et al.</i> , (1996)	1989 a 1993	n/a	Sim		n/a
	Hejazi <i>et al.</i> , (2012)	1999 a 2003	n/a	Sim		Não
	Anagnostopoulou e Tsekrekos (2015)	1990 a 2012	Sim	n/a		Sim
	Degeorge <i>et al.</i> , (1999)	1974 a 1996	Sim	n/a		n/a
Indústria bancária e	Bouvatier <i>et al.</i> , (2014)	2004 a 2009	n/a	Sim	n/a	n/a
	Fonseca e Gonzales (2008)	1995 a 2002	n/a	Sim	n/a	n/a
	Pérez <i>et al.</i> , (2011)	1988 a 2004	n/a	Sim	n/a	n/a

Setor de atividade	Autores	Período do estudo	Conclusões			
			Gestão de Resultados	Alisamento de Resultados	Gestão de Capital	Sinalização
outros ramos do setor financeiro	Das <i>et al.</i> , (2012)	2001 a 2010	n/a	Sim	Sim	n/a
	Rivard <i>et al.</i> , (2003)	1992 a 1997	n/a	Sim	n/a	n/a
	Taktak <i>et al.</i> , (2010a)	1994 a 2002	n/a	Sim	n/a	n/a
	Kanagaretnam <i>et al.</i> , (2004a)	1980 a 1997	n/a	Sim	n/a	Não
	Adzis <i>et al.</i> , (2015)	2002 a 2012	n/a	Sim	Não	Não
	Pérez <i>et al.</i> , (2006)	1986 a 2002	n/a	Sim	Não	n/a
	Pérez <i>et al.</i> , (2008)	1986 a 2002	n/a	Sim	Não	n/a
	Kwak <i>et al.</i> , (2009)	1996 a 1999	n/a	Não	Não	n/a
	Beatty <i>et al.</i> , (2002)	1991 a 1998	Sim	n/a	n/a	n/a
	Kanagaretnam <i>et al.</i> , (2004b)	1992 a 2001	n/a	Sim	n/a	n/a
	Alali e Jaggi (2011)	1992 a 2008	Sim	n/a	Sim	n/a
	El Sood (2012)	2001 a 2009	n/a	Sim	Sim	n/a
	Azzali <i>et al.</i> , (2014)	2002 a 2011	Sim	n/a	Sim	n/a

Fonte: Elaborado pelo autor

Onde: n/a – não aplicável para o estudo.

## C – Mensuração do alisamento de resultados

### 1. Coeficiente de Dascher e Malcom (1970)

O coeficiente de alisamento (SR) é determinado pelo quociente entre o desvio padrão dos resultados estimados antes do alisamento (SDE) e a média geométrica dos resultados reportados estimados e é dado pela seguinte expressão numérica (GME):

$$SR = \frac{SDE}{GME}$$

Para um  $SR > 1$ , o rácio indica grande variabilidade nos resultados antes do alisamento e uma tendência para um alisamento deliberado dos resultados.

Para um  $SR < 1$ , o rácio tende indicar o não alisamento de resultados.

### 2. Coeficiente de Bitner e Dolan (1996)

Bitner e Dolan (1996) apud (Michelson *et al.*, 2000), investigaram a relação entre o alisamento de resultados e o valor das empresas, usando o rácio “q” de estimação do justo valor das ações de mercado desenvolvido por *Nobel Laureate James Tobin* (Tobin’s “q”). A medida coeficiente de alisamento é determinado o recíproco da soma dos resíduos ao quadrado (*reciprocal of the sum of the squared residuals – SSQR*). A tenência dos resultados é estimada usando o resultado líquido e o resultado operacional. Quanto menor for o SSQR a empresa exibe um alto nível de manipulação de resultados.

### 3. Coeficiente de Chaney e Lewis (1994)

Este critério deteta o alisamento de resultados usando a variância. O rácio de alisamento (VRi) é obtido pelo quociente entre a variância dos fluxos de caixa das operações do período  $t$  e a variância dos resultados líquidos antes dos itens extraordinários do período  $t$  e é dado pela expressão seguinte:

$$VR = \frac{Var(CFt)}{Var(NIt)}$$
$$Var(CFt) = \frac{\sum[CFt - E(CFt)]^2}{n - 1}$$
$$Var(NIt) = \frac{\sum[NIt - E(NIt)]^2}{n - 1}$$

Onde:

E(CF<sub>t</sub>) – média dos fluxos de caixa das operações; e

E(NI<sub>t</sub>) – média dos resultados líquidos antes dos itens extraordinários.

Em síntese, quanto maior for a variância maior a empresa alisa os resultados.

#### 4. Coeficiente de Moses (1987)

Moses investigou o alisamento de resultado usando o seguinte modelo:

$$SR = \frac{|PE - EE| - |RE - EE|}{Sales}$$

Onde:

SR – rácio de alisamento;

PE – resultados antes das alterações;

RE – resultado reportado; e

EE – resultado esperado.

Para valores de SR superiores que zero, isto é, se  $SR > 0$  a empresa alisa resultados.

#### 5. Coeficiente de Bhat (1996)

Este coeficiente é resultado do quociente entre a variação do preço de mercado das ações ordinárias do banco e a variação do seu resultado por ação e é dado pela expressão seguinte:

$$ERC = \frac{(P_t - P_{t-1})}{(EPS_t - EPS_{t-1})}$$

Onde:

ERC – earnings response coeficiente;

P<sub>t</sub> – preço de mercado das ações ordinárias do ano t; e

EPS<sub>t</sub> – resuptado por ação do ano t.

O banco que alisa resultados deve ter um ERC elevado quando comparado com o banco que não alisa seus resultados.

#### 6. Coeficiente de Francis *et al.* (2004) e Leuz *et al.* (2003)

Este coeficiente captura a extensão até a qual os *accruals* contabilísticos têm alisado a volatilidade subjacente das operações da empresa. O seu cálculo é dado pelo desvio padrão



do quociente entre os resultados líquidos e os ativos totais e o desvio padrão entre o quociente entre os fluxos de caixa operacionais e os ativos totais.

$$SMTH = \frac{\sigma\left(\frac{NI_{it}}{Assets_{it}}\right)}{\sigma\left(\frac{CFO_{it}}{Assets_{it}}\right)}$$

Onde:

$NI_{it}$  – Resultados líquidos da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$CFO_{it}$  – Fluxo de caixa das operações da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$Assets_{it}$  – Ativos totais da empresa  $i$  no ano  $t$ .

Valores altos de SMTH indicam um alisamento de resultados baixo.

### **7. Coeficiente de Leuz *et al.* (2003)**

Este coeficiente é obtido pelo quociente entre o desvio padrão dos resultados operacionais da firma e o desvio padrão dos fluxos de caixa das operações. Valores baixos deste coeficiente indicam que, mantendo tudo resto constante, os gestores adotam práticas discricionárias para alisarem resultados (Leuz *et al.*, 2003). Este coeficiente é dado pela seguinte expressão numérica:

$$SR = \frac{SDOE}{SDOCF}$$

Onde:

SR – rácio do alisamento;

SDOE – desvio padrão dos resultados operacionais; e

SDOCF – desvio padrão dos fluxos de caixa das operações.

D – Outputs do Gretl

Quadro 8 - Resultado do Modelo Completo (OLS Pooled)

Modelo 1: Mínimos Quadrados de amostragem ("Pooled OLS"), usando 103 observações				
Incluídas 2 unidades de secção-cruzada				
Comprimento da série temporal: mínimo 45, máximo 58				
Variável dependente: LLPnormal				
	coeficiente	erro padrão	rácio-t	valor p
const	0,0716137	0,0582625	1,229	0,2225
NPLnormal	0,0874946	0,145075	0,6031	0,5481
aNPLnormal	0,246135	0,250855	0,9812	0,3294
LOANnormal	-0,0474885	0,0333680	-1,423	0,1585
aLOANnormal	0,0156030	0,00964020	1,619	0,1094
GDPG	-0,339274	0,440052	-0,7710	0,4429
EQUITYnormal	-0,0362539	0,0571350	-0,6345	0,5275
EBTFnormal	0,266508	0,271807	0,9805	0,3297
aEBTFnormal	-0,462665	0,113491	-4,077	0,0001 ***
COMnormal	0,191186	0,110968	1,723	0,0887 *
CRISIS	-0,0211335	0,0159337	-1,326	0,1884
EBTFCRISISn	0,218257	0,140585	1,552	0,1244
EQUITYCRISISn	0,0537200	0,0876118	0,6132	0,5415
IFRS	0,0170701	0,0241032	0,7082	0,4808
EBTFIFRSn	-0,231769	0,288914	-0,8022	0,4248
EQUITYIFRSn	-0,0580295	0,0955783	-0,6071	0,5454
BAS	-0,0103097	0,0177250	-0,5816	0,5624
EBTFBASn	0,0642035	0,179396	0,3579	0,7213
EQUITYBASn	0,0694811	0,0945045	0,7352	0,4643
SIZE	-0,00827204	0,00464081	-1,782	0,0784 *
TLTD	0,0482875	0,0173673	2,780	0,0067 ***
Média var. dependente	0,015817	D.P. var. dependente	0,028590	
Soma resid. quadrados	0,047292	E.P. da regressão	0,024015	
R-quadrado	0,432771	R-quadrado ajustado	0,294422	
F(20, 82)	3,128118	valor F(F)	0,000146	
Log. da verosimilhança	249,6854	Critério de Akaike	-457,3708	
Critério de Schwarz	-402,0415	Critério Hannan-Quinn	-434,9606	
rho	0,081394	Durbin-Watson	1,816228	

Excluindo a constante, o valor p foi o maior para a variável 18 (EBTFBASn)

Fonte: Output do Gretl.

### Quadro 9 – Teste da multicolinearidade (VIF) do modelo completo

Factores de Inflaccionamento da Variância (VIF)

Valor mínimo possível = 1,0

Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

NPLnormal	4,355
aNPLnormal	84,928
LOANnormal	4,834
aLOANnormal	106,531
GDPG	2,639
EQUITYnormal	9,882
EBTPnormal	44,909
aEBTPnormal	41,540
COMnormal	1,566
CRISIS	10,864
EBTPCRISISn	7,658
EQUITYCRISISn	22,168
IFRS	13,614
EBTPIFRSn	47,404
EQUITYIFRSn	26,183
BAS	10,028
EBTPBASn	3,024
EQUITYBASn	16,544
SIZE	2,615
TLTD	6,508

$VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2)$ , onde  $R(j)$  é o coeficiente de correlação múltipla entre a variável  $j$  e a outra variável independente

Fonte: Output do Gretl

### Quadro 10 - Modelo reduzido antes da correção da heterocedasticidade

Modelo 1: Mínimos Quadrados de amostragem ("Pooled OLS"), usando 103 observações  
 Incluídas 2 unidades de secção-cruzada  
 Comprimento da série temporal: mínimo 45, máximo 58  
 Variável dependente: LLPnormal

	coeficiente	erro padrão	rácio-t	valor p
const	0,0876151	0,0578227	1,515	0,1334
NPLnormal	0,0864980	0,109375	0,7908	0,4312
LOANnormal	-0,0359595	0,0342727	-1,049	0,2970
GDPG	-0,507272	0,456268	-1,112	0,2693
EQUITYnormal	-0,0804630	0,0497300	-1,618	0,1093
EBTPnormal	-0,0698926	0,127903	-0,5465	0,5862
aEBTPnormal	-0,0210733	0,0207784	-1,014	0,3133
COMnormal	0,181376	0,116913	1,551	0,1245
CRISIS	-0,00955232	0,00779186	-1,226	0,2236
EBTPCRISISn	0,0475093	0,133691	0,3554	0,7232
IFRS	-0,0109996	0,0157913	-0,6966	0,4880
EQUITYIFRSn	0,0813762	0,0509910	1,596	0,1142
BAS	-1,31589e-05	0,0136593	-0,0009634	0,9992
EBTPBASn	0,0898968	0,159648	0,5631	0,5748
EQUITYBASn	-0,0386538	0,0577859	-0,6689	0,5053
SIZE	-0,00547222	0,00490369	-1,116	0,2676
TLTD	0,0339311	0,0178223	1,904	0,0603 *
Média var. dependente	0,015817	D.P. var. dependente		0,028590
Soma resid. quadrados	0,056694	E.P. da regressão		0,025675
R-quadrado	0,320007	R-quadrado ajustado		0,193497
F(16, 86)	2,529499	valor P(F)		0,003146
Log. da verosimilhança	240,3475	Critério de Akaike		-446,6951
Critério de Schwarz	-401,9047	Critério Hannan-Quinn		-428,5534
rho	0,283146	Durbin-Watson		1,420407

Excluindo a constante, o valor p foi o maior para a variável 17 (BAS)

Fonte: Output do Gretl.

### Quadro 11 - Modelo reduzido após correção da heterocedasticidade dos erros

Modelo 3: heterocedasticidade-corrigida, usando 103 observações  
Variável dependente: LLPnormal

	coeficiente	erro padrão	rácio-t	valor p	
const	0,0354688	0,0108153	3,279	0,0015	***
NPLnormal	0,253322	0,0389006	6,512	4,77e-09	***
LOANnormal	-0,00245310	0,0100369	-0,2444	0,8075	
GDPG	-0,193433	0,0823820	-2,348	0,0212	**
EQUITYnormal	-0,0254052	0,0132187	-1,922	0,0579	*
EBTPnormal	-0,0269228	0,0236158	-1,140	0,2574	
aEBTPnormal	0,00289451	0,0124244	0,2330	0,8163	
COMnormal	0,00706995	0,0297047	0,2380	0,8124	
CRISIS	-0,00189827	0,00169528	-1,120	0,2659	
EBTPCRISISn	0,0292980	0,0300749	0,9742	0,3327	
IFRS	-0,0116989	0,00346699	-3,374	0,0011	***
EQUITYIFRSn	0,0512032	0,0164490	3,113	0,0025	***
BAS	0,00422519	0,00251279	1,681	0,0963	*
EBTPBASn	0,0488030	0,0340648	1,433	0,1556	
EQUITYBASn	-0,0278098	0,0143976	-1,932	0,0567	*
SIZE	-0,00218825	0,000774956	-2,824	0,0059	***
TLTD	0,0117431	0,00669024	1,755	0,0828	*

Estatísticas baseadas nos dados pesados:

Soma resid. quadrados	106,7466	E.P. da regressão	1,114109
R-quadrado	0,916184	R-quadrado ajustado	0,900590
F(16, 86)	58,75338	valor P(F)	2,77e-39
Log. da verosimilhança	-147,9907	Critério de Akaike	329,9814
Critério de Schwarz	374,7718	Critério Hannan-Quinn	348,1231

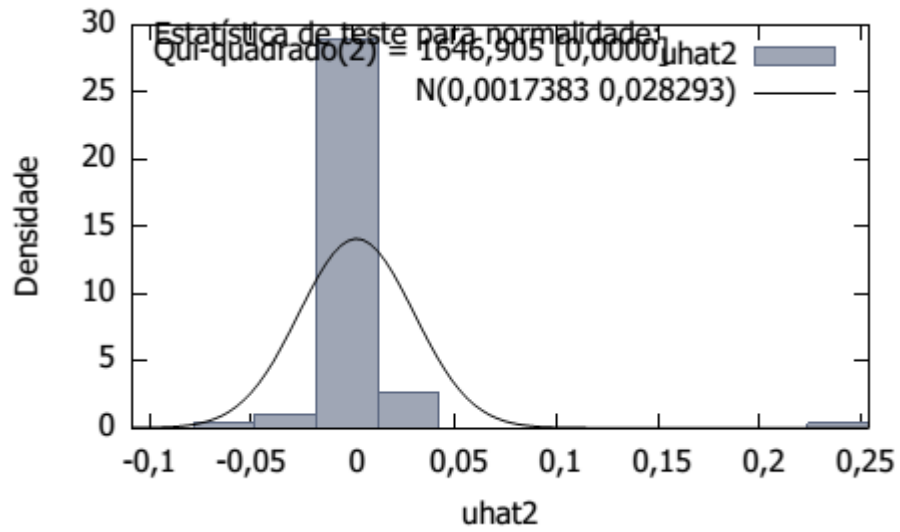
Estatísticas baseadas nos dados originais:

Média var. dependente	0,015817	D.P. var. dependente	0,028590
Soma resid. quadrados	0,069153	E.P. da regressão	0,028357

Excluindo a constante, o valor p foi o maior para a variável 9 (aEBTPnormal)

Fonte: *Output* do Gretl

**Quadro 12 - Verificação gráfica do teste para normalidade dos erros**



Fonte: *Output* do Gretl

**Quadro 13 - Teste da normalidade dos erros após correção da heterocedasticidade dos erros**

Teste da normalidade dos resíduos -  
Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal  
Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 1646,91  
com valor  $p = 0$

Fonte: *Output* do Gretl