



UNIVERSIDADE DE
COIMBRA

Ricardo de Carvalho Joaquim

**ALISAMENTO DE RESULTADOS BANCÁRIOS: O
EFEITO DO GÉNERO DO CONSELHO DE
ADMINISTRAÇÃO E O IMPACTO DOS PERÍODOS
DE CRISE**

Dissertação no âmbito do Mestrado em Contabilidade e Finanças
orientada pela Professora Doutora Liliana Marques Pimentel e
apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

Setembro de 2022

ALISAMENTO DE RESULTADOS BANCÁRIOS: O EFEITO DO GÉNERO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E O IMPACTO DOS PERÍODOS DE CRISE

Ricardo de Carvalho Joaquim

Dissertação no âmbito do Mestrado em Contabilidade e Finanças orientada pela
Professora Doutora Liliana Marques Pimentel e apresentada à Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra

Setembro de 2022

À minha família, e em especial a ti “Amiguito”.

AGRADECIMENTOS

A concluir mais uma etapa particularmente importante na minha vida, não poderia deixar de expressar o meu reconhecimento e gratidão a todos aqueles que me apoiaram e contribuíram para a realização deste trabalho.

Em primeiro lugar, à Doutora Liliana Pimentel por aceitar de imediato este desafio de trabalho conjunto. Estou-lhe muito grato por toda a orientação, competência científica, disponibilidade, compreensão, amizade e motivação transmitida. Se o Mestrado superou todas as minhas expectativas, muito se deve ao facto de ter acreditado em mim e de me propor múltiplos projetos de trabalho. Foi devido ao entusiasmo com que fala(va) de trabalhos de investigação que eu, hoje, também sinto gosto por esta área académica.

Aos vários Professores do MCF pela excelente partilha de conhecimento e em particular à Doutora Susana Jorge pela amizade e incentivo constante.

À minha família, o meu alicerce. Um agradecimento muito especial aos meus pais, irmão e avós pelo apoio, confiança e compreensão incomensurável ao longo de todo este percurso. Não posso deixar de referir o meu avô Emídio! Espero que estejas orgulhoso de mim...Eu sei que sim, “Amiguito”.

Uma palavra de agradecimento pela partilha de conhecimentos, esclarecimento de dúvidas, desabafos e palavras de motivação às minhas colegas Susana Lopes Pinto, Ana Ramos e Adriana Carvalho. À Rafaelle Simões, pelo apoio e motivação transmitida neste processo de escrita da dissertação!

Por último, mas não menos importante, agradeço a todos os meus colegas de curso e amigos.

Como afirmou Antoine de Saint-Exupéry: “Aqueles que passam por nós, não vão sós, não nos deixam sós. Deixam um pouco de si, levam um pouco de nós”.

A todos,

Um sincero Muito Obrigado!

RESUMO

Embora a temática de alisamento de resultados, tendo em conta a utilização de imparidades de crédito (LLP), tenha sido objeto de diverso debate e investigação no setor bancário, o impacto de determinadas realidades sobre esta prática de gestão de resultados não se encontra consensual e amplamente determinado, nomeadamente para o setor bancário europeu. Existe assim, uma lacuna na literatura que se procurou preencher com esta dissertação, que visa contribuir para a literatura através da investigação da prática de alisamento de resultados através do uso de LLP nas instituições bancárias europeias, alguns fatores que podem ser considerados como influenciadores desta realidade, bem como do reconhecimento das LLP. A análise é realizada a partir de um painel de 378 bancos cotados de 39 países europeus durante o período 2003-2021. Através da estimação do modelo de efeitos fixos, obtêm-se provas empíricas que sugerem que os bancos da amostra tendem a utilizar as LLP para alisar os seus resultados. Além disso, a evidência empírica sugere que a crise financeira global de 2007, a crise com origem na Pandemia COVID-19 e a diversidade de género (proporção de mulheres) do conselho de administração dos bancos apresentam um impacto negativo (efeito inibidor) sobre a prática de alisamento de resultados dos bancos da amostra. É também obtida evidência empírica de que a crise financeira de 2007 e a diversidade de género dos conselhos de administração bancários se assumem como determinantes do reconhecimento de LLP, no sentido positivo e negativo, respetivamente. Adicionalmente, decompõe-se a amostra europeia em diferentes regiões, e os resultados parecem mostrar que a prática de alisamento de resultados, através do uso de LLP, tende a ser uma realidade para os bancos cotados em todas as 4 regiões consideradas. Para além disso, e expectavelmente, os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração tendem a assumir um padrão de impacto ligeiramente distinto entre as várias regiões, sobre o volume de LLP reconhecido e na prática de alisamento de resultados.

Palavras-Chave: LLP; Gestão de resultados; Alisamento de resultados; Períodos de crise
Diversidade de género.

ABSTRACT

Although the issue of income smoothing, considering the use of loan loss provisions (LLP), has been the subject of diverse debate and research in the banking sector, the impact of certain realities on this earnings management practice is not consensual and widely determined, namely for the European banking sector. Thus, there is a gap in the literature that was sought to be filled with this dissertation, which aims to contribute to the literature by investigating the practice of income smoothing through the use of LLP in European banking institutions, some factors that may be considered as influencing this reality, as well as the recognition of LLP. The analysis is carried out from a panel of 378 listed banks from 39 European countries over the period 2003-2021. Through the estimation of the fixed effects model, empirical evidence suggests that the banks in the sample tend to use LLP to smooth their results.

Moreover, empirical evidence suggests that the 2007 global financial crisis, the crisis originating from the COVID-19 Pandemic and the gender diversity (proportion of women) of the banks' board of directors have a negative impact (inhibitory effect) on the practice of income smoothing of the banks in the sample. Empirical evidence is also obtained that the 2007 financial crisis and the gender diversity of bank boards are determinants of LLP recognition, in the positive and negative sense, respectively.

In addition, the European sample was broken down into different regions, and the results seem to show that the practice of income smoothing using LLP tends to be a reality for listed banks in all four regions considered. Beyond that, and expectedly, crisis periods and the gender diversity of the board of directors tend to have a slightly different impact pattern across regions, on the volume of recognized LLP and on the practice of income smoothing.

Keywords: LLP; Earnings management; Income smoothing; Crisis periods; Gender diversity.

LISTA DE ABREVIATURAS

BCBS	Basel Committee on Banking Supervision
BCE	Banco Central Europeu
BCP	Banco Comercial Português
BIS	Bank for International Settlements
ENOR	Europa Norte Oriental
EOC	Europa Ocidental
EOR	Europa Oriental
ES	Sul da Europa
I&D	Investigação & Desenvolvimento
IFRS	International Financial Reporting Standards
LLP	Loan Loss Provisions
PGAA	Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites
PIB	Produto Interno Bruto
UE	União Europeia
VIF	Teste dos Fatores de Inflação de Variância

LISTA DE TABELAS

Tabela 1-Descrição amostra	50
Tabela 2-Estatística descritiva	58
Tabela 3- Matriz de Correlação das variáveis.....	53
Tabela 4- Testes estatísticos aos modelos	55
Tabela 5-Testes estatísticos aos modelos- Qual o método mais adequado	56
Tabela 6-Resultados da regressão através do método de estimação de efeitos fixos	57
Tabela 7- Resultados Teste VIF.....	94
Tabela 8- Resultados modelo (1) a (4) região SE.....	101
Tabela 9-Resultados modelo (1) a (4) região EOR.....	102
Tabela 10-Resultados modelo (1) a (4) região EOC.....	103
Tabela 11-Resultados modelo (1) a (4) região ENOR	104

LISTA DE QUADROS

Quadro 1-Distinção entre Fraude e Gestão de Resultados.....	11
Quadro 2-Definições de alisamento de resultados relativamente mais recentes.....	23
Quadro 3-Resumo das variáveis do modelo	54

LISTA DE FIGURAS

Figura 1-Resumo tipos/dimensões de alisamento de resultados.....	28
Figura 2- Produção anual científica	31
Figura 3-Autores que mais publicam.....	32
Figura 4-Processo de seleção da amostra estudo Pimentel et al. (in press).....	93

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	iii
RESUMO.....	iv
ABSTRACT	v
LISTA DE ABREVIATURAS	vi
LISTA DE TABELAS	vii
LISTA DE QUADROS	vii
LISTA DE FIGURAS	vii
1. INTRODUÇÃO	1
2. REVISÃO DA LITERATURA	5
2.1. Imparidades de crédito	5
2.2. Gestão de Resultados.....	8
2.2.1. Conceito de gestão de resultados	8
2.2.2. Incentivos à gestão de resultados	12
2.2.1.1. Incentivos relacionados com o mercado de capitais e valor da empresa	13
2.2.1.2. Incentivos contratuais	14
2.2.1.3. Incentivos regulamentares e políticos	16
2.2.3. Tipos de gestão de resultados.....	19
2.3. Alisamento de resultados.....	21
2.3.1. Conceito de alisamento de resultados	21
2.3.2. Tipos de alisamento de resultados.....	25
2.3.3. Alisamento de resultados bancários através de LLP	30
2.3.1.1. Caracterização dos estudos.....	30
2.3.1.2. LLP e Alisamento de resultados	34
2.3.1.3. LLP, Alisamento de resultados e os períodos de crise	36
2.3.1.4. Alisamento de resultados e a diversidade de género	40
3. METODOLOGIA.....	45
3.1. Perspetiva metodológica.....	45
3.2. Hipóteses a testar.....	46
3.3. Dados e amostra	49
3.4. Variáveis e modelo empírico.....	50
4. RESULTADOS	57
4.1. Estatística descritiva das variáveis	57
4.2. Testes estatísticos aos modelos	54

4.3.	Escolher o método de estimação mais adequado	55
4.4.	Resultados da estimação dos modelos empíricos	56
4.5.	Resultados modelo empírico- Regiões Europa	61
5.	CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E INVESTIGAÇÃO FUTURA.....	65
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	69
	ANEXOS.....	93
	Anexo I: Descrição do processo de amostra do estudo de Pimentel et al. (in press)	93
	Anexo II: Teste VIF, Teste de White e Teste Shapiro-Wilk	94
	Anexo III: Modelos de dados em painel e testes para optar pelo método mais adequado à estimação	97
	Anexo IV: Resultados dos modelos por regiões	101

1. INTRODUÇÃO

Como forma de apresentar, aos olhos de terceiros, a imagem pretendida das suas empresas, os gestores tendem a escolher cuidadosamente os métodos mais adequados que os auxiliem a divulgar a informação desejada relativamente ao desempenho empresarial. Consequentemente, a gestão de resultados surge como um desses métodos que permite influenciar os resultados dentro dos limites legais das normas e práticas contabilísticas.

Na literatura existe o consenso de que uma das práticas de gestão de resultados, que está plenamente em vigor na atualidade, é o alisamento de resultados, com o objetivo por parte das organizações de reduzir a sua flutuação (Martinez, 2006; Menicucci, 2020), estabilizando-os, e assim revelar fluxos de resultados mais suaves e homogêneos.

Graham et al. (2005) levaram a cabo um estudo que inquiriu e entrevistou 400 gestores. Os seus resultados indicam que 96.9% dos gestores prefere uma trajetória de resultados estável e suave quando comparada com um fluxo de resultados irregular. A investigação documenta ainda que 78% dos gestores admite abdicar de valor económico (maiores lucros) em troca de resultados sem sobressaltos.

A variabilidade dos resultados, é interpretada como uma medida significativa do risco global de uma empresa, que pode afetar, por exemplo, a taxa de capitalização dos investidores, desencorajando-os ao investimento (Strakova, 2021). Deste modo, a prática de alisamento de resultados é levada a cabo, sobretudo, porque os gestores pretendem reduzir a perceção de terceiros relativamente ao risco associado à sua empresa.

Ora, a reputação e a imagem de estabilidade financeira dos bancos refletida nos resultados e projetada para os *stakeholders* são um instrumento vital à sua sobrevivência, induzindo por isso, os bancos a incorrer na prática de alisamento dos seus resultados.

Investigações anteriores confirmam que o alisamento de resultados bancários é uma realidade executada por meio do uso discricionário de diversos instrumentos possíveis, nomeadamente ganhos e perdas em títulos (Barth et al., 2017), rendimento de juros e comissões (Ozili, 2017a), ou através das imparidades de crédito (LLP) (Danisman et al., 2021; Skala, 2015; Taktak et al., 2010).

Embora regulado e supervisionado pelos organismos competentes, o reconhecimento de LLP apresenta alguma margem de manobra que permite aos gestores determinarem o momento em que a LLP é criada bem como a sua dimensão (Curcio et al., 2017; El Sood, 2012). Desta forma, as LLP apresentam um grau de subjetividade associado ao seu reconhecimento, sendo considerado como o maior item sujeito a decisões discricionárias nas demonstrações financeiras dos bancos (Beatty et al., 1995; Beatty & Liao, 2014; El Diri et al., 2021), o que facilmente permite aos gestores utilizá-las enquanto instrumento para alisar o nível de resultados reportados.

Os gestores alisam os resultados, através de um sobre-reconhecimento (sub-reconhecimento) de LLP de forma a diminuir (aumentar) o resultado para o nível considerado normal para a instituição (El Diri et al., 2021).

Apesar de legal, esta prática induz em erro os utilizadores da informação financeira, comprometendo a fiabilidade e qualidade da informação. Assim, na literatura encontram-se estudos que para além de analisar se os bancos alisam os seus resultados através de LLP, procuram identificar determinadas realidades que se possam assumir como determinantes no sentido de influenciar ou inibir o uso discricionário de LLP. Este é um aspeto particularmente importante para que os reguladores possam estar mais atentos e agir em conformidade, limitando o procedimento de alisamento de resultados.

Dada a incerteza e condições menos favoráveis a nível económico dos períodos de recessão (crise), os bancos podem sentir uma maior variabilidade dos seus resultados, assim como enfrentar um maior risco de crédito que poderá ressentir-se na sua política de reconhecimento de LLP, e conseqüentemente no uso discricionário das mesmas. Assim, estudos anteriores investigam o possível impacto da crise financeira de 2007, assim como os anos 2020-2021 que ficam marcados na história pela Pandemia COVID-19 e aquilo que foi considerado como uma crise económica e social desencadeada pela mesma.

Salienta-se o facto de que, os estudos não são consensuais quanto ao impacto da crise financeira de 2007 sobre a prática de alisamento de resultados bancários através de LLP e que o impacto do período de crise desencadeado pela Pandemia COVID-19 ainda não foi analisado para o contexto europeu de forma abrangente.

Mas, para além de identificar potenciais determinantes que se assumem como realidades do ambiente onde operam os bancos, importa também deter o conhecimento se características do seu funcionamento e organização poderão estar associadas à política de reconhecimento de LLP e por essa via ao alisamento de resultados.

Dadas as características psicológicas que distinguem homens e mulheres, estas podem manifestar-se na forma como os homens e mulheres executam, orientam e controlam as decisões de gestão. Cabe ao conselho de administração das organizações orientar e controlar as políticas de gestão, encontrando-se provas de que perante uma maior presença de mulheres a integrar a sua composição (na literatura referido como, diversidade de género do conselho) menor a gestão de resultados das empresas (Arun et al., 2015; Gull et al., 2018; Orazalin, 2020) e dos bancos, em particular (Fan et al., 2019).

Note-se que no que respeita ao setor bancário, o impacto desta realidade na particular prática de alisamento de resultados por uso discricionário de LLP ainda é bastante escasso. No melhor conhecimento da literatura, apenas Pimentel & Joaquim (2021) o investiga para o contexto bancário ibérico.

Decorrente do enquadramento anterior, o objetivo principal desta dissertação consiste em analisar se os bancos europeus incorrem na prática de alisamento de resultados através do uso discricionário de LLP, e, simultaneamente, aferir, se, e como os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração dos bancos europeus são determinantes do reconhecimento de LLP e do alisamento de resultados bancários. Adicionalmente, revela-se também objetivo da dissertação, melhor compreender os padrões observados e avaliar se existem potenciais diferenças nos resultados a nível regional. A análise inclui um período abrangente de 19 anos (2003-2021) e um conjunto de 378 bancos cotados de 39 países europeus.

Assim, surgem como essenciais três questões de investigação, a que se pretendem dar resposta:

- 1- Os bancos cotados europeus incorrem na prática de alisamento de resultados através de LLP?

- 2- Os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração são fatores determinantes que podem influenciar a prática de alisamento de resultados por parte dos bancos cotados europeus?
- 3- Os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração são fatores determinantes da constituição de LLP dos bancos cotados europeus?

A realização e carácter inovador da presente investigação justifica-se, desde logo, porque o impacto direto da crise financeira do *subprime* no alisamento de resultados bancários através de LLP não é amplamente consensual na literatura, havendo a necessidade de mais estudos. Adicionalmente, segundo melhor conhecimento, este será um dos primeiros estudos a investigar o impacto da crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19, bem como a diversidade de género do conselho de administração na prática de alisamento de resultados dos bancos europeus.

O restante documento encontra-se dividido em 4 capítulos. O capítulo 2 consiste na revisão da literatura de suporte à investigação, e encontra-se dividido em três secções que versam sobre os temas centrais em que se baseia a dissertação. Na primeira secção deste capítulo é abordado o conceito de imparidades de crédito. Segue-se uma secção onde é apresentado o conceito de gestão de resultados, as motivações e diferentes técnicas implícitas à sua execução. O capítulo termina com uma secção relativa ao alisamento de resultados, onde são apresentadas as diversas definições do termo, as dimensões que a prática pode assumir, focando-se também estudos sobre o alisamento de resultados através de LLP no setor bancário. O capítulo 3 inicia a parte empírica da presente dissertação, englobando uma breve introdução da perspetiva metodológica da investigação que pela qual se guia o estudo. Adicionalmente, são ainda referidas neste capítulo as hipóteses a testar, descrevem-se os dados, a amostra, e por fim as variáveis e modelo empírico testado. No capítulo 4 são apresentados e discutidos os resultados obtidos através da análise realizada. Por último, no capítulo 5, são apresentadas as principais conclusões, limitações e possíveis pistas de investigação futura.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo serão abordados os conceitos de imparidades de crédito, gestão de resultados e alisamento de resultados. De salientar que no que respeita à prática de gestão de resultados para além do conceito, serão abordadas as motivações e as diferentes técnicas implícitas à sua execução. Já, ao nível do alisamento de resultados são apresentadas as diversas definições do termo que surgem na literatura, as dimensões que a prática pode assumir, assim como se focam estudos sobre o alisamento de resultados através de LLP no setor bancário. De salientar que, relativamente aos estudos sobre o alisamento de resultados bancários através de LLP é apresentada uma caracterização dos estudos e faz-se referência aos principais pontos dos artigos que servirão de base à definição das hipóteses de investigação da temática em análise.

2.1. Imparidades de crédito

Uma das atividades principais da indústria bancária é conceder crédito aos cidadãos e empresas de forma que estes possam concretizar os seus projetos e satisfazer as suas necessidades. No tradicional processo de intermediação financeira, o banco mobiliza fundos, fundamentalmente através da captação de depósitos e da emissão de dívida, canalizando-os para a concessão de financiamento. Currie (2004) postula que uma retoma do ciclo económico “é quase invariavelmente precedida e acompanhada por uma expansão do crédito” (p. 247). Desta forma, disponibilizando crédito aos diversos agentes económicos, os bancos assumem-se como um motor do crescimento económico de um país.

A concessão de crédito encontra-se associada à cobrança de juros pelos empréstimos e às comissões relacionadas com a prestação do serviço, assumindo-se como uma das principais fontes de rendimento dos bancos. Uma vez que não é possível garantir que todos os mutuários cumpram com as suas obrigações de pagamento dos créditos solicitados, esta atividade apresenta um conjunto de riscos inerentes denominados de risco de crédito.

Em termos contabilísticos, os bancos seguem as *International Financial Reporting Standards* (IFRS) ou os Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites (PGAA) a nível local (Marton & Runesson, 2017).

Assim, de acordo com a regulamentação, para fazer face a perdas prováveis em créditos, ou seja, ao risco de crédito, são constituídas no setor bancário imparidades de crédito, cuja denominação deste termo ao nível da investigação académica internacional é *Loan Loss Provisions* (LLP). As LLP assumem-se como montantes específicos reservados pelos bancos que funcionam como uma “almofada” para mitigar o risco de crédito (Ozili & Outa, 2017). Desta forma, este instrumento contabilístico desempenha um papel fundamental na garantia de segurança e da solidez dos sistemas bancários (European Central Bank, 2017). Os gestores bancários estimam as LLP, em cada período, baseando as suas considerações em informação e perceção do risco de crédito inerente aos empréstimos concedidos aos seus clientes (Isa et al., 2018; Wahlen, 1994). Assim, por via da avaliação do risco de crédito, o reconhecimento de LLP é marcado por subjetividade no processo de julgamento dos gestores (Isa et al., 2018; Marton & Runesson, 2017; Mckenzie, 1996).

Exemplo dessa subjetividade é o facto da IFRS 9¹ prever o reconhecimento de imparidades de crédito para a vida toda do instrumento financeiro, quando exista um aumento significativo do risco de crédito. Ora, o que significa “um aumento significativo do risco de crédito” não é definido no normativo, sendo a definição deste conceito deixada a cargo de cada banco. A subjetividade pode denotar-se também porque segundo o European Central Bank (2017), no reconhecimento de imparidades de crédito, exige-se que os gestores tomem pelo menos as seguintes escolhas: i) determinar quando a imparidade deve ser apurada a nível individual (ou seja, para um devedor/ativo financeiro) ou a nível coletivo (isto é, para um grupo de ativos financeiros com características semelhantes de risco de crédito), sendo que tal é baseado em posições de risco definidas por cada banco que atendem à sua política de gestão de risco; ii) decidir os métodos e parâmetros utilizados na estimativa das imparidades.

Verifica-se que o modelo contabilístico de cálculo do montante de LLP a reconhecer não se encontra definido nos normativos contabilísticos, sendo cada banco responsável por determinar o seu. Por conseguinte, o cálculo das imparidades para cada instituição bancária deriva de critérios internos, por si estabelecidos, que devem ser observados na metodologia de avaliação da imparidade (European Central Bank, 2017). Note-se que, as

¹ IFRS 9: *Financial Instruments*, é a norma que o setor bancário dos países que adotam as IFRS atende desde 2018, para o reconhecimento e mensuração das LLP.

próprias organizações supervisoras, como por exemplo o *Basel Committee on Banking Supervision* (BCBS) reconhecem a subjetividade destes modelos, ao afirmar que “os bancos devem utilizar o seu juízo de crédito experiente para determinar a gama de informações relevantes que devem ser consideradas [no modelo de cálculo das imparidades de crédito] e para determinar se a informação considerada é razoável e sustentável” (Bank for International Settlements [BIS], 2015, p.5).

Apesar dos normativos concederem alguma subjetividade no reconhecimento de LLP, as autoridades reguladoras e de supervisão assumem a responsabilidade de avaliar as metodologias de cálculo das imparidades, analisando os procedimentos associados ao risco de crédito, bem como garantir que são reconhecidos montantes adequados de LLP (BIS,2015). Prova disso, é que para o caso português o Banco de Portugal emitiu a Instrução nº18/2018 de carácter obrigatório, onde estabelece que o processo de quantificação da imparidade da carteira de crédito deve ser objeto de avaliação regular pelos auditores externos da instituição.

Com vista a que os bancos satisfaçam as expectativas em matéria de supervisão, estes organismos reguladores emitem também documentos que descrevem as melhores práticas ao nível dos princípios e metodologias de mensuração de imparidades para créditos em incumprimento, as quais podem ser aplicadas no âmbito dos quadros contabilísticos vigentes (European Central Bank, 2017). Saliente-se que tal não compromete a subjetividade utilizada pelos gestores, assumindo-se apenas como possíveis orientações a implementar pelos bancos e não algo de carácter obrigatório e vinculativo. O documento intitulado *Guidance to banks on non-performing loans*, emitido em 2017 pelo Banco Central Europeu (BCE) é um exemplo do referido, onde o BCE resume as principais orientações que considera serem as melhores práticas de mensuração de imparidades, atendendo à sua experiência histórica nas diferentes jurisdições e/ou práticas já seguidas pelas autoridades de supervisão para avaliar o grau de risco de crédito.

Posto isto, torna-se claro que as LLP desempenham um papel importante nos relatórios financeiros da indústria bancária, uma vez que permitem enfrentar a deterioração da qualidade da carteira de crédito dos bancos (funcionando como indicador da qualidade da carteira de crédito) e paralelamente permitem alguma discricionariedade no seu reconhecimento.

As imparidades de crédito, enquanto gasto contabilístico contribuem de forma determinante para o apuramento dos resultados das instituições bancárias. Prova disso, é o facto do Banco Comercial Português (BCP) fechar os primeiros nove meses de 2016 com um prejuízo de 251,1 milhões de euros, sendo que os gestores atribuem às imparidades de crédito a causa que mais penalizou os resultados do banco. No período em análise, o BCP registou como imparidades de crédito 870,2 milhões de euros, o que se traduz num agravamento de 41,8% em relação ao período homólogo (Silvares & Felismino, 2016).

Consequentemente, para obter níveis de resultados desejados e atenuar a variabilidade dos mesmos, a política de reconhecimento de LLP pode perseguir objetivos que são diferentes de uma representação justa no que concerne à sua evolução esperada e adequada (Curcio & Hasan, 2015). Face ao exposto, previsões de resultados superiores (inferiores) ao nível considerado normal para um determinado banco podem incentivar os gestores ao reconhecimento de um maior (menor) volume de LLP por forma a reduzir (aumentar) o resultado para o nível pretendido (Kanagaretnam et al., 2003; Le et al., 2021; Ozili & Outa, 2017).

Tal consubstancia-se numa técnica de gestão de resultados, que se abordará nos pontos seguintes.

2.2. Gestão de Resultados

2.2.1. Conceito de gestão de resultados

Um dos objetivos dos relatórios financeiros é o de apresentar e resumir periodicamente a informação sobre o desempenho financeiro das organizações. Os resultados apurados são uma parte fulcral das demonstrações financeiras e da divulgação adicional que é utilizada para avaliar e acompanhar a execução da gestão. Assim sendo, os resultados são amplamente utilizados pelas partes interessadas para medir o desempenho da gestão, determinar a remuneração dos executivos e tomar decisões com base na avaliação da empresas (Xu et al., 2007).

Conforme observado nos últimos anos, a gestão de resultados (*earnings management*) por parte das organizações parece ser uma realidade que afeta gravemente não só os investidores, mas também o público em geral, resultando, em alguns casos limite, em

fraudes financeiras, tais como a Enron (2001) e Arthur Andersen (2002), Parmalat (2003), Tyco (2003), Adecco (2004), Lehman Brothers (2008) e em Portugal, os mediáticos casos no setor bancário do Banco Português de Negócios, do Banco Privado Português, e do Banco Espírito Santo. Assim, torna-se necessário clarificar estes conceitos com base na literatura existente.

É difícil encontrar uma definição clara do conceito de gestão de resultados na literatura que gere consenso entre os académicos (Franceschetti, 2018; Menicucci, 2020). Assim, apesar de ser uma temática amplamente investigada, ainda carece de uma definição uniforme e consensual. Franceschetti (2018) afirma que a primeira definição deste termo é de Davidson et al. (1987) que consideram a gestão de resultados como o processo de tomar medidas deliberadas, dentro das restrições dos PGAA, de forma a obter um nível desejado de lucros divulgados.

Contudo, a definição que tende a ser amplamente utilizada na literatura é a de Healy e Wahlen (1999). Versa a literatura que:

A gestão de resultados contabilísticos ocorre quando o gestor utiliza julgamento nos relatórios financeiros, de forma a enganar alguns agentes sobre o desempenho económico da empresa, ou de forma a influenciar os resultados contratuais que dependem dos valores contabilísticos. (Healy & Wahlen, 1999, p. 368).

No mesmo sentido, mas de uma forma menos abrangente, esta prática foi definida como uma "intervenção intencional no processo de elaborar demonstrações financeiras externas, com a intenção de obter algum benefício particular, em vez de meramente facilitar a operação neutra do processo" (Schipper, 1989, p. 89). Nesta definição Schipper (1989) exclui do âmbito da gestão de resultados os relatórios ou atividades de gestão interna e centra-se apenas nos relatórios externos, defendendo que os gestores podem tirar partido das oportunidades inerentes ao sistema contabilístico para a execução desta prática. Assim, dentro destas definições, depreende-se que a gestão de resultados pode ocorrer em qualquer etapa do processo de elaboração e divulgação da informação financeira.

Mais recentemente, Walker (2013) argumenta que a gestão de resultados resulta de escolhas contabilísticas e económicas, que exploram a discricionariedade permitida pelos princípios contabilísticos, com o objetivo de influenciar os resultados. Callao et al. (2014) define a prática de gestão de resultados combinando diversos elementos considerados por

investigadores anteriores. Também, segundo estes autores, a prática de gestão de resultados está associada à intervenção dos gestores em relatórios financeiros, com o objetivo de atingir metas de resultados, podendo levar o utilizador da informação financeira a alterar o seu julgamento/ decisão, sem que se tenha que necessariamente violar os regulamentos contabilísticos. Para Strakova (2021) a gestão de resultados ocorre quando os gestores utilizam o julgamento em relatórios financeiros e na estruturação de transações, com o objetivo de alterar as demonstrações financeiras, e enganar certos parceiros relativamente ao desempenho económico da empresa. De forma idêntica, Mustafa et al. (2022) consideram que esta prática é conseguida por via de escolhas discricionárias da gestão com a finalidade de alcançar determinados objetivos financeiros.

Gerir os resultados consiste em alterar os lucros reportados, exagerando-os ou subestimando-os, com o fim de satisfazer os interesses dos gestores (Abdelkarim & Zuriqi, 2020) e criar aos olhos de terceiros uma determinada impressão acerca da posição da empresa no mundo dos negócios. A gestão de resultados diz respeito à utilização de práticas contabilísticas com o objetivo de produzir demonstrações financeiras desejáveis que permitirão refletir a posição e o desempenho financeiro de uma organização saudável e próspera no mundo dos negócios (Vishnani et al., 2019). Paralelamente, a gestão de resultados, é vista como o esforço deliberado da gerência, com o objetivo de obter um resultado desejado através de vários meios possíveis (Obigbemi et al., 2016).

Embora amplamente aceites, as diversas definições de gestão de resultados são difíceis de operacionalizar diretamente utilizando atributos de números contabilísticos relatados, uma vez que se centram na intenção de gestão, o que é inobservável (Menicucci, 2020).

Apesar de legal, a gestão de resultados levanta dúvidas sobre a credibilidade dos relatórios financeiros (Ideh et al., 2021), e é considerada uma prática antiética, uma vez que não permite que seja retratado o verdadeiro desempenho financeiro das organizações (Abdullah, 2022).

Perols e Lougee (2011) evidenciaram que empresas que sofreram grandes fraudes financeiras, geriram de forma intensa os seus resultados em anos anteriores. Neste contexto, a gestão de resultados é muitas vezes confundida com outros conceitos, nomeadamente a fraude financeira (Diri, 2017). Note-se, contudo, que a gestão de

resultados à priori não é uma condição prévia para que uma organização se envolva em práticas fraudulentas.

Apesar de existir uma linha ténue entre gestão de resultados e fraude financeira, a diferença entre estes conceitos deve ser elucidada, até porque se por um lado não existe uma definição unânime de gestão de resultados, por outro existe uma definição clara do conceito de fraude financeira por parte dos reguladores. De acordo com a *International Standard on Auditing 240* da *International Federation of Accountants*, a fraude financeira é definida como sendo um ato intencional de uso de falsidades levado a cabo por um ou mais indivíduos de entre a gerência, encarregados da governação, empregados ou terceiros com o objetivo de obter uma vantagem injusta ou ilegal.-Note-se que, apesar da gestão de resultados ser vista como uma “área cinzenta”, a mesma prossegue o âmbito dos PGAA, enquanto a fraude se encontra fora desse limite (Christensen et al., 2022; Menicucci, 2020).

Todavia, o dilema parece residir em como revelar a intenção de gestão nestas práticas, de forma a reconhecer se os gestores estão a exercer legalmente a sua astúcia e habilidades no que respeita aos juízos e estimativas, ou se estão a envolver-se em práticas que conduzem a fraude. Neste seguimento, um influente trabalho de Dechow e Skinner (2000) expõe exemplos práticos que permitem obter um nível de lucro desejado, distinguindo aqueles que podem configurar uma prática de gestão de resultados (escolhas contabilísticas agressivas e conservadoras, mas aceitáveis do ponto de vista normativo e legal) de escolhas fraudulentas, conforme ilustrado no quadro 1.

Quadro 1-Distinção entre Fraude e Gestão de Resultados

		Escolhas contabilísticas
Cumprimento PGAA	Contabilidade Conservadora	Reconhecimento excessivamente exagerado de provisões ou reservas
		Sobrevalorização de compras no processo Investigação e Desenvolvimento (I&D)
		Sobrevalorização dos custos de reestruturação e baixas de ativos
	Resultados Neutros (não é gestão de resultados)	Ganhos resultantes de um processo operacional neutro
	Contabilidade Agressiva	Atenuação do reconhecimento de imparidades de crédito
Reconhecimento excessivamente baixo de provisões ou reservas		
Violação PGAA	Contabilidade Fraudulenta/ Fraude	Registo de vendas antes de serem realizáveis
		Registo de vendas fictícias
		Sobrestimação do <i>stock</i> existente pelo registo de inventários fictícios

Fonte: Adaptado de Dechow e Skinner (2000)

Posto isto, o foco deste estudo é a temática da gestão de resultados como consequência do conhecimento e uso da flexibilidade das normas contabilísticas e não uma análise ao nível de práticas fraudulentas.

De frisar que, a gestão de resultados é uma prática que faz uso da discricionariedade das normas (encontra-se no campo da legalidade) tendo por base atingir um determinado *benchmark* de lucros, sendo incentivada por diversos objetivos e motivações, alguns dos quais se abordam de seguida.

2.2.2. Incentivos à gestão de resultados

Atribui-se, frequentemente, uma conotação negativa à prática de gestão de resultados, contudo, esta atividade nem sempre é prejudicial para as partes interessadas (Christensen et al., 2022). Com números de resultados que correspondem a um objetivo pré-determinado, a prática de gestão de lucros tende a ser interpretada de acordo com duas perspetivas: a oportunista na qual os gestores distorcem a informação divulgada como forma de procurar induzir em erro os investidores e alcançar ganhos privados para si e/ou para reduzidas partes interessadas (Ajina & Habib, 2017; Healy & Wahlen, 1999; Jia & Zhou, 2019; Lin & Wu, 2014; Messod Beneish, 2001)

e a perspetiva informativa quando, a gestão de resultados, é utilizada pelos gestores para assinalar informações desconhecidas dos mercados sobre o desempenho futuro da organização com o objetivo de fornecer uma maior quantidade de informação e criar valor para as partes interessadas (Ajina & Habib, 2017; Kanagaretnam et al., 2015; Messod Beneish, 2001; Sun et al., 2013). Note-se que, a maior parte da literatura associa a gestão de resultados enquanto prática de natureza oportunista (Wasan & Mulchanani, 2020). Apesar de ser possível clarificar estas duas perspetivas, no dia-a-dia é difícil distinguir se o exercício da discricionariedade por parte dos gestores se destina a informar ou a induzir em erro.

Os gestores são confrontados com incentivos/motivações para gerir os resultados (Ali & Zhang, 2015). A literatura sobre a gestão de resultados tem-se concentrado amplamente nos incentivos associados a esta prática (Callao et al., 2021). Diferentes autores investigam diferentes realidades e propõem diferentes teorias relativas às motivações e incentivos que levam os gestores a gerir os resultados reportados de uma organização.

Uma das teorias mais utilizada pelos investigadores para explicar os incentivos à prática de gestão de resultados é a teoria da agência, proposta por Ross (1973) e elaborada por Jensen e Meckling (1976). De acordo com Jensen e Meckling (1976) o principal (proprietário e/ou acionistas de uma empresa) têm necessidade de delegar algum poder de decisão aos agentes (gestores), estabelecendo algumas metas. O interesse do principal será melhor servido quanto maior for o esforço do agente, mas tal, em princípio, é contrário aos interesses do agente (Ross, 1973). Assim, devido à separação entre a propriedade e o controlo, das diferentes motivações, objetivos e assimetria de informação entre os proprietários/acionistas e os gestores, a prática de gestão de resultados pode surgir de forma a maximizar os interesses dos agentes. Em contraste, a teoria da sinalização, proposta por Spence (1973) e elaborada por Ross (1977) afirma que nos mercados existe assimetria de informação, sendo que os gestores detêm acesso à maioria das informações privadas sobre a empresa que as restantes partes interessadas não têm. Os gestores são capazes de prever os fluxos de caixa futuros da empresa e julgar, posteriormente, a sua saúde financeira e o seu potencial desempenho (Ajina & Habib, 2017; Sun et al., 2013), acabando por enviar sinais aos mercados que dependem de informação no domínio público para tomar decisões económicas. Assim, ainda que pareça paradoxal, de acordo com esta teoria, a prática de gestão de resultados parece ser executada no sentido de melhorar os relatórios financeiros das empresas.

Healy e Wahlen (1999) agrupam os incentivos à prática de gestão de resultados essencialmente em três grupos distintos: incentivos relacionados com o mercado de capitais, incentivos relacionados com contratos e, por último, incentivos relacionados com os custos políticos e a regulação existente. Em linha com estes autores, Callao et al.(2021), a partir de uma revisão sistemática da literatura também elencam estes como sendo alguns dos principais incentivos à gestão de resultados encontrados nos estudos existentes.

2.2.1.1. Incentivos relacionados com o mercado de capitais e valor da empresa

Os incentivos de mercado decorrem do facto dos gestores das empresas perceberem que existe uma ligação entre os resultados relatados e o valor de mercado da empresa(Callao et al., 2021). Na visão de Park et al. (2021), os investidores e analistas utilizam os resultados das empresas para avaliar a atratividade das suas ações. Rusdiyanto e Narsa (2019)

descobrem que o rendimento líquido apresenta uma relação positiva e significativa com os preços das ações, sugerindo que o mesmo poderá ser utilizado pelos investidores para deter informações relevantes e fundamentais da empresa. Assim, o uso de informação financeira por parte dos *stakeholders* na avaliação das ações das empresas pode criar um incentivo para que os gestores reportem um nível de resultados pré-determinado na tentativa de influenciar o desempenho dos títulos no curto prazo (Healy & Wahlen, 1999). De acordo com Moreira (2013), os gestores são incentivados a reportar resultados que não dececionem as expectativas dos investidores e analistas financeiros, pois caso contrário a cotação das ações pode seguir uma trajetória de decréscimo, afetando o valor da empresa. O mercado penaliza as empresas por não atingirem ou baterem as expetativas de resultados (Bartov et al., 2002). Assim, são encontradas provas consistentes na literatura de que as empresas incorrem na prática de gestão de resultados para satisfazer ou superar as expectativas dos analistas (Zhang et al., 2018) e investidores. Tais resultados vão ao encontro da teoria do limiar (*Threshold Theory*) de Burgstahler e Dichev (1997) que postula que os gestores gerem os rendimentos reportados para cima a fim de atingir certos limiares. Os gestores podem usar a discricção contabilística para obter um nível de resultado pretendido, em momentos especiais que ocorrem no mercado, nomeadamente: nos períodos anteriores à emissão de ações, os gestores são incentivados a reportar resultados superiores, para aumentar o valor e imagem da empresa (Shivakumar, 2000); no contexto de fusões e aquisições, as empresas adquirentes tendem a gerir para cima os seus lucros durante o período anterior ao anúncio da transação (Chang & Pan, 2020) de forma a aumentar o preço das suas ações e assim obter financiamento que reduz o custo da fusão (Botsari & Meeks, 2008).

Em suma, os incentivos relacionados com o mercado têm origem na motivação de não desapontar as expetativas do mercado em relação ao desempenho da empresa.

2.2.1.2. Incentivos contratuais

No que diz respeito às motivações contratuais, estas surgem dentro do contexto da teoria positiva da contabilidade. De acordo com Watts e Zimmerman (1978) esta teoria visualiza a empresa como um conjunto de contratos e argumenta que as decisões contabilísticas tomadas em consideração têm por objetivo ajudar a formação e a execução destes contratos. Surgem na literatura dois principais tipos de contratos: os contratos de pacto de

dívida (enquanto fonte de financiamento) e os contratos de compensação remuneratória dos gestores.

Relativamente aos contratos de dívida, a sua relação com a gestão de resultados pode ser analisada a partir de uma perspetiva *ex-ante* ou *ex-post*. Numa perspetiva *ex-ante* as empresas podem incorrer na prática de gestão de resultados para registar lucros menos variáveis que lhes permitam alcançar financiamento com um custo relativamente menor (Schipper, 1989).

Por norma, os credores tendem a optar pelo estabelecimento de cláusulas específicas de cumprimento nos contratos de dívida. Desta forma, nestes acordos, podem ser fixados como referência, rácios financeiros que a entidade financiada não deve violar. Strakova (Strakova, 2021) afirma que exemplos típicos destes rácios são o rácio de rentabilidade dos ativos, o rácio de capital próprio, ou a cobertura de juros. A violação das condições do pacto de dívida estabelecido é algo dispendioso, que acarreta custos adicionais para as empresas que obtêm o financiamento (Dyreg et al., 2022). Um exemplo desses custos refere-se ao facto das linhas de crédito dos bancos e crédito comercial dos seus fornecedores serem de mais difícil acesso na sequência do não cumprimento das condições contratuais definidas (Sufi, 2009; Z. Zhang, 2019). Assim sendo, numa perspetiva *ex-post*, os gestores podem decidir gerir os dados das demonstrações financeiras em virtude de evitar a violação das cláusulas contratuais dos pactos de dívida (Franz et al., 2014; Watts & Zimmerman, 1990) e assim não se confrontar com os potenciais custos adicionais associados. Nesta sequência, pode deduzir-se que empresas com níveis inferiores de endividamento incorrem num menor risco de gestão dos seus lucros, o que é corroborado pelos resultados da investigação de Alzoubi (2018).

Como agente, o gestor é responsável pela otimização dos lucros dos proprietários/acionistas e em troca são compensados de acordo com o contrato de remuneração (Kurniawan et al., 2022) que indexa uma parte da sua remuneração aos resultados. Um exemplo prático e real da existência destes contratos de remuneração compensatória verificou-se na empresa *WorldCom*. Os gestores de topo desta empresa recebiam salários e bónus que tinham como critério o crescimento das receitas e o preço das ações da empresa, chegando a auferir cerca de 10 milhões de dólares de bónus (Ball & Shivakumar, 2005; Callao et al., 2021). Também no setor bancário esta é uma realidade, com o banco

português NOVO BANCO a decidir atribuir, em 2020, prémios/bónus no total de 1.86 milhões de euros à gestão de topo com base no seu desempenho.

Assim, com a finalidade de otimizar a sua compensação e os benefícios, através de bónus, os gestores são induzidos a gerir os resultados reportados (Bratten et al., 2016; Healy, 1985). No caso particular do setor bancário, investigações anteriores encontram evidência de que a gestão de resultados com base nos incentivos contratuais de compensação é uma realidade para um conjunto de bancos europeus (Alhadab & Al-Own, 2019) e sul-coreanos (Lee & Hwang, 2019).

2.2.1.3. Incentivos regulamentares e políticos

Os governos e entidades reguladoras propõem ou decretam regulamentação para os diversos setores económicos que implica custos (vulgarmente designados por custos políticos) para as empresas. Healy e Wahlen (1999) argumentaram que as empresas de indústrias regulamentadas têm incentivos à gestão dos seus lucros, de modo a cumprirem com as restrições regulamentares. Por exemplo, Chen et al. (2009) encontram provas de que um conjunto de empresas chinesas gerem os seus resultados de forma a reduzir ou evitar a possibilidade de sair da lista de empresas cotadas do país, tendo desta maneira por base incentivos regulamentares. Já Jones (1991), num estudo estruturante na literatura sobre a gestão de resultados, descobriu evidências que sugerem que as empresas que solicitaram beneficiar de isenção de impostos nas suas importações gerem os seus dados contabilísticos para reportar resultados menores quando a análise ao pedido é concluída. Isto porque, segundo Jackson e Pitman (2001): i) a Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos recorre aos resultados contabilísticos como critério de avaliação dos pedidos de isenção de direitos de importação; ii) os gestores pretendem transmitir aos reguladores que a concorrência estrangeira causa danos nos resultados de forma a aumentar a probabilidade de uma decisão favorável.

De forma geral todas as indústrias são reguladas, mas importa salientar que a indústria bancária é fortemente regulamentada e enfrenta um controlo que está explicitamente ligado aos dados contabilísticos. Os reguladores bancários utilizam números contabilísticos

para determinar o cumprimento dos rácios de adequação de capital², que têm como finalidade a criação de exigências mínimas de capital para os bancos, funcionando como uma margem de segurança para os bancos fazerem face a prejuízos inesperados e mitigar o risco de crédito. As metas destes rácios foram evoluindo ao longo dos anos, e encontram-se estabelecidos nos designados Acordos de Capital de Basileia, sendo que o seu incumprimento pode despontar a restrição das atividades desempenhadas pelo banco como é o caso da captação de depósitos e da concessão de crédito. Os bancos com o objetivo de evitar o não cumprimento dos requisitos de capital³ empreendem ações contabilísticas, como por exemplo a utilização de LLP (Anandarajan et al., 2007; Curcio & Hasan, 2015; T. D. Q. Le et al., 2021; Pinto & Picoto, 2018). Por exemplo, Kim e Kross (1998) descobrem que os bancos com rácios de capital baixos registam LLP mais baixas, como forma de cumprir a regulamentação dos Acordos de Basileia.

Assim, os incentivos regulamentares para gerir os lucros surgem quando os gestores associam que:

Os resultados comunicados influenciam as ações dos reguladores ou dos funcionários governamentais. Ao gerir os resultados das operações, os gestores podem influenciar as ações dos reguladores ou dos funcionários governamentais, minimizando assim o escrutínio político e os efeitos da regulação. (Jackson & Pitman, 2001, p.42)

As empresas consideram que cumprindo com os regulamentos conseguem diminuir a atenção e interferência governativa/reguladora, que acarreta custos políticos.

O governo tem igualmente o poder de transferir riqueza entre vários grupos económicos, e o sector empresarial é especialmente vulnerável a essas redistribuições (Watts & Zimmerman, 1978, 1990). Para tal, os impostos e subsídios assumem-se como peças fundamentais. Ora, a hipótese de existência de incentivos regulamentares que induzem custos políticos, prevê que se os gestores enfrentam a possibilidade de transferências de

² Ainda que existam outros rácios de capital, o indicador mais comum e conhecido é o rácio de capital Tier 1. Este traduz-se num rácio entre o capital core Tier 1 do banco (capital social realizado e as reservas, deduzidos do Goodwill) e os ativos ponderados pelo risco de crédito. Atualmente, os bancos têm de cumprir um rácio de capital Tier I de pelo menos 6%.

³ Designado na literatura como a hipótese de gestão de capital. Ora, o numerador do rácio de capital Tier 1 inclui os resultados positivos transitados/lucros retidos, implicando que os bancos caracterizados por uma baixa dotação de capital possam ter mais incentivos para reconhecer montantes de LPP mais baixos, aumentando os resultados e assim o rácio Tier 1 (Curcio et al., 2017).

riqueza impostas politicamente tendem a optar por procedimentos contabilísticos que otimizam o valor da transferência na sua ótica.

Se os gestores pretenderem maximizar os resultados da empresa por via da minimização dos custos fiscais, as taxas de imposto em vigor podem constituir um incentivo substancial para acelerar rendimentos ou adiar gastos, por via da subjetividade das normas contabilísticas. Consistente com esta hipótese, resultados empíricos mostram que as empresas reduzem os gastos que permitem abater os resultados em sentido proporcional à magnitude da redução da taxa de imposto (Haga et al., 2019). Assim, os gestores tendem a gerir os lucros para cima nos períodos com taxas de impostos mais baixas (Jasrial et al., 2018). De referir, que o grau de gestão de resultados induzido pelos impostos é atenuado por determinados fatores, por exemplo: o maior nível de cumprimento fiscal dos países, e o facto das empresas estarem cotadas em bolsa (Haga et al., 2019).

Por outro lado, numa perspetiva redistributiva, o governo também concede subsídios às empresas de forma a atenuar as suas dificuldades financeiras e o fraco desempenho económico-financeiro. Zhao et al. (2019) obtêm conclusões que sugerem que a gestão de resultados, no sentido negativo, está associada a um aumento dos subsídios governamentais que visam apoiar as empresas financeiramente mais fracas. Desta forma, os gestores podem receber mais subsídios, revelando um fraco desempenho através da subestimação dos seus resultados. Em períodos de crise, é provável que os governos prestem apoio a empresas em dificuldades financeiras (Peltzman, 1976). Por conseguinte, os subsídios enquanto incentivo à prática de gestão de resultados torna-se ainda mais relevante atualmente, tendo em conta que para enfrentar a crise económica e social que a Pandemia COVID-19 provocou, os governos de múltiplos países concederam subsídios/fundos, mediante determinados critérios, com o objetivo de mitigar as quebras de resultados das empresas.

Posto isto, podemos inferir que os gestores bancários podem levar a cabo práticas de gestão de resultados enquanto instrumento de gestão uma vez que os bancos e os seus gestores são suscetíveis de serem afetados pelas motivações acima descritas. Todavia, é de salientar que a literatura aponta, sobretudo, para que a prática de gestão de resultados no setor bancário tenha como principal motivação a redução da variabilidade dos seus resultados, e assim do risco associado à instituição (Abaoub et al., 2013; Cheng et al., 2011;

Tran et al., 2020). Para tal, diminuem-se os resultados em anos com um desempenho inesperadamente forte e aumentam-se em anos com fraco desempenho, na tentativa de: i) obter um fluxo de resultados mais suave; ii) evitar um potencial escrutínio da situação financeira da instituição; iii) reduzir a assimetria de informação entre os gestores e investidores externos.

Tal, assume-se como uma prática particular da técnica de gestão de resultados, e que será abordada com maior detalhe nos pontos seguintes.

2.2.3. Tipos de gestão de resultados

Diferentes tipos de gestão de resultados podem ser levados a cabo pelos gestores, sendo que cada um deles pretende alcançar objetivos diferentes (Jiang, 2020). Consequentemente, é importante destacar as diferentes técnicas de gestão de resultados por forma a garantir uma compreensão mais completa e profunda deste fenómeno. Assim, com base na literatura, a presente secção tem por objetivo fazer uma breve descrição das técnicas mais comuns deste fenómeno.

A gestão de resultados pode assumir diversas formas, nomeadamente, *Big Bath Accounting*, *Cookie-Jar Accounting*, *Bump Up*, *Income smoothing* (Levitt, 1998; Toumeh & Yahya, 2019; Upneja et al., 2008).

O principal objetivo da estratégia ***Big Bath Accounting*** é reduzir o resultado atual em detrimento dos resultados futuros (Giner & Pardo, 2015). Assim, quando uma empresa apura previamente um resultado baixo num determinado ano e este assume valor largamente inferior à meta definida, o gestor é incentivado a reconhecer grandes encargos (Cheng et al., 2019) com o objetivo de reduzir ainda mais o resultado do período atual (Healy & Wahlen, 1999), o que, por sua vez, evitará uma perda posterior. Recorrendo a esta estratégia os gestores pretendem revelar um desempenho financeiro pior do que o real fazendo com que os resultados do próximo período se revelem mais elevados do que deveriam ser.

Esta é uma técnica frequentemente utilizada quando os acionistas já esperam um fraco desempenho (Liu & Sun, 2022) ou numa mudança de gestão, onde os novos gestores podem transferir a responsabilidade por enormes perdas para os seus antecessores (Strakova, 2021) e assim revelar melhores resultados futuros alegando a sua competência

de gestão. Apesar, de reduzir ainda mais os resultados esta técnica não é uma indicação de fracasso empresarial, acabando por potenciar os lucros futuros através de resultados não rentáveis (Kent et al., 2008).

Se as empresas demonstrarem um desempenho demasiado bom, as expectativas futuras são ajustadas em conformidade, tornando os objetivos futuros mais difíceis de atingir (Mohanram et al., 2003). Neste sentido, quando se prevê que o desempenho económico ultrapasse o *benchmark* proposto, os gestores podem decidir diminuir os resultados (Toumeh & Yahya, 2019; Upneja et al., 2008) através da sobrestimação de gastos que correspondem a estimativas (Chhabra, 2016).

A esta técnica dá-se o nome de ***Cookie-Jar Accounting***. Ao reduzir os lucros do período atual, as empresas poupam implicitamente alguns dos rendimentos em excesso para o futuro, quando estes se podem revelar mais necessários e valiosos ao reconhecimento de lucros mais elevados (Mohanram et al., 2003).

Assim, quer o *Big Bath Accounting* quer a *Cookie-Jar Accounting* se assumem como estratégias de redução dos resultados, contudo com uma diferença: no primeiro caso tal é incentivado quando os resultados previstos se situam abaixo das metas definidas, enquanto o segundo caso é decorrente do facto dos resultados se preverem ultrapassar o *benchmark* estabelecido. Tal é conseguido, porque muitas empresas tem a possibilidade de estimar alguns itens de forma irreal e discricionária, nomeadamente os custos de garantia, as devoluções de vendas e até perdas com empréstimos (Levitt, 1998) para o caso particular do setor bancário.

Por oposição, os gestores podem ser incentivados a aumentar o nível de resultados reportados. O procedimento mais comum que conduz a aumentos dos resultados é o reconhecimento antecipado de receitas (Mulford & Comiskey, 2002). Para tal, os gestores podem, por exemplo, enviar produtos em excesso para os clientes nos últimos dias do período de apuramento de lucros para impulsionar os seus rendimentos.

Uma empresa que falha as suas metas quanto ao resultado pretendido por apenas um cêntimo pode ver o preço das suas ações cair precipitadamente, enquanto uma empresa que ultrapasse a meta nalguns cêntimos pode vir a registar um aumento significativo no preço das suas ações (Mohanram et al., 2003). Assim, quando os resultados estão próximos

da meta pretendida, os gestores podem ter um forte incentivo de fazer com que a meta seja ultrapassada (Burgstahler & Dichev, 1997). Fala-se, então na técnica de **Bump Up**, que se enquadra sobretudo nas empresas que possuem ações cotadas em bolsa (Nunes, 2015). Já, o alisamento de resultados (**Income Smoothing/ Earnings Smoothing**) apresenta como objetivo reduzir as flutuações anormais (evitar a variabilidade) dos lucros ao longo do tempo recorrendo a ferramentas especiais da contabilidade (Licerán-Gutiérrez & Cano-Rodríguez, 2019). Ao abrigo desta técnica os gestores pretendem assim passar uma imagem de consistência e solidez financeira dos resultados, diminuindo o risco associado às organizações.

Com base nestas técnicas, pode concluir-se que os resultados podem ser geridos no sentido ascendente ou descendente, dependendo do objetivo implícito e se a empresa os decida aumentar ou diminuir, respetivamente.

Posto isto, e uma vez que a prática de alisamento de resultados se assume como central no presente estudo, nos próximos pontos este conceito irá ser analisado com mais pormenor. Destaca-se que, doravante, as designações alisamento de resultados/ suavização de resultados serão utilizados enquanto termos que traduzem o conceito *income smoothing/ earnings smoothing*.

2.3. Alisamento de resultados

2.3.1. Conceito de alisamento de resultados

Enquanto tática de gestão, o conceito de gestão de resultados é múltiplas vezes definido como alisamento de resultados (Dechow & Skinner, 2000). No entanto, os dois conceitos não se devem confundir sendo, na realidade, o alisamento de resultados “um caso particular da gestão de resultados, cujo principal objetivo consiste em apresentar uma menor variabilidade no resultado evidenciado [...]” (Chalayer, 1994, p. 92). Segundo uma das definições mais citadas na literatura, esta prática representa:

[...]a amortização intencional das flutuações sobre um certo nível considerado normal para a empresa. Neste sentido, o alisamento representa um intento por parte dos gerentes da empresa de reduzir as variações anormais no lucro até ao ponto permitido pelos princípios contabilísticos[...]. (Beidleman, 1973, p. 653)

Assim, segundo o autor, de forma intencional e legal, tenta-se esbater as flutuações do nível de resultados que geralmente se considera como normal para a organização. Imhoff (1981) definiu este conceito como um caso especial de divulgação inadequada de informações financeiras que implica esforço por parte da gestão de reduzir a variabilidade do fluxo de resultados.

Analisando a literatura, estas são algumas das definições clássicas de alisamento de resultados que tipicamente são utilizadas nos múltiplos estudos neste campo de investigação. Não obstante, encontram-se outras definições relativamente mais recentes que acabam por se inspirar e ir ao encontro da literatura mais antiga (por exemplo, Allayannis & Simko, 2022; Baik et al., 2022; Ibrahim et al., 2020; Kustono, 2021; Menicucci, 2020; Ozili, 2017b; Ozili & Outa, 2018; Ribeiro & Colauto, 2016; Ronen & Yaari, 2008) e que se expõem no quadro 2.

Quadro 2-Definições de alisamento de resultados relativamente mais recentes

Autor	Definição
Allayannis & Simko (2022, p.1)	“O alisamento de resultados é geralmente entendido como a redução da volatilidade dos resultados reportados, que na ausência de alguma ação de gestão não ocorreria”. Esta prática é conseguida através da “utilização dos meios disponíveis de discricção contabilística, e com ela a capacidade de influenciar os resultados reportados, sem afetar necessariamente os fluxos de caixa”.
Baik et al. (2022, p.25)	“O alisamento de resultados é definido como a utilização de relatórios estratégicos pelos gestores para amortecer as flutuações dos resultados realizados e para ajudar os investidores a prever os resultados ou a dificultar a informação dos lucros”.
Ibrahim et al. (2020, p.2)	“O alisamento de resultados é uma forma comum de gestão de resultados onde os gestores podem manipular os lucros em duas direções, inflacionar ou esvaziar o rendimento líquido para que o movimento de lucros pareça mais suave e menos flutuante”.
Kustono (2021, p.977)	“O alisamento de resultados é uma forma de gestão de resultados por parte da direção durante vários períodos para apresentar um nível estável de fluxo de resultados”.
Menicucci (2020, p.62,63)	“O alisamento de resultados tem sido discutido há muito tempo como um tipo de comportamento de contabilidade de gestão ou uma tática de gestão. Assim, o alisamento modera as flutuações anuais dos resultados por mudar os ganhos dos anos de pico para os menos bem-sucedidos, fazendo as flutuações de lucros menos voláteis”.
Ozili (2017b, p.5)	“O alisamento de resultados envolve a minimização da flutuação dos rendimentos declarados ao longo do tempo”.
Ozili & Outa (2018, p.5)	“Os argumentos teóricos consideram o alisamento de resultados como a técnica utilizada pelos gestores para satisfazer as expectativas dos gestores, e para reduzir os altos (baixos) resultados em anos bons (maus) para que os resultados declarados nunca pareçam ser demasiado altos ou demasiado baixos para atrair o controlo regulamentar ou político”.
Ribeiro & Colauto, (2016, p.6)	“O alisamento do rendimento [...] é atualmente considerado normal na gestão de empresas (Beidleman, 1973). Desta forma, representa uma tentativa por parte da administração para reduzir variações anormais nos lucros”.
Ronen & Yaari (2008, p.317)	“O alisamento [de resultados] é a atenuação das flutuações na série de resultados relatados”.

Posto isto, e atendendo às diversas definições, pode inferir-se que o alisamento de resultados é visto como um caso especial da prática de gestão de resultados que, respeitando o quadro discricionário das normas contabilísticas, visa suavizar a variabilidade dos resultados declarados a fim de manter os resultados reportados dentro de um nível considerado normal pela organização, e, por conseguinte, revelar um fluxo estável de desempenho das organizações.

O alisamento de resultados é visto como a estratégia mais complexa de gestão de resultados (Hartlieb & Loy, 2022), o que é corroborado por provas empíricas de que empresas que exibem fluxos de rendimento alisados detêm gestores mais competentes e capazes (como por exemplo Demerjian et al., 2020; Doukas & Zhang, 2020).

Gordon (1964) argumenta teoricamente que as empresas tendem a reportar resultados alisados, existindo diversos estudos que fornecem provas empíricas de que esta é uma realidade (por exemplo, Doan et al., 2020; Ozili & Outa, 2018; Prencipe et al., 2011)

Shu (2021) argumenta que a prática de alisamento de resultados ao trazer os resultados reportados para valores mais próximos do valor normal e permanente de cada empresa permite que o fluxo de resultados contenha menos ruído e por essa via poderá transmitir informação sobre o desempenho económico futuro subjacente às empresas.

Para além disso, o nível de flutuação dos resultados pode dar pistas quanto ao risco de falência (Safdar & Yan, 2016), podendo a variabilidade dos resultados reportados afetar a forma como as partes interessadas interpretam o risco associado à empresa. Neste sentido, uma das motivações mais popular na literatura para o alisamento de resultados das organizações é a de reduzir o risco percebido pelos investidores (Menicucci, 2020) decorrente da perceção do mercado de que uma menor variabilidade dos lucros reportados reflete estabilidade económica (Graham et al., 2005) e assim menos risco. Assim, através de resultados alisados as empresas transmitem uma imagem de estabilidade ao mercado e aos demais *stakeholders*, nomeadamente, clientes e fornecedores (Graham et al. 2005; Dou et al. 2013), empregados (Shin & Park, 2022), analistas e investidores (Subramanyam, 1996). Desta forma, os gestores seguindo uma perspectiva oportunista da prática de alisamento de resultados, fazem com que os utilizadores da informação financeira vejam a sua capacidade de previsão dos lucros futuros e a perceção que os mesmos têm do risco da empresa enfraquecida.

Refira-se que o alisamento de resultados se assume como a forma mais interessante de gestão de resultados para os gestores avessos ao risco. Segundo Copeland (1968), um dispositivo de alisamento perfeito deve possuir 5 características fundamentais:

- i. Uma vez utilizado, não deve comprometer a empresa a nenhuma ação futura;
- ii. Deve ser baseado no exercício do julgamento profissional e ser levado a cabo dentro dos limites dos PGAA;
- iii. Deve conduzir a efeitos materiais no resultado de ano para ano;

- iv. Deve envolver apenas uma reclassificação dos saldos das contas internas, e não de outras partes.
- v. Deve ser utilizado, singularmente ou em conjunto com outros dispositivos ao longo de períodos consecutivos.

Através da flexibilidade proporcionada pelos PGAA, os gestores utilizam o seu julgamento para moderar as flutuações intertemporais do desempenho, transferindo rendimentos de períodos com lucros elevados para aqueles com lucros mais baixos (Copeland, 1968), ou movimentando gastos de períodos de menor sucesso para um período mais favorável a curto prazo (Menicucci, 2020).

Assim, esta técnica de reexpressar os resultados contabilísticos com o objetivo de diminuir a sua volatilidade implica que os gestores identifiquem técnicas específicas para alcançar os ajustamentos desejados, o que se pode assumir como dispendioso e afetar negativamente o valor da empresa (Baik et al., 2019). Desta forma, apesar dos potenciais benefícios desta técnica de gestão de resultados a mesma também apresenta custos que devem pesar na decisão do gestor que a empreende.

2.3.2. Tipos de alisamento de resultados

Em 1981, Norm Eckel publicou um artigo intitulado *“The Income Smoothing Hypotheses Revisited”*, classificando os diferentes tipos/dimensões de alisamento de resultados.

Eckel (1981) classificou o alisamento de resultados em dois tipos: natural e intencional. O alisamento natural é visto como algo inerente a uma empresa, surgindo em detrimento do normal processo gerador de resultados (Eckel, 1981), ou seja, não há intenção de gerir o resultado reportado por parte dos gestores. Segundo, Martinez (2006), com a maturidade do negócio, poderá existir uma tendência natural para que os resultados sejam menos voláteis de ano para ano.

Por oposição, o alisamento intencional surge da vontade dos gestores de se envolverem em determinadas práticas no processo de elaboração dos relatórios financeiros com a finalidade de obterem lucros reportados com menor volatilidade ao longo do tempo e alinhados com os seus interesses (Demerjian et al., 2017; Eckel, 1981). Este tipo de alisamento pode ser subdividido em dois tipos: real ou artificial (Albrecht & Frederick, 1990; Ronen & Yaari, 2008).

Note-se que os resultados de uma empresa equivalem: i) à soma dos *cash flows* (fluxos de caixa) operacionais com os *accruals*⁴ (Bradshaw et al., 2001; DeAngelo et al., 1994; Healy, 1985; Xu et al., 2007); ou ii) à soma de todos os *cash flows* com os *accruals* (por exemplo, Pimentel, 2012; Radzi et al., 2011). Neste sentido, será mais fácil entender que as práticas de gestão de resultados, e por isso o alisamento de resultados (intencional), atente a estas duas componentes dos resultados para concretizar os objetivos a que se propõem.

O alisamento real, incide sobre o nível de resultados, a partir de escolhas económicas que afetam deliberadamente os fluxos de caixa da empresa (Ronen & Yaari, 2008). Neste tipo de alisamento são empregues técnicas de gestão de resultados reais (REM) que envolvem a determinação do *timing* e a estruturação de atividades comerciais normais para alcançar um resultado financeiro favorável e desejado (Kothari et al., 2016), nomeadamente: i) atrasar/acelerar, aumentar/diminuir as despesas em I&D, publicidade e formação dos trabalhadores (Graham et al., 2005; Roychowdhury, 2006; Strakova, 2021); ii) acelerar/atrasar as vendas (Dechow & Skinner, 2000), ou seja, determinar o momento de venda dos produtos comercializados; iii) tomar a decisão de vender ativos fixos da organização (Gunny, 2010; Herrmann et al., 2003); iv) renunciar a projetos de valor atual líquido positivo e despesas discricionárias de capital (Dyreng et al., 2022); ou v) recorrer aos inventários da organização, por exemplo, através da superprodução, para repartir os custos gerais fixos por um maior número de unidades e assim diminuir o custo dos bens vendidos (Gunny, 2010; Tabassum et al., 2014).

O alisamento real de resultados pode desviar as empresas de práticas comerciais ótimas (Anagnostopoulou & Tsekrekos, 2017) assim como prejudicar e dispersar o seu valor (Kim et al., 2021; Lassaad & Khamoussi, 2013) na lógica de que os gestores podem decidir vender ativos necessários à empresa ou até fazer investimentos desnecessários apenas para obter resultados mais suaves.

Por seu turno, no alisamento artificial de resultados são implementadas técnicas de gestão de resultados com base em *accruals* (AEM). Este tipo de técnicas consubstancia-se quando

⁴ Os *accruals* são ajustamentos contabilísticos aos fluxos de caixa da empresa (Healy, 1995). Healy (1995) classifica os *accruals* em não discricionários e discricionários. Segundo o autor, os primeiros resultam do cumprimento taxativo e objetivo das imposições das normas de contabilidade, enquanto os discricionários são aqueles que dependem de juízos dos gestores, dada a flexibilidade permitida pelas normas contabilísticas. São os *accruals* discricionários que são utilizados para a execução de práticas de gestão de resultados. Uma vez que, é o *accrual* discricionário que interessa para a temática do presente trabalho, por uma questão de simplificação, o termo *accrual* discricionário passará a ser referido apenas como *accrual*.

os gestores intervêm no processo de informação financeira, exercendo discricção e julgamento relativamente aos pressupostos, estimativas e escolhas contabilísticas (Kothari et al., 2016). São, assim, consideradas para este efeito escolhas contabilísticas específicas dentro dos limites das normas de relato financeiro- PGAA, IFRS (Shin & Park, 2022).

Segundo Machado (2016) a gestão de *accruals*:

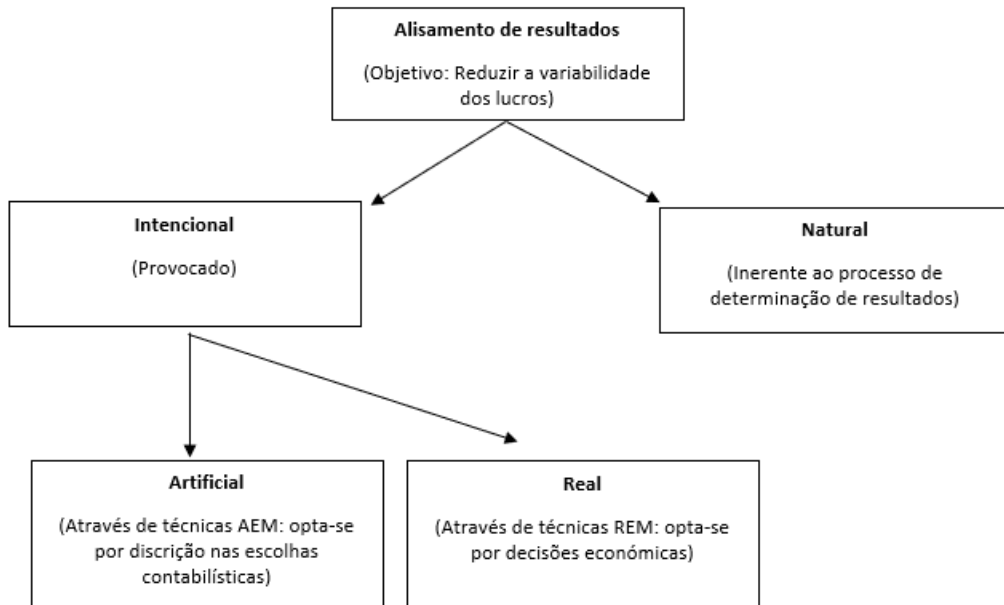
incide em variáveis como amortizações, provisões, imparidades, justo valor dos ativos, critério valorimétrico, etc. Como exemplo [...] temos a constituição de provisões inferior às necessárias num ano que se quer evitar queda nos resultados, ou [...] a gestão faz reporte de resultados menores que reserva para períodos posteriores (por exemplo, através do aumento de imparidades) [...]. (p.17).

Assim sendo, o alisamento artificial pode ser alcançado através da transferência de gastos e rendimentos de um período para o outro (Dascher & Malcom, 1970; Eckel, 1981). Ora, no alisamento artificial de resultados o nível de lucros é afetado por via de práticas contabilísticas que resultam do contorno às normas de contabilidade, não envolvendo a gestão de decisões económicas e por conseguinte não afetam os fluxos de caixa, mas apenas a realidade económica da organização.

Relativamente ao setor bancário, a literatura mostra que as instituições bancárias recorrem à utilização de discricção em relação aos ganhos e perdas decorrentes da venda seletiva dos títulos comerciais disponíveis para venda (Barth et al., 2017; Dong & Zhang, 2018; Taktak et al., 2010), operações de cobertura com recurso a derivados financeiros (Kilic et al., 2013), e o montante de rendimento proveniente de comissões e juros (Ozili, 2017a) enquanto instrumentos para alisar os resultados bancários com base em atividades reais. A investigação demonstra também que os bancos recorrem às LLP (enquanto *accrual*) para efeitos de alisamento de resultados (por exemplo, Ahmed et al., 1999; Balboa et al., 2013; Kanagaretnam et al., 2004; Ozili, 2017b, 2022b; Taktak et al., 2010) agora numa perspetiva de alisamento artificial. É de referir que os estudos académicos, para o caso do setor bancário, dão mais foco à investigação da prática de alisamento artificial de resultados do que ao alisamento real.

Exposta a diferença e características de cada dimensão, a figura 1 expõe de forma sintética os diferentes tipos/dimensões de alisamento de resultados.

Figura 1-Resumo tipos/dimensões de alisamento de resultados



Uma vez que o alisamento de resultados pode ser empreendido através de métodos diferentes, pode colocar-se a questão se as práticas de alisamento real e artificial são substitutas ou complementares. Investigações prévias concluem que as empresas utilizam a cobertura de riscos e os *accruals* como mecanismos de substituição disponíveis para alisar os resultados (Barton, 2001; Pincus & Rajgopal, 2002). Considerando o período após a implementação da *Financial Accounting Standards Board Statement No. 133, Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities (SFAS 133)*⁵, os gestores continuam a ver e a utilizar o alisamento de resultados real (operações com derivados) e o alisamento artificial como substitutos para revelar fluxos de resultados mais suaves (por exemplo, Choi et al., 2015; Huang et al., 2009; Kilic et al., 2013). Por oposição, Attia (2012), considerando o período pré e pós- implementação da SFAS 133 conclui que os dois tipos de alisamento são utilizados simultaneamente e, portanto, de forma complementar, para efeitos de suavização dos resultados. Destaca-se, contudo, que os seus resultados são colocados em causa por Hairston e Brooks (2019) uma vez que o estudo ao não desagregar o período analisado em dois e executar a investigação de forma isolada em cada período (pré e pós-

⁵ Esta é uma norma que impõe regras rigorosas que exigem documentação sobre a estratégia de gestão de riscos da entidade, relação de cobertura no início, e método de avaliação da eficácia da cobertura (Kilic et al., 2013), com o objetivo de eliminar alguma discricção dos gestores para efeitos de cobertura do risco.

implementação) pode fazer com que os resultados obtidos sejam afetados de forma mais significativa por um determinado período regulamentar.

Na literatura são encontradas provas empíricas de que após a adoção das IFRS, existe uma substituição de técnicas de REM por técnicas AEM em países da UE com forte aplicação destas normas (Ipino & Parbonetti, 2017) e num conjunto de países de mercados emergentes (Viana et al., 2022). Por sua vez, Ferentinou e Anagnostopoulou (2016) encontram evidência de que um conjunto de empresas gregas passaram a gerir os seus resultados com base em técnicas REM após a adoção das IFRS. De forma idêntica, surge evidência de que, após a Lei *Sarbanes-Oxley* (SOX)⁶, as técnicas de REM aumentam e que as que são baseadas em *accruals* diminuem (Cohen & Dey, 2008; Pincus et al., 2022). Pode, também, referir-se que são encontradas provas de que as técnicas REM e AEM são substitutas, e que a escolha entre cada uma delas varia em função dos seus custos de aplicação (por exemplo, Cohen & Zarowin, 2010; Zang, 2012). Para o setor bancário, ainda que não o prove de forma empírica, Ozili (2017a) afirma que a utilização dos rendimentos das comissões e taxas bancárias são um possível substituto de outras transações reais e de *accruals* para efeitos de gestão dos resultados destas instituições. Isto porque a prática de aumentar ou diminuir o recebimento de comissões e taxas bancárias envolve custos (por exemplo, sob a forma de descontos) que são sujeitos a um menor escrutínio *ex post* por auditores ou reguladores bancários, em comparação com os *accruals*, já que há uma transação real envolvida que é mais facilmente disfarçada na atividade normal da instituição.

Desta forma, as técnicas de REM e AEM, enquanto substitutas, permitem que os gestores possam escolher aquela que é considerada mais conveniente para alisar o resultado, perante determinadas circunstâncias como por exemplo, os regulamentos de governação ou o custo de aplicação e escrutínio das técnicas.

Lambert (1984) considerou, em termos teóricos, que o alisamento real de resultados das empresas é mais prevacente do que o alisamento artificial. Esta afirmação é confirmada

⁶ A Lei SOX foi introduzida no sistema de regulação dos Estados Unidos da América em 2002, após os escândalos financeiros de empresas como a *Eron*, *WorldCom* e *Tyco*. Numa tentativa de recuperar a confiança nos mercados. A Lei contém disposições que afetam a governação empresarial, gestão de risco, auditoria, e relatórios financeiros de empresas cotadas, incluindo disposições destinadas a dissuadir e punir quem não cumpre os seus preceitos.

na literatura empírica por Ibrahim et al. (2020) e Taktak et al. (2010) para um conjunto de empresas egípcias e bancos comerciais que operam nos países da OCDE, respetivamente. Tal é concordante com os resultados do inquérito do estudo de Graham et al. (2005) que fornece provas que sugerem que os gestores preferem práticas REM para gerir os resultados em comparação com as técnicas AEM. Isto, porque a utilização de atividades reais para fins de gestão de resultados é menos suscetível de ofender as regras contabilísticas (Cohen et al., 2008), de ser escrutinada por normalizadores, auditores e reguladores externos (Cohen & Zarowin, 2010; Kothari et al., 2016) em comparação com as técnicas AEM que são mais facilmente detetadas perante fortes mecanismos de governação e regulamentação (El Diri et al., 2020).

Reforça-se que, o âmbito de investigação da presente dissertação é analisar a prática de alisamento de resultados bancários por via da utilização de LLP. Assim, o estudo incide sobre o alisamento artificial de resultados.

2.3.3. Alisamento de resultados bancários através de LLP

2.3.1.1. Caracterização dos estudos

Com este tópico pretende-se obter uma compreensão relativamente abrangente dos estudos sobre o alisamento de resultados através de LLP no setor bancário. Para tal, recorre-se à explanação de alguns resultados do estudo cientométrico de Pimentel et al. (in press). O referido estudo tem por objetivo identificar e fornecer uma visão geral do estado da arte e das publicações sobre o uso de LLP para efeitos de alisamento dos resultados bancários, de forma a melhorar a compreensão da sua evolução e identidade. Para tal, utiliza uma amostra final de 74 artigos recolhidos da base de dados *Web of Science* (WoS), publicada entre 1988 e 2021⁷. No melhor conhecimento dos autores, este será o primeiro estudo deste género sobre a prática de alisamento de resultados no setor bancário.

Pimentel et al. (in press) constatam que na base de dados WoS existem 319 artigos publicados entre 1968 e 2021. No entanto, para o caso particular do setor bancário apenas

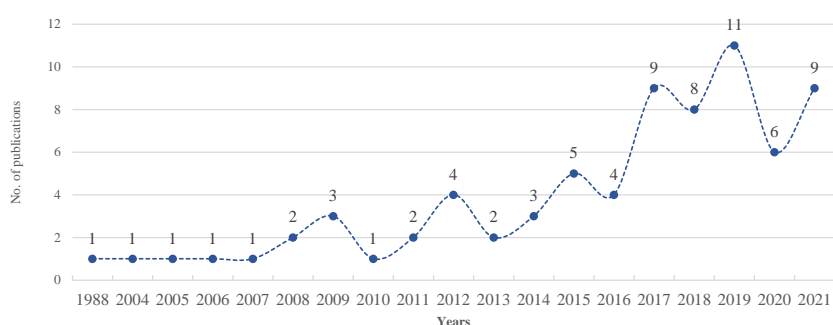
⁷ O processo de seleção da amostra pode ser consultado no Anexo I.

recuperam 87 artigos referentes ao alisamento de resultados através de LLP. Tal número traduz que apenas 27% dos artigos publicados sobre a prática de alisamento de resultados se debruça sobre a utilização de LLP para este efeito no setor bancário. Isto demonstra, claramente, que o estudo da técnica de alisamento de resultados por via de LLP no setor bancário ainda carece de mais investigação, apresentando potencial de pesquisa. O estudo de Pimentel et al. (in press) apresenta diversas análises, todavia na presente dissertação apenas se faz referência a alguns dos resultados obtidos.

A. Produção científica anual

Os dados revelam claramente uma trajetória de crescimento do número de artigos publicados sobre o alisamento dos resultados bancários por via de LLP, especialmente após a crise financeira de 2008, como mostra a figura 2. A maioria da investigação da investigação existente, mais de 80% da amostra, foi publicada após a crise financeira, principalmente devido a preocupações de investigadores académicos, reguladores e supervisores bancários sobre a qualidade contabilística dos bancos neste período. De acordo com a amostra, o pico dos artigos publicados foi em 2019. Uma análise geral mostra que a maioria dos 74 artigos em análise são relativamente recentes, visto que mais de metade (43 artigos) foram publicados nos últimos cinco anos de análise (2017-2021).

Figura 2- Produção anual científica

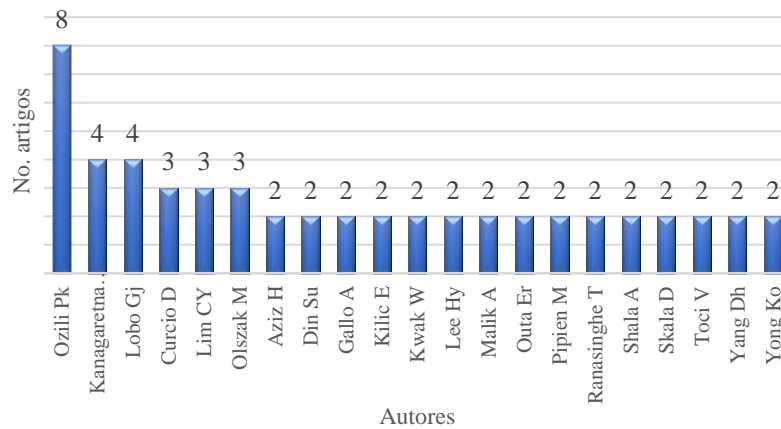


Fonte: Pimentel et al. (in press a)

B. Autores que mais publicam

O autor que mais artigos publicou na amostra considerada, foi Peterson Ozili, com oito artigos publicados entre 2017 e 2021. Em seguida, Kiridaran Kanagaretnam e Gerald Lobo publicaram quatro artigos cada um. A figura 3 mostra os autores que publicaram mais do que um artigo sobre o alisamento de resultados via LLP.

Figura 3-Autores que mais publicam



Fonte: Pimentel et al. (in press a)

Considerando o país de afiliação dos autores, é possível concluir que são os investigadores com afiliação nos EUA que mais contribuíram para o avanço da literatura (39 artigos) sobre a prática de alisamento de resultados bancários através de LLP. Os autores deste país produziram mais do dobro durante o período em análise do que os autores com afiliação no Reino Unido, que se encontram em segundo lugar neste *ranking*. Caso se considerem as regiões continentais, a Europa destaca-se com o maior número de autores com artigos publicados nesta área de conhecimento.

C. Metodologia de investigação, amostra e bases de dados

Através de uma análise individual a cada artigo, foi possível concluir que se utilizam métodos de investigação empírica em todos os artigos da amostra. É de salientar que todos estes estudos empíricos se baseiam em técnicas quantitativas. Isto, apoia a ideia de que os estudos quantitativos prevalecem na investigação contabilística e financeira empírica, conforme observado e relatado por Ryan et al. (2002). Adicionalmente, sobre a análise de dados, pode dizer-se que a análise de regressão foi a técnica utilizada mais frequentemente (89,2%), 9,5% recorrem à análise de regressão e à análise de *cluster* em conjunto, e apenas 1 artigo do universo da amostra utiliza o método de análise *Bootstrap*.

Relativamente à realidade alvo de análise, observa-se que o mais predominante é utilizar-se bancos de um único país como amostra (46%; 34 artigos). Ao nível das amostras

baseadas em bancos de um único país, os bancos dos EUA são os mais utilizados (19%). Quando analisados os resultados por regiões continentais, verifica-se que o contexto bancário europeu (considerando amostras de bancos de regiões europeias e países deste continente de forma isolada ou conjunta) é o que é mais fortemente investigado (30%; 23 artigos).

Paralelamente é observado que as investigações consideradas recorrem a dados secundários exportados de determinadas bases de dados. Sendo, que em quase metade dos estudos (43%) os autores exportam informação da base de dados *BankScope*.

D. Tópicos de tendências

Combinando a análise dos artigos com um gráfico de tópicos de tendências, os autores concluem que:

- Numa fase inicial, os estudos centravam-se em perceber se as práticas de alisamento eram uma realidade e quais os fatores que se podiam assumir como determinantes.
- Após a crise financeira de 2008, houve um aumento da quantidade de investigação académica destinada a avaliar, por exemplo, o comportamento de alisamento de resultados no contexto de uma crise;
- A partir de 2018, estudos analisavam aspetos relacionados com a influência das regras de divulgação das IFRS;
- A partir de 2020, surgiam estudos que analisavam a prática de alisamento de resultados nos mercados emergentes (bancos islâmicos e chineses).

De acordo com o exposto, Pimentel et al. (in press) consideram que os principais resultados sugerem que o número de artigos publicados sobre o tema em análise tem vindo a aumentar nos últimos anos, especialmente após a crise financeira de 2008. Além disso, a realidade de alisamento de resultados por via de LLP é amplamente investigada para os bancos europeus, sendo nesta região que se encontram os autores que mais contribuem para a produção científica nesta área. É de referir que, apesar das contribuições dos resultados obtidos, o estudo revela potenciais limitações que decorrem da amostra

selecionada. Ao considerar apenas os estudos disponíveis na WoS (que é vista como uma das bases de dados mais abrangente e influente no mundo da ciência) os autores consideram que podem não estar a considerar outras investigações que se encontram disponíveis noutros reservatórios de artigos e que poderão apresentar contribuições igualmente importantes para a literatura.

2.3.1.2. LLP e Alisamento de resultados

Nos anos 90, surgiram os primeiros estudos sobre a temática de alisamento de resultados no setor bancário. Nesta altura, os estudos não alcançavam resultados empíricos significativos de que os bancos utilizavam LLP para suavizar os seus resultados (por exemplo, Ahmed et al., 1999; Beatty et al., 1995). Num período mais recente, existem estudos que obtêm resultados que permitem tirar as mesmas conclusões para as indústrias bancárias de determinados países europeus, nomeadamente Portugal e Espanha (Pimentel & Joaquim, 2021), Reino Unido (Fonseca & González, 2008), ou para um conjunto de bancos europeus de importância não sistémica no sistema bancário global (Peterson & Arun, 2018). Utilizando uma amostra de mais de 200 bancos da Europa Central, Skala (2021) encontra evidência que sugere que os bancos estatais não utilizam as LLP para efeitos de alisamento de resultados.

No entanto, importa destacar que existe uma maior quantidade de estudos que encontram provas empíricas que apoiam a hipótese de alisamento de resultados bancários através de LLP. A grande parte dos estudos existentes analisa esta realidade no contexto bancário europeu. Por exemplo, Pérez et al. (2008) examinaram dados das demonstrações financeiras de 142 bancos espanhóis, durante o período de 1986–2002 encontrando provas de alisamento de resultados através de LLP. Bornemann et al. (2012) observam que para o período 1997- 2009, um conjunto de bancos alemães utiliza as LLP para diminuir a variabilidade dos seus resultados.

Para além de serem consideradas amostras a nível nacional para investigar esta temática, também são consideradas amostras que consideram diversos países europeus. Por exemplo, Bouvatier e Lepetit (2008), utilizando um painel de 186 bancos europeus para o período 1992-2004, descobrem que os bancos utilizam LLP para alisar os seus resultados

em todos os países utilizados na amostra. Garsva et al. (2012) concluem que, durante o período 2005-2010, as LLP são utilizadas para alisar os resultados reportados de uma amostra de 469 bancos comerciais de 27 países da União Europeia (UE). Também, para um conjunto de bancos de 11 países da UE, Bonin e Kosak (2013) encontram provas que confirmam a hipótese de alisamento durante o período 1997-2010.

Curcio et al. (2017) encontram provas empíricas de que os bancos da Zona Euro, no período 2005-2011, utilizaram LLP para suavizar os resultados. Observa-se igualmente que os bancos em 9 países da Europa Oriental e do Sul (Albânia, Bulgária, Bósnia e Herzegovina, Croácia, Kosovo, Sérvia, Montenegro, Macedónia, Roménia e Eslovénia) durante o período 2005-2014 utilizaram LLP para declarar resultados mais suaves (Shala et al., 2020).

Constata-se que outras pesquisas obtêm resultados semelhantes para outros países e regiões do mundo. A investigação tem detetado que as LLP tendem a ser utilizadas enquanto instrumento para concretizar o alisamento de resultados dos bancos dos Estados Unidos da América (por exemplo, Balboa et al., 2013; Danisman et al., 2021), Vietname (Le, 2021), Etiópia (Molla, 2021), Paquistão (Safdar & Yan, 2016), Brasil (Kolozsvari & Macedo, 2016), ou em diversos países africanos (Ozili, 2017b).

É de salientar que, os diversos estudos existentes não se focam apenas em detetar se os bancos incorrem na prática de alisamento de resultados por via de LLP, investigando simultaneamente se determinados fatores (características empresariais e do ambiente onde operam) se podem assumir como determinantes da execução desta prática.

Relativamente às características dos bancos podemos referir, por exemplo, o facto dos bancos se apresentarem como cotados ou não cotados em bolsa de valores. Na visão de Fonseca & Gonzalez (2008), os bancos cotados são menos propensos a alisar os resultados porque estão sujeitos a uma supervisão mais rigorosa por parte dos regulares devido à sua maior dimensão e maior impacto no caso de uma crise bancária. Existindo, de facto, literatura que confirma este argumento (Perterson & Arun, 2018) e outros estudos que não encontram diferenças significativas na utilização discricionária de LLP para alisar os resultados entre bancos cotados e não cotados (por exemplo, Curcio et al., 2021; Ozili, 2017b).

No que concerne ao ambiente da empresa, por exemplo, Fonseca & Gonzalez (2008) encontram provas empíricas que sugerem que o alisamento dos resultados bancários através de LLP apresenta uma relação negativa com a força da proteção do investidor, a extensão da divulgação das contas, e supervisão oficial e privada. Além disso, consideram que o alisamento de resultados está positivamente relacionado com o desenvolvimento do sistema financeiro de um país. Doan et al. (2020) obtêm evidência de que os bancos controlados pelo Estado intensificam a prática de alisamento de resultados através da utilização de LLP durante os anos de eleições. O alisamento de resultados bancários através de LLP apresenta uma relação negativa com maior qualidade de auditoria externa (Bouvatier et al., 2014). Por sua vez, é encontrada evidência que sugere uma redução da prática de alisamento de resultados por via de LLP perante a implementação obrigatória das IFRS (Garefalakis et al., 2015; Ozili, 2022b; Peterson & Arun, 2018)

Os fatores relacionados com as características os bancos e do ambiente em que se inserem não se esgotam nos que anteriormente mencionámos. Por isso, e indo ao encontro do tema da dissertação, nos pontos seguintes, será dado destaque à relação entre o alisamento de resultados bancários e: i) os períodos de crise; ii) a diversidade de género do conselho de administração das instituições bancárias.

2.3.1.3. LLP, Alisamento de resultados e os períodos de crise

Durante os períodos de recessão económica, a qualidade das carteiras de empréstimos das instituições de crédito deteriora-se, e há provas claras na literatura de que os incumprimentos e as perdas associadas aos empréstimos são mais elevados nos períodos economicamente mais fracos (por exemplo, Boar et al., 2017). Um conjunto crescente de literatura argumenta que as LLP têm um impacto pró-cíclico (Bikker & Metzmakers, 2005; Bouvatier & Lepetit, 2008; Ozili, 2017b; 2022b). Por pro-ciclicidade, entende-se que as instituições de crédito aumentam as LLP quando as condições da economia se deterioram e constituem menos LLP quando a situação da economia melhora (Adzis et al., 2016). Neste sentido, torna-se importante investigar qual o impacto da crise financeira de 2007 e do recente período de crise desencadeado pela Pandemia COVID-19 no reconhecimento de LLP e conseqüentemente na prática de alisamento de resultados.

A. A crise financeira de 2007

De acordo com a hipótese de alisamento de resultados, de modo a estabilizar os resultados e reduzir a sua volatilidade ao longo do ciclo económico, os bancos tem incentivos para exagerar as LLP em condições económicas favoráveis (quando os seus rendimentos estão geralmente a aumentar), e subestimam as LLP durante tempos economicamente difíceis (por exemplo, numa recessão) quando tendem a verificar uma diminuição dos seus resultados (Dolar, 2016).

Dadas as provas empíricas de algumas investigações já realizadas, Ozili e Outa (2017), concluem que o estado da economia, particularmente as recessões ou períodos de crise, influencia a prática de alisamento de resultados através de LLP. Durante a crise financeira de 2007 as diversas empresas sofreram quebras significativas no seu desempenho, sendo o alisamento de resultados através de LLP uma possibilidade de os gestores bancários tentarem evitar e atenuar as quebras bruscas nos lucros reportados.

Assim, alguns estudos visam compreender se a particular crise económica e financeira de 2007 tem algum impacto sobre o alisamento dos resultados bancários. A crise financeira começou em 2007 e expandiu-se aos países europeus em 2008 (Curcio et al., 2017). Dolar (2016) conclui que no contexto do setor bancário dos EUA os bancos bem-sucedidos geriram para cima os seus resultados reportados através de LLP no período da crise financeira de 2007 (considerado como o horizonte temporal 2007-2010). Tal evidência sugere que os bancos subestimaram as LLP a fim de aumentar artificialmente os seus resultados decrescentes durante os tempos financeiramente difíceis da Grande Recessão. Curcio et al. (2017), descobrem que as instituições bancárias da Zona Euro utilizam discricionariamente LLP para alisar de forma mais intensa os seus resultados durante a crise do *subprime* (2008-2011), em comparação com o período pré-crise. Por sua vez, Packer & Zhu (2012) descobrem que a crise financeira global (2007-2009) aumentou significativamente a prática de alisamento de resultados nos bancos indianos, mas não para as instituições bancárias japonesas consideradas na sua amostra. Durante o período de crise financeira selecionado, os autores obtêm resultados que sugerem que os bancos japoneses reconhecem mais LLP do que nos restantes períodos, o que revela que este instrumento não é utilizado para alisar os seus resultados. Para o contexto dos bancos africanos auditados por empresas consideradas Big4 é encontrada evidência empírica que

confirma a utilização de LLP para efeitos de alisamento dos resultados bancários durante o período particular da crise financeira de 2007 (2007-2008) (Ozili, 2022a).

Por oposição, Acar & Ipci (2015) não encontram evidência que permita confirmar a hipótese de alisamento de resultados para um conjunto de 28 bancos do sistema bancário turco durante o particular período da crise financeira (2007-2009). Assim, segundo os autores, a crise financeira de 2007 limita a prática de alisamento de resultados. El Sood (2012) compara o período pré-crise de 2002-2006 com o período de 2007-2009, procurando provas da atividade de alisamento nas *holdings* bancárias dos EUA durante o rescaldo da crise financeira. O autor encontra evidência empírica que parece indicar que durante a crise financeira global (2007-2009), as instituições bancárias deixam de recorrer à LLP para alisar os seus resultados. Peterson & Arun (2018) encontram evidência para um conjunto de bancos de 16 países europeus que sugere que durante o período de crise financeira (2007-2009) as LLP não são utilizadas enquanto instrumento de alisamento de resultados. Na mesma linha, os resultados obtidos por Ozili (2022b) sugerem que a crise financeira de 2007 (período 2007-2009) gera um impacto negativo e inibidor sobre a prática de alisamento de resultados para um conjunto de bancos do Reino Unido.

É de salientar que a capacidade dos bancos para alisar resultados depende da existência de oportunidade e de eventuais controlos, tais como regras contabilísticas e de supervisão que poderão ser impostas ou não em tempos economicamente difíceis (Ozili, 2022a).

Verifica-se, pois, que o impacto da particular e global crise de 2007 no reconhecimento de LLP e, por conseguinte, na prática de alisamento de resultados não é claro e consensual nos estudos existentes. Tal, pode dever-se ao facto das diferentes investigações consideradas analisarem diferentes contextos bancários bem como considerarem diferentes anos enquanto período marcado pela crise financeira do *subprime*.

Se em termos gerais os períodos de recessão económica parecem limitar a utilização discricionária de LLP pelos bancos, dada a deterioração significativa na qualidade da carteira de empréstimos e consequente necessidade de reconhecimento massivo de LLP, no caso particular da crise financeira de 2007 o impacto ainda está por clarificar na literatura.

B. A crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19

O ano de 2020 e seguintes foram marcados pela inesperada Pandemia COVID-19. Os custos humanos e económicos da COVID-19 têm sido devastadores, provocando morte e sofrimento físico para milhões de pessoas, bem como um forte choque na economia mundial. Em 2020, os principais índices bolsistas caíram a um ritmo sem precedentes (Baker et al., 2020) e o produto nacional bruto (PIB) dos países registou quebras significativas. Quebras que rondam cerca de 9% no Reino Unido e 8% para o caso português, são alguns exemplos. Se por um lado em 2007 se falava numa crise financeira, em 2020 falava-se do início de uma crise económica e social.

Durante este período de crise muitas empresas e pessoas a título individual correram o risco de incumprimento das obrigações de pagamento e assim, os bancos que emprestaram a estes mutuários provavelmente terão sofrido um aumento das suas LLP (Park & Shin, 2021). Note-se, contudo, que a natureza única do choque COVID-19 fez com diversos governos implementassem medidas de apoio à economia, algumas delas orientadas para o setor bancário e para o crédito existente. Por exemplo, alguns países, incluídos países europeus, implementaram diferimentos de reembolso relativos a empréstimos bancários (designados de moratórias de crédito) durante vários meses (por exemplo, seis meses). Outros reguladores financeiros permitiram que os bancos “congelassem” as LLP quando adiam a cobrança do empréstimo de um cliente. (Didier et al., 2021).

De acordo com Berger & Demirgüç-Kun (2021) dadas as características invulgares da crise desencadeada pela Pandemia COVID-19, esta assume-se como uma fonte de oportunidades para os académicos que se dediquem à investigação relacionada com as crises e o setor bancário. Dado o curto espaço de tempo decorrido, ainda são poucos os estudos publicados que analisam o impacto da Pandemia COVID-19 sobre a prática de alisamento dos resultados das instituições bancárias. Quanto sabemos, destacam-se dois estudos, sendo de referir que nenhum deles analisa esta realidade para o contexto europeu. Nguyen (2022) utilizando como amostra um conjunto de 20 bancos comerciais vietnamitas durante o período 2020-2021, obtêm evidência empírica que indica que o alisamento de resultados por via de LLP parece ser uma realidade durante o período marcado pela Pandemia COVID-19. Por sua vez, Ozili (2021) investiga a prática de

alisamento de resultados através de LLP durante a primeira vaga da Pandemia COVID-19, utilizando dados trimestrais de quatro bancos sistémicos no Reino Unido, desde o 1º trimestre de 2019 até ao 4º trimestre de 2020. Os resultados da regressão econométrica mostram que estes bancos incorrem na prática de suavização de resultados recorrendo às LLP tanto no período pré-pandémico como no período marcado pela COVID-19, sendo a prática de alisamento de resultados considerada mais intensa no período pandémico.

Assim sendo, a literatura parece sugerir que durante o período economicamente menos favorável desencadeado pela Pandemia COVID-19, a prática de utilização de LLP para efeitos de alisamento dos resultados bancários foi uma realidade.

2.3.1.4. Alisamento de resultados e a diversidade de género

Como já referido anteriormente, a teoria da agência sublinha a separação entre gestão e propriedade, o que resulta numa relação de agência. Esta relação proprietário-agente abre a possibilidade de existir assimetria de informação e conflitos de interesses entre as partes.

Tendo em consideração a teoria da agência, o papel do conselho de administração é crucial para supervisionar os gestores e assegurar que os seus interesses se encontrem alinhados com os dos acionistas (Fama & Jensen, 1983).

Na visão de Linck et al. (2008) o conselho de administração tem duas funções principais: aconselhamento e controlo. A função de aconselhamento envolve ajudar os gestores a tomar boas decisões sobre a estratégia. Enquanto a função de controlo diz respeito à análise das ações dos gestores (Raheja, 2005; McNulty et al., 2013 *apud* Lu & Boateng, 2018) acabando este órgão por assumir a missão e responsabilidade de esbater as diferenças de gestão intencionais e manipuladoras nas demonstrações financeiras, por via de uma monitorização e controlo efetivo (Badolato et al., 2014; Laux & Laux, 2009). Os homens ocupam predominantemente as posições dos conselhos de administração (Pimentel et al., 2020), mas, nos últimos anos, a presença de mulheres neste órgão tem vindo a registar uma trajetória de evolução. Veja-se por exemplo, que para o caso das maiores empresas cotadas na UE, a percentagem de mulheres nos respetivos conselhos de administração era em 2010 de 11.9% (Pimentel et al., 2020) e em 2020 registou a meta de

29.5% (European Commission, 2021). Alguns investigadores argumentam que as consequências da diversidade de género no conselho de administração ainda são vagas e que a decisão de nomear uma mulher para o conselho de administração é motivada principalmente por fatores sociais e políticos (por exemplo, Green & Homroy, 2018)

Globalmente, as mulheres tendem a ser mais avessas ao risco do que os homens (Setiawan & Khoirotunnisa, 2020). Dado o risco inerente à atividade bancária, este é um aspeto particularmente importante na função de controlo e aconselhamento. Existe literatura que confirma uma relação negativa entre a presença de mulheres no conselho de administração dos bancos e o risco de crédito (por exemplo, Berger et al., 2014; Lu & Boateng, 2018; Setiawan & Khoirotunnisa, 2020).

Investigações anteriores apontam para o facto de que as mulheres executivas/ diretoras são mais avessas ao risco, adotam padrões considerados mais éticos, cumprem de forma mais minuciosa os regulamentos/legislação e são menos tolerantes a comportamentos oportunistas, quando comparadas com os seus homólogos homens, o que se manifesta na forma como executam as suas tarefas de monitorização e acompanhamento da gestão (García-Sánchez et al., 2017; Levi et al., 2014; Zalata et al., 2018). Todavia, há evidência empírica que sugere que as mulheres e homens executivos desempenham o seu papel de monitorização de igual forma, porque, apesar destas características, as mulheres que ocupam lugares de destaque e liderança tendem a adaptar-se ao ambiente e cultura mais fortemente marcado por homens (Adams & Rangunathan, 2017; Sila et al., 2016). É por isto, que surge na literatura uma tentativa e interesse em investigar se a presença de mulheres no conselho de administração, e, portanto, a diversidade de género deste órgão tem influência na forma como é desempenhada a sua função, nomeadamente na monitorização, acompanhamento e combate às técnicas de gestão de resultados.

No nosso melhor conhecimento da literatura, a investigação sobre o eventual impacto da presença de mulheres no conselho de administração sobre a prática de alisamento de resultados ainda é embrionária. Destacam-se os estudos de Pimentel & Joaquim (in press; 2021) que investigam esta temática utilizando como amostra dois tipos de instituições que concedem empréstimos em contextos distintos. Pimentel & Joaquim (2021) utilizando uma amostra de bancos cotados em Portugal e Espanha para o período 2003-2020, obtêm resultados que sugerem um impacto negativo, e, portanto, um efeito inibidor, da presença

de mulheres no conselho de administração dos bancos sobre o alisamento de resultados via LLP. Por sua vez, Pimentel & Joaquim (in press) recorrem a uma amostra de 1833 instituições de microcrédito de todo o mundo durante o período 2003-2019, encontrando evidência que parece sugerir que a presença de mulheres nos conselhos de administração das instituições de microcrédito não parece inibir a utilização de LLP para efeitos de alisamento de resultados. Recorrendo à teoria da massa crítica⁸, os autores sugerem que tal poderá ser justificado à luz de um reduzido número de mulheres diretoras no conselho destas instituições, capaz de influenciar o papel de monitorização das demonstrações financeiras.

Relativamente mais frequente na literatura é a análise do impacto da presença das mulheres no conselho de administração sobre a prática genérica de gestão de resultados bancários. Contudo, conforme evidenciado de seguida com a apresentação dos resultados destes estudos, é possível verificar que este impacto apenas se faz sentir mediante determinados fatores: um número mínimo de mulheres tem de ser atingido na composição do conselho e perante instituições bancárias significativamente endividadas.

Fan et al. (2019) com uma amostra de bancos americanos para o período de 2000-2014 obtêm resultados que sugerem uma relação invertida em forma de U entre a presença de mulheres nos conselhos de administração e a gestão de resultados bancários, mesmo quando considerado o período de crise financeira (2007-2009). Adicionalmente, os autores concluem que apenas quando três ou mais mulheres ocupam lugar no conselho de administração do banco, a gestão de resultados diminui. Mais recentemente, também para um conjunto de bancos americanos, Janahi et al. (2021) considerando o período 2007-2016 concluem que os diretores financeiros do género feminino estão associados a uma maior transparência dos relatórios financeiros dos bancos do que os diretores financeiros homens. Assim sendo, esta evidência permite-nos inferir que os diretores financeiros do sexo feminino tenderão a executar um menor nível de gestão dos resultados das instituições bancárias. Quando considerados os bancos cotados na Bolsa de Valores da Nigéria, Isa & Farouk (2018) encontram evidência empírica semelhante, mas com uma

⁸ Kanter (1977) teorizou que só quando atingido um certo limiar/ massa crítica de mulheres num grupo a sua presença se normaliza e as mulheres são capazes de desempenhar plenamente o seu papel no grupo.

particularidade. A presença de mulheres no conselho de administração, durante o período 2008-2015, apenas tem um efeito significativo na atenuação da gestão de resultados destes bancos quando os mesmos possuem um elevado patamar de endividamento.

Esta página foi propositadamente deixada em branco

3. METODOLOGIA

Neste capítulo será feita uma breve introdução da perspetiva metodológica da investigação pela qual se guia a presente dissertação. Adicionalmente, serão referidas nesta secção as hipóteses a testar, descrevem-se os dados e a amostra, e por fim as variáveis e modelo empírico a seguir.

3.1. Perspetiva metodológica

Nos estudos da área da contabilidade podem ser empreendidas diversas metodologias. Assim, torna-se fundamental definir de forma clara a metodologia da presente dissertação.

A parte empírica da dissertação segue uma metodologia quantitativa. Segundo, Kumar (2018) uma investigação é predominantemente quantitativa se existe o objetivo de verificar a variação numa situação, num fenómeno, problema ou evento. É igualmente quantitativa se os dados recolhidos têm por base variáveis quantitativas e se com a análise dos dados recolhidos se pretende mostrar a magnitude da variação em estudo. É, portanto, isto que a presente proposta de investigação pretende executar. Kumar (2018) refere igualmente que investigações quantitativas recorrem, sobretudo a ferramentas estatísticas e matemáticas. Neste sentido, a presente dissertação fará uso destes métodos, através da análise de regressão com dados em painel. Dados em painel são utilizados quando se pretendem reunir informações de várias unidades amostrais ao longo do tempo.

Uma vez que, a presente dissertação considera um conjunto de dados de várias unidades seccionais (378 bancos), em momentos sucessivos (19 anos), tem por base a utilização de uma base de dados em painel e conseqüentemente dos métodos de estimação que lhe estão associados.

A utilização de dados em painel apresenta algumas vantagens, nomeadamente: “providenciam uma maior quantidade de informação, maior variabilidade dos dados, menor colinearidade entre as variáveis, maior número de graus de liberdade e maior eficiência na estimação” (Marques, 2000, p.1). Pode ainda referir-se que os dados em painel permitem identificar e medir efeitos que não serão simplesmente detetáveis em estudos exclusivamente seccionais ou temporais (Marques, 2000).

A análise de dados em painel é uma ferramenta eficiente e permite considerar a heterogeneidade inobservável e constante (Curcio et al., 2017), ou seja, as características específicas dos bancos. Essas características podem ou não ser constantes ao longo do tempo, de tal forma que estudos temporais ou seccionais que não tenham em conta tal heterogeneidade produzirão, quase sempre, resultados fortemente enviesados (Marques, 2000, p.1). Marques (2001) salienta que a análise econométrica com dados em painel também apresenta desvantagens, tais como: podem surgir problemas de recolha de dados e um possível enviesamento de seleção que pode conduzir a amostras não aleatórias.

Note-se que, a análise baseada no método de regressão de dados em painel foi aplicada em vários estudos empíricos, com o objetivo de investigar a prática de alisamento de resultados através LLP no setor bancário (por exemplo, Acar & Ipci, 2015; Bouvatier & Lepetit, 2008; Curcio et al., 2017).

3.2. Hipóteses a testar

Com base na literatura existente e referida no capítulo anterior, nesta secção são definidas as hipóteses de investigação a serem testadas.

A. Alisamento de resultados bancários e as LLP

Atendendo à revisão dos estudos sobre a prática de alisamento de resultados no setor bancário através de LLP, no ponto 2.3.1.2 da dissertação, pode constatar-se que grande parte da literatura confirma a hipótese de alisamento de resultados. De forma particular, as investigações anteriores sugerem que o setor bancário europeu não escapa a esta realidade. A metodologia típica para testar a hipótese de alisamento de resultados envolve uma regressão econométrica que utiliza as LLP como variável dependente e os resultados antes de impostos e imparidades de crédito (*proxy* do alisamento de resultados) como variável explicativa. Um coeficiente de regressão positivo e estatisticamente significativo entre estas duas variáveis é interpretado como prova de alisamento de resultados através de LLP, ou seja, montantes elevados (menores) de resultados antes de impostos e reconhecimento de imparidades estão associados a um maior (menor) volume de LLP.

Seguindo a ideia predominante na literatura, este estudo visa testar a seguinte hipótese:

Hipótese 1: *O resultado antes de impostos e LLP tem uma influência positiva sobre as LLP.*

B. Alisamento de resultados, LLP, e os períodos de crise

São dois os períodos de crise considerados para efeito do presente estudo: o período da crise financeira global e o período da crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19.

B1. Alisamento de resultados, LLP e a crise financeira de 2007

A partir da revisão dos estudos no ponto 2.3.1.3 da dissertação, podemos concluir que os mesmos apresentam resultados que sugerem um impacto da crise financeira global na prática de alisamento de resultados por via de LLP. Contudo, o sentido desse impacto é distinto entre os vários estudos existentes. Mesmo atendendo somente aos estudos que focam a sua análise no contexto europeu, os resultados não são coincidentes relativamente ao sinal do impacto da crise financeira de 2007 sobre o reconhecimento de LLP e consequentemente na prática de alisamento de resultados.

Assim, definem-se as hipóteses 2 e 3, em sentido abstrato, cujo resultado (coeficiente positivo/ negativo das variáveis a testar) contribuirá para o esclarecimento da literatura.

Assim, pretendem-se testar as seguintes hipóteses relativas ao impacto da crise financeira global:

Hipótese 2: *A crise financeira de 2007 tem impacto na constituição de LLP.*

Hipótese 3: *No período da crise financeira de 2007, o resultado antes de impostos e LLP tem impacto sobre a LLP.*

B2. Alisamento de resultados, LLP e a crise desencadeada pela Pandemia COVID-19

São em reduzido número os estudos que investigam a realidade de alisamento de resultados bancários através do uso discricionário de LLP, no recente período de crise desencadeado pela Pandemia COVID-19. Não obstante, as conclusões de ambos são coincidentes: neste período as LLP são utilizadas enquanto instrumento contabilístico para alisar os resultados das instituições bancárias. Tal significa que durante este período, perante resultados maiores (menores) se reconhecem relativamente (mais) menos LLP. Assumindo o pressuposto de que neste período de incerteza os resultados dos bancos são menores, face ao padrão normal, tal significa que durante este período se reconhecem relativamente menos LLP, com o objetivo de atenuar quebras nos resultados.

Assim sendo, relativamente ao impacto da crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19, testam-se as seguintes hipóteses:

***Hipótese 4:** A crise desencadeada pela Pandemia COVID-19 tem impacto negativo na constituição de LLP.*

***Hipótese 5:** No período de crise desencadeado pela Pandemia COVID-19, o resultado antes de impostos e LLP afeta as LLP de forma positiva e mais intensa.*

C. Alisamento de resultados e a diversidade de género do conselho de administração

Como referido anteriormente, partindo de aspetos psicológicos que distinguem homens e mulheres, existe evidência em investigações anteriores de que a diversidade de género do conselho de administração dos bancos reduz o risco de crédito da instituição. Tal pode dever-se ao facto de que, sendo mais avessas ao risco, as mulheres diretoras que compõem o conselho de administração tendem a sugerir políticas de avaliação e concessão de créditos mais conservadoras e que confirmam maior segurança no reembolso do crédito concedido. Nestas circunstâncias, será de esperar uma menor constituição de LLP perante uma maior proporção de mulheres no conselho de administração dos bancos.

Hipótese 6: *A diversidade de género do conselho dos bancos tem impacto negativo na constituição de LLP.*

Tendo em conta o estudo de Pimentel & Joaquim (2021) que se aproxima da realidade bancária analisada e do objetivo de estudo da presente dissertação, pode constatar-se que a diversidade de género do conselho apresenta um impacto negativo (efeito inibidor) na utilização de LLP para efeito da prática de alisamento de resultados.

Com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento da literatura, e apurar se esta realidade pode limitar efetivamente a utilização discricionária de LLP para efeitos de alisamento de resultados no contexto dos bancos europeus, pretende-se testar a seguinte hipótese:

Hipótese 7: *A diversidade de género do conselho de administração alterou a forma como o resultado antes de impostos e LLP afeta as LLP, tornando essa relação negativa.*

3.3. Dados e amostra

O presente estudo considera o horizonte temporal de 19 anos (2003-2021), recorrendo a um painel desequilibrado de dados relativos a 378 bancos cotados de 39 países, conforme indicados na tabela 1. Os dados utilizados neste estudo provêm de duas fontes. Os dados para as variáveis ao nível dos bancos provêm da base de dados *Thomson Reuters Eikon*. Esta base de dados revela informações relativas a mais de 30.000 empresas em mais de 180 países, e assume-se como uma das maiores fornecedoras mundiais de dados do mercado financeiro. Os dados macroeconómicos relativos ao Produto Interno Bruto (PIB) de cada país provêm da base de dados *World Development Indicators* do Banco Mundial.

A opção de analisar um período de 19 anos (2003-2021) prende-se, essencialmente, com facto de o horizonte temporal ter de ser significativamente amplo, por forma a incluir o período da crise financeira de 2007, os anos marcados pela Pandemia COVID- 19, bem como anos relativamente estáveis (em que não tenham existido fenómenos similares).

Importa, também, justificar as razões pela qual se optou pela consideração exclusiva de bancos cotados enquanto elementos da amostra. Tal deve-se, sobretudo, ao facto de não tornar a amostra demasiado grande, o que dificultaria o processo de recolha de dados, sendo o número de bancos cotados alvo de análise bastante satisfatório. Para além disso, ao considerar apenas bancos cotados é possível obter uma base de dados mais fidedigna, devido ao rigor existente na informação financeira publicada por estes bancos, decorrente das exigências de divulgação a que estão sujeitos.

Tabela 1-Descrição amostra

País	Região	Nº Bancos	País	Região	Nº Bancos
Bósnia e Herzegovina	SE	21	República Eslovaca	EOR	3
Chipre	SE	3	Bulgária	EOR	4
Croácia	SE	6	Hungria	EOR	9
Eslovénia	SE	7	Polónia	EOR	13
Espanha	SE	7	República Checa	EOR	2
Grécia	SE	6	Roménia	EOR	3
Itália	SE	38	Rússia	EOR	22
Macedónia	SE	8	Ucrânia	EOR	29
Malta	SE	4	Dinamarca	ENOR	18
Portugal	SE	2	Estónia	ENOR	2
República da Sérvia	SE	2	Finlândia	ENOR	4
República do Montenegro	SE	13	Ilhas Faroé	ENOR	1
Alemanha	EOC	9	Islândia	ENOR	2
Áustria	EOC	9	Lituânia	ENOR	1
Bélgica	EOC	6	Noruega	ENOR	38
França	EOC	17	Reino Unido	ENOR	17
Liechtenstein	EOC	2	República da Irlanda	ENOR	4
Luxemburgo	EOC	2	Suécia	ENOR	6
Mónaco	EOC	1			
Países Baixos	EOC	2			
Suíça	EOC	35			

Regiões: Sul da Europa (SE); Europa Ocidental (EOC); Europa Oriental (EOR); Europa Norte Oriental (ENOR); (classificação segundo a base de dados *Thomson Reuters Eikon*)

3.4. Variáveis e modelo empírico

A literatura relativa ao alisamento de resultados bancários mostra que nos modelos utilizados, as LLP são expressas em função dos seus determinantes discricionários e não discricionários (por exemplo, Doan et al., 2020; Peterson & Arun, 2018; Ozili, 2022b).

O modelo geral adotado neste estudo foi derivado dos modelos de Curcio et al. (2017) e Perterson & Arun (2018) e permitirá considerar e estimar os determinantes discricionários e não discricionários na constituição das LLP. O modelo é o seguinte:

$$\begin{aligned}
 LLP_{it} = & \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 \Delta LOAN_{it} + \beta_4 GDPG_t + \beta_5 CAR_{it} + \beta_6 EBTP_{it} \\
 & + \beta_7 PFC_{it} + \beta_8 EBTP_{it} * PFC_{it} + \beta_9 PCC_{it} + \beta_{10} EBTP_{it} * PCC_{it} \\
 & + \beta_{11} BGD_{it} + \beta_{12} EBTP_{it} * BGD_{it} + \beta_{13} SIZE_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

As variáveis de interesse na análise que permitem responder às questões de investigação são a variável *proxy* de alisamento de resultados ($EBTP_{it}$), as variáveis *dummy* dos períodos de crise (PFC_{it} e PCC_{it}), a diversidade de género (BGD_{it}) e as variáveis do efeito de interação ($EBTP_{it} * PFC_{it}$, $EBTP_{it} * PCC_{it}$ e $EBTP_{it} * BGD_{it}$).

Como **variável dependente**, utiliza-se:

LPP_{it} , imparidades de crédito sobre o total dos ativos bancários para o banco i no momento t . (Le et al., 2021; Doan et al., 2020; Curcio et al., 2017; Ozili, 2017b; Fonseca & González, 2008).

Note-se que, para o setor bancário, algumas investigações testam a hipótese de alisamento de resultados recorrendo apenas à parte discricionária das LLP (por exemplo, Kanagaretnam et al., 2004; Shala, 2020) enquanto outros recorrem à LLP total (por exemplo, Bonin & Kosak, 2013; Danisman et al., 2021; Ozili, 2021). Verifica-se que, os estudos que consideram as LLP totais para efeitos de análise tendem a ser mais frequentes. Apesar, de ser possível decompor a LLP em parte discricionária e não discricionária, nas demonstrações financeiras o valor disponibilizado refere-se ao seu total. Desta forma, para obter a parte discricionária das LLP é necessário recorrer a métodos específicos de cálculo, que de acordo com a literatura não são amplamente testados e validados (Beatty e Liao, 2014) e, por conseguinte, consensuais (Proença, 2020). Desta forma, no presente trabalho recorre-se à utilização do valor da imparidade de crédito total disponibilizada nas demonstrações financeiras dos bancos.

Quanto às **variáveis independentes** utilizadas, as mesmas dividem-se em três grupos: i) não discricionárias; ii) discricionárias e iii) de controlo.

As variáveis **não discricionárias** são aquelas que não são afetadas por comportamentos de gestão e que resultam do normal decorrer da atividade económica. São elas:

- NPL_{it-1} , o saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t (Alali & Jaggi, 2011; Bouvatier & Lepetit, 2008). Esta variável traduz-se num indicador dos créditos em risco atual de incumprimento.
- ΔNPL_{it} , a variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t (Alali & Jaggi, 2011). Esta variação é resultado da diferença entre o saldo inicial e o saldo final do total de crédito em incumprimento.
- $\Delta LOAN_{it}$, a diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco i no ano t (Alali & Jaggi, 2011; Bikker & Metzmakers, 2005; Peterson & Arun, 2018).
- $GDPG_t$, a taxa de crescimento anual do PIB (Bouvatier & Lepetit, 2008; Curcio et al., 2017; Fonseca & González, 2008; Ozili, 2017b; Shala, 2020). Esta variável permite aferir o possível impacto dos ciclos económicos na constituição de LLP, ou seja, acerca da possível pró-ciclicidade das LLP.
- PFC_{it} , a crise financeira global. Trata-se de uma variável *dummy* que assume o valor 1 para os períodos 2008-2011 e 0 para os restantes anos. (Curcio et al., 2017)
- PCC_{it} , a crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19. Trata-se de uma variável *dummy* que assume o valor 1 para os períodos 2020-2021 e 0 para os restantes anos.

Já as **variáveis discricionárias** captam as ações intencionais que podem ser tidas em conta pelos gestores com objetivos de gestão. As que este estudo tem em conta, são:

- CAR_{it} , o rácio de capital *Tier I*. (Ahmed et al., 1999; Bonin & Kosak, 2013; Curcio et al., 2017; Garsva et al., 2012; Ozili, 2017b; Peterson & Arun, 2018). É um rácio entre o capital *Tier 1* e os ativos do banco i no ano t ponderados pelo risco. O coeficiente desta variável permite testar a hipótese de gestão de capital. Como já referido na

dissertação, para este rácio concorrem os resultados retidos. Assim, de forma a evitar a sua violação, os bancos podem subestimar o reconhecimento de LLP com o objetivo de aumentar os seus resultados retidos (Curcio et al., 2017).

- **$EBTP_{it}$** , o resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t . (Doan et al., 2020; Ahmed et al., 1999; Bouvatier & Lepetit, 2008; Curcio et al., 2017; Curcio e Hasan, 2015; Ozili; 2022a). Esta variável é considerada *proxy* do alisamento de resultados bancários.
- **$EBTP_{it} * PFC_{it}$** , o efeito interação entre a variável do resultado antes de impostos e LLP e a variável da crise financeira. Através desta variável será possível inferir se a crise financeira de 2007 tem impacto na forma como EBTP afeta a constituição de LLP. (Curcio et al., 2017; Ozili, 2022a, 2022b).
- **$EBTP_{it} * PCC_{it}$** , o efeito interação entre a variável do resultado antes de impostos e LLP e a variável da crise com origem na Pandemia COVID-19. Através desta variável será possível inferir se este período de crise tem impacto na forma como EBTP afeta a constituição de LLP.
- **BGD_{it}** , a diversidade de género no conselho de administração, em percentagem. Trata-se de uma variável que devolve a percentagem de mulheres no conselho de administração do banco i no ano t . Os estudos em contabilidade que pretendem avaliar a relação da diversidade de género no conselho de administração sobre outra realidade, tendem a recorrer a esta variável (por exemplo, Fan et al., 2019; Pimentel & Joaquim, 2021, in press; Proença et al., 2020)
- **$EBTP_{it} * BGD_{it}$** , o efeito interação entre a variável do resultado antes de impostos e LLP e a variável da diversidade de género no conselho de administração. Isto permitirá ver se BGD tem impacto na forma como EBTP afeta a constituição de LLP. (Pimentel & Joaquim, 2021, in press).

Por último, **as variáveis de controlo** dizem respeito a outros fatores externos que podem afetar a constituição de LLP. São elas:

- **$SIZE_{it}$** , a dimensão do banco. Corresponde ao logaritmo natural dos ativos totais do banco i no ano t . (Doan et al., 2020; Curcio et. al, 2017; El Sood, 2012; Peterson & Arun, 2018).

O quadro 3 representa um quadro resumo onde se apresentam as variáveis utilizadas, a forma como são calculadas e a fonte de dados a que se teve acesso para a sua recolha.

Quadro 3-Resumo das variáveis do modelo

Variável	Sinal esperado	Forma de cálculo	Fonte
LLP_{it}		Imparidades de crédito sobre o total dos ativos bancários para o banco i no momento t .	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
NPL_{it-1}	+/-	Saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
ΔNPL_{it}	+/-	Variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	Diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco i no ano t	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
GDP_t	-	Taxa de crescimento anual do PIB	<i>World Development Indicators</i>
CAR_{it}	+	Rácio entre o capital Tier1 do banco e os ativos ponderados pelo risco	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
$EBTP_{it}$	+	Resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t .	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
PFC_{it}	+/-	<i>Dummy</i> que assume o valor 1 para os períodos 2008-2011 e 0 para os restantes anos.	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	Multiplicação dos valores de EBTP com a <i>dummy</i> PFC	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
PCC_{it}	-	<i>Dummy</i> que assume o valor 1 para os períodos 2020-2021 e 0 para os restantes anos.	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	Multiplicação dos valores de EBTP com a <i>dummy</i> PCC	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
BGD_{it}	+	$\left[\frac{N^{\circ} \text{ mulheres conselho de admnsitração}}{N^{\circ} \text{ elementos do conselho}} \right] * 100$	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	Multiplicação dos valores de EBTP com a <i>dummy</i> BGD	<i>Thomson Reuters Eikon</i>
$SIZE_{it}$	+/-	Logaritmo natural dos ativos totais do banco i no ano t .	<i>Thomson Reuters Eikon</i>

Como forma de encontrar evidência empírica que permita testar as hipóteses de investigação formuladas, adotaram-se técnicas de estimativa semelhantes aos estudos de Curcio et. al (2017), Ozili (2017b,2021, 2022a, 2022b). Neste sentido, o modelo é estimado em várias etapas, que parecem ser as mais adequadas como forma de captar e destacar os efeitos interação das realidades consideradas, de forma isolada uns dos outros.

Assim, para testar a hipótese relativa ao uso discricionário de LLP para efeitos de alisamento dos resultados (Hipótese 1), recorre-se ao seguinte modelo:

$$LLP_{it} = \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 \Delta LOAN_{it} + \beta_4 GDPG_t + \beta_5 CAR_{it} + \beta_6 EBTP_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

O potencial impacto da crise financeira de 2007 e da crise desencadeada pela Pandemia COVID-19 no reconhecimento de LLP das instituições bancárias, assim como na prática de alisamento de resultados, é estimado através do modelo apresentado na equação (2) e (3), respetivamente:

$$LLP_{it} = \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 \Delta LOAN_{it} + \beta_4 GDPG_t + \beta_5 CAR_{it} + \beta_6 EBTP_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \beta_8 PFC_{it} + \beta_9 EBTP_{it} * PFC_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$LLP_{it} = \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 \Delta LOAN_{it} + \beta_4 GDPG_t + \beta_5 CAR_{it} + \beta_6 EBTP_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \beta_8 PCC_{it} + \beta_9 EBTP_{it} * PCC_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Note-se que para testar as hipóteses 2 e 3 recorre-se à estimação do modelo presente na equação (2), enquanto para testar as hipóteses de investigação 4 e 5 se estima o modelo da equação (3).

Com o objetivo de testar a hipótese relativa ao impacto da diversidade de género do conselho de administração sobre o reconhecimento de LLP e a prática de alisamento de resultados bancários (Hipótese 6), estimam-se os seguintes modelos:

$$LLP_{it} = \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 \Delta LOAN_{it} + \beta_4 GDPG_t + \beta_5 CAR_{it} + \beta_6 EBTP_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \beta_8 BGD_{it} + \beta_9 EBTP_{it} * BGD_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

$$LLP_{it} = \beta_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 \Delta NPL_{it} + \beta_3 \Delta LOAN_{it} + \beta_4 GDPG_t + \beta_5 CAR_{it} + \beta_6 EBTP_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \beta_8 EBTP_{it} * BGD_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

É de salientar que o modelo da equação (5) corresponde à equação (4) retirando a variável BGD_{it} , atendendo a uma questão de parcimónia do modelo (a variável $EBTP_{it} * BGD_{it}$ apresenta na estimação 4 o sinal económico esperado, contudo, sem significância estatística; assim, efetuaram-se estimações ao modelo, que sem a variável BGD_{it} , permitiu obter significância estatística para a variável $EBTP_{it} * BGD_{it}$).

4. RESULTADOS

Os resultados apresentados nesta secção foram obtidos utilizando o *Statistical Package for Social Sciences* (IBM SPSS) e o programa de análise econométrica *Gnu Regression, Econometrics and Time-Series Library* (GRET).

4.1. Estatística descritiva das variáveis

A tabela 2 diz respeito às estatísticas descritivas das variáveis utilizadas nas diferentes estimativas do modelo empírico. O rácio de LLP para o ativo total é igual a 0.007, o que mostra que, em média, os bancos europeus considerados na amostra constituem LLP de cerca de 0.7% do valor dos seus ativos, com a finalidade de cobrir o risco de crédito. Por sua vez, a taxa média de crescimento dos empréstimos ($\Delta LOAN_{it}$) é igual a -5.8%, o que significa que, em média, as carteiras de empréstimos dos bancos da amostra têm registado uma trajetória descendente durante o período em análise (2003-2020).

A variável que mede a dotação de capital regulamentar primário dos bancos dividida pelos ativos ponderados pelo risco (CAR_{it}) é, em média, cerca de 15.4% durante o período analisado. Durante o período em análise, os dados evidenciam que os bancos europeus da amostra detêm, em média, um rácio entre os resultados e os ativos ($EBTP_{it}$) de 21.1%.

Observa-se, igualmente, que, em média, as mulheres ocupam apenas 20.5% das posições de direção dos conselhos de administração das instituições bancárias da amostra. Os elevados valores de desvio-padrão registados na tabela 2, podem ser explicados pela heterogeneidade de bancos e países consideradas na amostra.

Tabela 2-Estatística descritiva

	Observações	Média	Mediana	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
LLP_{it}	4140	0.007	0.003	0.020	-0.067	0.546
NPL_{it-1}	2091	0.057	0.012	0.446	0.000	15.208
ΔNPL_{it}	1883	-0.005	1.101e-005	0.136	-5.502	0.617
$\Delta LOAN_{it}$	2516	-0.058	0.033	4.935	-247.361	0.806
$GDPG_t$	7114	1.524	1.843	3.580	-15.307	25.176
CAR_{it}	3086	0.154	0.140	0.170	0.011	5.607
$EBTP_{it}$	4170	0.211	0.012	12.793	-16.319	825.820
BGD_{it}	1218	0.205	0.182	0.151	0.000	0.667
$SIZE_{it}$	4654	8.718	8.727	2.572	-5.228	14.784

A tabela 3 contém a matriz de correlação das variáveis, obtida através do programa SPSS. Os resultados relativos às correlações entre as variáveis sugerem que apenas as variáveis ΔNPL_{it} , CAR_{it} , $EBTP_{it} * PCC_{it}$ não assumem correlações significativas com a variável LLP_{it} .

Já, as variáveis NPL_{it-1} , $EBTP_{it}$, PFC_{it} , $EBTP_{it} * PFC_{it}$, $EBTP_{it} * BGD_{it}$, apresentam uma correlação significativa e positiva com LLP_{it} para os bancos considerados na amostra. Por seu turno, as correlações de $\Delta LOAN_{it}$, $GDPG_t$, PCC_{it} , BGD_{it} , $SIZE_{it}$, com LLP_{it} são negativas e estatisticamente significativas.

Tabela 3- Matriz de Correlação das variáveis

	LLP _{it}	NPL _{it-1}	ΔNPL _{it}	ΔLOAN _{it}	GDPG _t	CAR _{it}	EBTP _{it}	PCF _{it}	PCC _{it}	BGD _{it}	EBTP _{it} PCF _{it}	EBTP _{it} PCC _{it}	EBTP _{it} BGD _{it}	SIZE _{it}
LLP _{it}	1													
NPL _{it-1}	0.324**	1												
ΔNPL _{it}	0.036	-0.948**	1											
ΔLOAN _{it}	-0.117**	-0.750**	0.952**	1										
GDPG _t	-0.162**	0.000	-0.019	0.01	1									
CAR _{it}	-0.03	0.026	-0.02	-0.057*	-0.031	1								
EBTP _{it}	0.036*	-0.643**	0.876**	0.078**	0.003	0.141**	1							
PCF _{it}	0.071**	-0.042	0.034	0.011	-0.174**	0.005	-0.008	1						
PCC _{it}	-0.053**	-0.016	-0.01	0.003	-0.384**	0.059**	-0.006	-0.177**	1					
BGD _{it}	-0.195**	-0.065	0.050	0.046	-0.101**	0.418**	0.004	-0.274**	0.305**	1				
EBTP _{it} * PCF _{it}	0.036*	-0.023	0.024	0.006	-0.029	0.179**	-0.002	0.372**	-0.070**	-	1			
EBTP _{it} * PCC _{it}	0.016	-0.007	0.015	0.001	0.019	0.039*	0.004	-0.004	0.02	0.146**	0.171**	-0.001	1	
EBTP _{it} * BGD _{it}	0.081**	-0.033	0.040	0.029	0.012	0.209**	0.230**	-0.178**	0.147**	0.498**	0.226**	0.383**	1	
SIZE _{it}	-0.148**	-0.086**	0.055*	0.031	-0.104**	-0.164**	-0.086**	0.012	0.066**	0.165**	-0.052**	0.031*	-0.159**	1

***, **, * significa estatisticamente significativo a 1%, 5% e 10% respectivamente

4.2. Testes estatísticos aos modelos

De forma a poder validar as regressões dos modelos (1) ao (5) foram analisados aspetos relativos à multicolinearidade, heterocedasticidade e normalidade dos resíduos. Para efeito de análise da multicolinearidade recorreu-se ao teste dos Fatores de Inflação de Variação (VIF), da heterocedasticidade, ao teste de White, e por fim, para avaliar se os resíduos seguem uma distribuição normal considerou-se o teste de Shapiro-Wilk. No Anexo II são explicados os respetivos testes.

A tabela 4 apresenta os resultados dos testes realizados (de ressaltar que para simplificar a leitura de informação os resultados do teste VIF se encontram no Anexo II aquando da explicação do respetivo teste).

Deste modo, a partir dos resultados apresentados na tabela 4, verifica-se que os valores dos Fatores de Inflação de Variação são inferiores a 10 para os modelos (1) ao (5), mostrando que não há multicolinearidade, o que valida as regressões. A partir do teste de White, enfatiza-se a heterocedasticidade verificada. Rejeita-se a hipótese nula com um $p\text{-value}=0.000000$ (<0.05) para os modelos (1) ao (5). Tal significa que os dados são relativamente dispersos em torno de uma reta de regressão. O que seria de esperar dado que a amostra considera diferentes instituições bancárias de múltiplos países. Apesar disso, como descrito no ponto seguinte, optar-se-á pela estimação do modelo de efeitos fixos. Assim, as estimativas serão corrigidas considerando um modelo ajustado à heterogeneidade (Pimentel, 2012).

É ainda possível observar, que de acordo com o teste de Shapiro-Wilk aos modelos (1) ao (5) a hipótese de normalidade da amostra é rejeitada ($p\text{-value}$ obtido em todos os modelos é inferior a 0.05).

Tabela 4- Testes estatísticos aos modelos

Testes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
VIF	Valores < 10	Valores < 10	Valores < 10	Valores < 10	Valores < 10
Teste de <i>White</i> (<i>p-value</i>)	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Teste de Shapiro- Wilk (<i>p-value</i>)	9.15172e-048	9.31426e-048	1.29756e-047	2.08246e-028	3.39002e-030

4.3. Escolher o método de estimação mais adequado

Podem considerar-se três métodos de estimação possíveis para dados em painel: a regressão *pooled* OLS, o modelo de efeitos fixos e o modelo de efeitos aleatórios. Assim sendo, deve optar-se pelo que se revelará mais adequado à estimação⁹. Para tal, cada modelo (1)-(5) foi sujeito a testes estatísticos (teste de estatística F, teste *Breusch-Pagan* e teste de *Hausman*) com o objetivo de aferir de entre os três métodos possíveis, aquele que é a abordagem de estimativa mais adequada. Os resultados dos testes realizados encontram-se na tabela 5.

Com base nos resultados obtidos, na tabela 5, é possível verificar que os *p-value* obtidos em cada teste para os modelos (1) ao (5) são inferiores a 0.05, o que implica a rejeição da hipótese nula de cada teste. Assim, pode concluir-se que o modelo de efeitos fixos é econometricamente mais apropriado para estimar os modelos (1)-(5). Esta abordagem é consistente com investigações anteriores sobre a utilização de LLP para efeitos da prática de alisamento de resultados bancários, como El Sood (2012); Shala (2020); Ozili (2022a); Bouvatier et al. (2014); Peterson & Arun (2018) e Pimentel & Joaquim (2021).

⁹ No Anexo III são explicados os tipos de dados em painel e os testes para analisar qual o modelo mais adequado à estimação.

Tabela 5-Testes estatísticos aos modelos- Qual o método mais adequado

Testes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Teste de estatística F (<i>p-value</i>)	4,10816e-008	7,77915e-009	3,18812e-007	8,64955e-016	2,37674e-018
Teste <i>Breusch-Pagan</i> (<i>p-value</i>)	0,035339	0,038488	0,0382311	1,18716e-012	7,24669e-018
Teste de <i>Hausman</i> (<i>p-value</i>)	2,03485e-006	1,92209e-007	4,66514e-005	3,51862e-007	1,54248e-008
Modelo mais adequado	Efeitos fixos	Efeitos fixos	Efeitos fixos	Efeitos fixos	Efeitos fixos

4.4. Resultados da estimação dos modelos empíricos

Concluído que o modelo de efeitos fixos se revela ser o mais adequado econometricamente à estimação dos modelos (1)-(5), apresentam-se na tabela 6 os resultados da sua estimação.

Tabela 6-Resultados da regressão através do método de estimação de efeitos fixos

Variáveis	Sinal esperado	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)	Modelo (5)
Constante β_0		0,0190 (0,0557)*	0,0134 (0,1787)	0,0055 (0,5925)	-0,026 (0,0346)**	-0,0255 (0,0374)**
NPL_{it-1}	+/-	0,0824 (3,94e-025)***	0,0805 (1,36e-024)***	0,0811 (4,60e-024)***	0,0319 (1,42e09)***	0,0319 (1,39e-09)***
ΔNPL_{it}	+/-	0,0815 (3,38e-021)***	0,0791 (1,54e-020)***	0,0794 (3,52e-020)***	0,0219 (2,13e-05)***	0,0222 (1,97e-05)***
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	-0,0044 (0,1133)	-0,0050 (0,0661) *	-0,0046 (0,0934)*	0,0033 (0,0695) *	0,0033 (0,0611)*
$GDPG_t$	-	-0,0009 (<0.0001)***	-0,0008 (1,68e-013)***	-0,0011 (4,34e-018)***	-0,0004 (1,28e-09)***	-0,0004 (1,08e-09)***
CAR_{it}	+	-0,00640155 (0,0901)*	-0,0042 (0,2584)	-0,0055 (0,1441)	0,0025 (0,7697)	0,0032 (0,7037)
$EBTP_{it}$	+	0,2777 (1,84e-010)***	0,3985 (1,03e-015)***	0,2834 (6,57e-011)***	0,0023 (0,9542)	-0,00774684 (0,8023)
$SIZE_{it}$	+/-	-0,00189 (0,0576)*	-0,0016 (0,1170)	-0,0004 (0,6668)	0,0028 (0,0103)**	0,0027 (0,0111)**
PFC_{it}	+/-	----	0,0060 (3,32e-07) ***	----	----	----
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	-	----	-0,2899 (5,91e-06) ***	----	----	----
PCC_{it}	+/-	----	----	-0,0020 (0,1694)	----	----
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	----	----	-0,1807 (0,0468)*	----	----
BGD_{it}	-	----	----	----	-0,0123 (0,0005)**	----
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	----	----	----	-0,0843 (0,6979)	-0,0132 (7,53e-07)***
Observações		1117	1117	1117	535	535

***, **, * significa estatisticamente significativo a 1%, 5% e 10% respetivamente

Evidências do modelo (1) na tabela 6 indicam que o coeficiente de $EBTP_{it}$ é positivo e estatisticamente significativo (ao nível de 1%). Tal significa que as LLP reconhecidas dependem positiva e significativamente dos resultados antes de impostos e LLP, ou seja, resultados bancários elevados encontram-se associados a maiores volumes de LLP. Desta forma, o resultado obtido sugere que os gestores dos bancos da amostra utilizam as LLP enquanto instrumento contabilístico para alisar de forma artificial os resultados reportados. Este resultado apoia a hipótese 1, e é consistente com as evidências empíricas relatadas por Bonin & Kosak (2013), Bouvatier & Lepetit (2008), Curcio et al. (2017), Shala et al. (2020), Skala (2021), que utilizam como amostra bancos europeus.

Ainda relativamente à estimação da modelo (1), é possível concluir que os coeficientes das variáveis NPL_{it-1} e ΔNPL_{it} são positivos e estatisticamente significativos (1%). Assim, pode inferir-se que estas duas variáveis enquanto indicadores do risco de incumprimento de toda a carteira de crédito do banco se assumem como determinantes da constituição de LLP. Desta forma, com altos níveis de saldo inicial do crédito em incumprimento, bem como com a expansão dos empréstimos em risco de incumprimento, os bancos tendem a reconhecer mais LLP, o que vai ao encontro das conclusões obtidas nos estudos de Alali e Jaggi (2011), Bouvatier e Lepetit (2008) e Nguyen (2022).

Dado o coeficiente negativo, mas não estatisticamente significativo da variável $\Delta LOAN_{it}$, pode concluir-se que a expansão do crédito não se assume como um fator determinante da constituição de LLP. Investigações anteriores sugerem que este fator irá desencadear um efeito positivo sobre o reconhecimento de LLP (Alali & Jaggi, 2011), enquanto outras obtêm uma relação negativa e estatisticamente significativa entre as variáveis (Bikker & Metzmakers, 2005). Os nossos resultados corroboram as conclusões obtidas por Peterson & Arun (2018) de que a expansão da concessão do crédito, não apresenta impacto no reconhecimento de LLP.

A variável $GDPG_t$ capta o reconhecimento de LLP das instituições bancárias durante os ciclos económicos. Conforme esperado, esta variável apresenta um coeficiente negativo e altamente significativo (1%), demonstrando a pro-ciclicidade das LLP. Este resultado sugere que perante períodos economicamente mais fracos os bancos da amostra tendem a reconhecer mais LLP. Assim, os resultados parecem aprovar a ideia de que em períodos economicamente mais favoráveis, o risco de crédito é menor, reconhecendo-se menos LLP. Sugere-se, pois, que as LLP são potencialmente utilizadas pelos bancos durante as recessões, o que está de acordo com os resultados de Bouvatier & Lepetit (2008), Ozili (2017b), Curcio et al. (2017) e Fonseca e González, (2008). Desta forma, este resultado induz a conclusão de que períodos mais frágeis em termos económicos tendem a condicionar o uso discricionário de LLP.

Contrariamente ao esperado, a variável discricionária CAR_{it} , apresenta um coeficiente altamente significativo ao nível de 5% e negativamente correlacionado com LLP. Para evitar a violação dos requisitos mínimos de capital estabelecidos pelos reguladores, seria de esperar que perante rácios mais baixos de capital *Tier 1* se reconheçam-se menos LLP com

o objetivo de potenciar o rácio no sentido ascendente. O resultado obtido sugere que tal não acontece, significando isto, que a hipótese de gestão do capital regulamentar bancário para as instituições bancárias da amostra não se verifica, o que não permite corroborar os estudos de Ahmed et al. (1999), Peterson e Arun (2018) e Ozili (2017b). A presente evidência empírica vai ao encontro do estudo de Curcio et al. (2017) que considera um conjunto de bancos da Área Euro para o seu estudo.

Através da estimação da equação do modelo (2) observa-se que a variável *dummy* (PFC_{it}), obtém um coeficiente positivo e estatisticamente significativo ao nível de 1%. Isto permite-nos inferir que o período particular da crise financeira do *subprime* (2008-2011) cria incentivos ao reconhecimento de um maior volume de LLP, assumindo-se esta como uma realidade determinante e impactante do reconhecimento das imparidades de crédito das instituições bancárias da amostra. Assim, a evidência empírica encontrada apoia a hipótese 2, de que a crise financeira global tem um impacto no reconhecimento de LLP. De interesse é também o coeficiente da variável ($EBTP_{it,*} PFC_{it}$). Isto porque se definiu a hipótese 3 que prevê que, na crise financeira de 2007, o resultado antes de impostos e LLP tem impacto sobre as LLP. A variável $EBTP_{it,*} PFC_{it}$, apresenta um coeficiente altamente significativo (ao nível de 1%) apoiando a hipótese de investigação 3. Além disso, o coeficiente negativo desta variável sugere que durante a crise financeira, resultados bancários mais baixos estão associados a LLP mais elevadas. Assim, a evidência sugere que a crise financeira impacta negativa e significativamente a prática de alisamento dos resultados dos bancos da amostra. Este resultado é consistente com outras investigações (por exemplo, Acar & Ipci, 2015; El Sood, 2012; Peterson & Arun, 2018; Ozili, 2022b), e pode ser assumido como uma contribuição para o esclarecimento da literatura sobre o possível impacto da crise financeira de 2007 na prática de alisamento dos resultados das instituições de crédito. Note-se que a prática de alisamento de resultados, apesar de legal dependerá da existência de oportunidades, nomeadamente ao nível da subjetividade das regras contabilísticas e controlo dos reguladores. Consequentemente, este resultado pode ser explicado pelo facto de que no período da crise financeira de 2007 diversas entidades, tais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), procederam à supervisão de várias economias através da recolha sistemática de informações e de visitas de técnicos a vários países. Dada a importância do setor bancário para a economia de um país, essas recolhas

e análise de informação, com certeza que englobavam as instituições bancárias, fazendo com que as mesmas não arriscassem o uso de discricionariedade e a gestão dos seus resultados.

Atentando aos resultados da estimação da equação do modelo (3), constata-se que o coeficiente da variável PCC_{it} é negativo, contudo não é estatisticamente significativo. Neste sentido, não se encontra evidência empírica que sugira qualquer impacto significativo da crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19 sobre a constituição de LLP, o que não permite apoiar a hipótese de investigação 4. Assim, o período de crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19 parece não se assumir como determinante da constituição de LLP. Uma possível justificação para que tal aconteça, poderá prender-se com o facto de que dadas as condições do período em questão, muitos bancos, de forma voluntária, e governos, de forma obrigatória, estabeleceram moratórias de crédito que permitiram que o risco de crédito não se acentuasse e originasse um impacto significativo no volume LLP reconhecido.

Não obstante, este recente período de condições económicas adversas (2020-2021) parece induzir um impacto negativo (efeito inibidor) na prática de alisamento dos resultados das instituições bancárias por via da utilização de LLP (coeficiente negativo e estatisticamente significativo ao nível de 10% da variável $EBTP_{it} * PCC_{it}$). Estes resultados não seguem as conclusões de investigações anteriores de que no período pandémico a prática de alisamento de resultados bancários é uma realidade (Nguyen, 2022) que se intensifica (Ozili, 2021). Desta forma, os resultados obtidos não permitem corroborar a hipótese de investigação 5.

Dado o potencial impacto da diversidade de género do conselho de administração dos bancos no risco de crédito da instituição e na prática de alisamento de resultados, estimaram-se os modelos (4) e (5) de forma a testar as hipóteses de investigação 6 e 7.

Através da estimação da equação do modelo (4) verificou-se que a diversidade de género dos conselhos de administração dos bancos da amostra parece estar associada a um menor volume de reconhecimento de LLP (coeficiente negativo e estatisticamente significativo ao nível de 5% da variável BGD_{it}), corroborando a hipótese de investigação 6. Para além disso, é encontrada evidência empírica que sugere que uma maior proporção de mulheres nos conselhos de administração dos bancos assume um impacto negativo e, portanto,

inibidor da prática de alisamento dos resultados destas intuições (o coeficiente da variável $EBTP_{it} * BGD_{it}$ é negativo, revelando-se economicamente relevante na equação (4) e (5), mas apenas estatisticamente significativo no modelo (5)). A evidência empírica obtida permite apoiar a hipótese de investigação 7, indo ao encontro das conclusões do estudo semelhante, que investiga a relação entre o alisamento de resultados e a diversidade de género do conselho de administração das instituições bancárias ibéricas (Pimentel & Joaquim, 2021).

4.5. Resultados modelo empírico- Regiões Europa

Com o objetivo de melhor compreender os padrões observados e revelar potenciais diferenças regionais, a amostra dos 39 países europeus considerados foi decomposta em 4 regiões (Sul da Europa (SE), Europa Oriental (EOR), Europa Ocidental (EOC) e Europa Norte Oriental (ENOR)), conforme classificação da base de dados *Thomson Reuters Eikon*, e já indicado anteriormente na tabela 1 da secção 3.3 da dissertação.

Reforça-se que na amostra recolhida a região SE abrange 12 países e 117 bancos, a EOR 8 países e 85 bancos, a EOC 9 países e 83 bancos, e a ENOR 10 países e 93 bancos, conforme descrito com mais detalhe na tabela 1.

A análise de regressão foi feita separadamente para cada uma das regiões anteriormente definidas, na tentativa de conseguir identificar se existem diferenças significativas de resultados entre as regiões, bem como identificar aquelas que mais contribuem para os resultados globais da regressão da amostra.

É de referir que para as estimativas regionais só são apresentados os resultados dos modelos (1) ao (4), uma vez que para estas regiões quando obtido um coeficiente da variável $EBTP_{it} * BGD_{it}$ com significado económico, mas sem significância estatística, o modelo (5) continua a não revelar resultados estatisticamente significativos para a referida variável.

Os melhores resultados das estimativas regionais do modelo (1) ao (4) encontram-se no Anexo IV e os resultados obtidos são comentados de seguida. Note-se que serão comentados apenas os resultados das variáveis de interesse da presente dissertação.

A partir da estimação do modelo (1) para as 4 regiões consideradas, obtêm-se evidência empírica que parece indicar que a prática de alisamento de resultados através de LLP é uma realidade para os bancos cotados de todas as regiões europeias consideradas (coeficiente $EBTP_{it}$ positivo e estatisticamente significativo). Assim, sugere-se que o montante de LLP reconhecido pelos gestores dos bancos das 4 regiões será determinado e influenciado de forma positiva pelos resultados antes de impostos e imparidades de crédito.

No que diz respeito à variável PFC_{it} e $EBTP_{it} * PFC_{it}$, cujo sinal do coeficiente é analisado no modelo (2), apenas permanecem significativas nas regiões EOC e ENOR. Pode referir-se que, tal como obtido para a amostra global, nestas duas regiões o coeficiente da variável PFC_{it} e $EBTP_{it} * PFC_{it}$ é positivo e negativo, respetivamente. Significa isto, que apenas para os bancos cotados da região EOC e ENOR, a crise financeira de 2007 se parece assumir como uma realidade determinante de um maior reconhecimento de LLP. Também, para estas duas regiões a evidência empírica parece sugerir que durante o período de crise financeira, os bancos não incorrem na prática de alisamento de resultados, representando esta realidade um impacto negativo, e, portanto, inibidor, do uso discricionário de LLP.

Com exceção de EOC, para todas as outras regiões é encontrado no modelo (3) um coeficiente estatisticamente significativo para a variável PCC_{it} , o que indica que o período económico marcado pela Pandemia COVID-19 tende a influenciar o nível de LLP reconhecido, contrariamente ao obtido quando considerados os países de forma global. Para além disso, é possível aferir que durante o período económico marcado pela Pandemia COVID-19, os bancos cotados da região SE reconhecem mais LLP, e por oposição este período influencia de forma negativa a constituição de LLP dos bancos cotados das regiões EOR e ENOR.

Relativamente à variável $EBTP_{it} * PCC_{it}$, contribui também para o resultado obtido na amostra global, a evidência encontrada para as regiões SE e EOR. O resultado desta variável nas referidas regiões é negativo e estatisticamente significativo, sugerindo que durante o período de crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19, os bancos cotados destas regiões não alisam os seus resultados através do uso discricionário de LLP. Das 4 regiões analisadas, apenas em duas, o período marcado pela Pandemia parece inibir a prática de alisamento dos resultados bancários.

A evidência encontrada no modelo (4), para as diversas regiões, leva a concluir que a diversidade de género no conselho de administração dos bancos se assume como determinante do reconhecimento de LLP, apenas nas regiões EOC e ENOR. Tal como no modelo global, este impacto é negativo. Adicionalmente, e indo ao encontro dos resultados encontrados para a amostra global, pode observar-se que nas regiões EOC e EOR a diversidade de género do conselho de administração assume um impacto negativo sobre o uso discricionário de LLP para a prática de alisamento de resultados dos seus bancos.

Pode ainda constatar-se que, para as regiões em que as variáveis de interesse não obtêm significância estatística, à exceção da região EOR no que respeita à variável BGD_{it} e $EBTP_{it} * BGD_{it}$, o seu coeficiente apresenta o significado económico obtido nos modelos com a amostra global.

Desta forma, a decomposição da amostra em regiões permite concluir que a prática de alisamento de resultados através do uso de LLP é uma realidade para os bancos cotados em todas as 4 regiões. Para além disso, e expectavelmente, os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração tendem a assumir um padrão de impacto ligeiramente distinto entre as várias regiões, sobre o volume de LLP reconhecido e na prática de alisamento de resultados. Os impactos distintos poderão decorrer das diferentes realidades e culturas dos países incluídos em cada região, nomeadamente a forma mais ou menos significativa com que cada um deles foi afetado e reagiu aos períodos de crise, bem como pela forma como a sociedade de cada um tende a encarar a igualdade de género e a inclusão de mulheres em posições de liderança.

Esta página foi propositadamente deixada em branco

5. CONCLUSÃO, LIMITAÇÕES E INVESTIGAÇÃO FUTURA

Embora a temática de alisamento de resultados, tendo em conta a utilização de LLP, tenha sido objeto de diverso debate e investigação no setor bancário, o impacto de determinadas realidades sobre esta prática de gestão de resultados não se encontra consensual e amplamente determinado, nomeadamente para o setor bancário europeu. Existe assim uma lacuna na literatura que se procurou preencher com esta investigação, considerando uma amostra de 378 bancos cotados de 39 países europeus para o horizonte temporal 2003-2021.

Esta investigação visa contribuir para a literatura através da investigação da prática de alisamento de resultados bancários, assumindo o objetivo principal de analisar se os bancos europeus incorrem na prática de alisamento de resultados através do uso discricionário de LLP, e, simultaneamente, aferir, se, e como os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração dos bancos europeus são determinantes do reconhecimento de LLP e do alisamento de resultados bancários. Adicionalmente, procedeu-se a uma decomposição da amostra dos países europeus considerados em 4 regiões, com o objetivo de conseguir identificar se existem diferenças significativas de resultados entre as regiões, bem como identificar aquelas que mais contribuem para os resultados globais da regressão da amostra.

Com base na evidência empírica encontrada, pode concluir-se que a hipótese de alisamento de resultados por via de LLP é fortemente apoiada. Os resultados sugerem assim, que as LLP são utilizadas para efeitos de alisamento de resultados dos bancos cotados europeus da amostra. Estes resultados estão de acordo com a visão geral e predominante da literatura, de que o uso discricionário de LLP para efeitos de alisamento de resultados é uma realidade nas instituições de crédito.

O período da crise financeira de 2007 e a crise económica e social desencadeada pela Pandemia COVID-19 apresentam um impacto determinante e negativo sobre a prática de alisamento de resultados dos bancos da amostra. Assim, os períodos de crise considerados para efeito do estudo, revelam-se como realidades inibidoras do uso discricionário de LLP para a execução do alisamento dos resultados por parte dos bancos. Também são encontradas provas empíricas que parecem sugerir que uma maior proporção de mulheres

no conselho de administração dos bancos cotados da amostra, ou seja, a diversidade de género do mesmo apresenta um impacto negativo sobre a utilização de LLP para efeitos de alisamento dos resultados, revelando-se como um elemento efeito inibidor desta prática.

Para além disso, quando considerados os períodos de crise, pode concluir-se que apenas a crise financeira de 2007, parece ser determinante do reconhecimento de LLP, influenciado de forma positiva, o montante de LLP reconhecido pelos gestores bancários. Por sua vez, a evidência empírica sugere igualmente que a diversidade de género do conselho de administração é determinante do reconhecimento de LLP, sendo que bancos com maior presença de mulheres no conselho de administração tendem a ter menores volumes de LLP reconhecidas.

Efetuada uma análise mais fina à amostra e decompondo-a em 4 regiões (Sul da Europa (SE), Europa Ocidental (EOC), Europa Oriental (EOR) e Europa Norte Oriental (ENOR)), é possível concluir que a prática de alisamento de resultados através do uso de LLP é uma realidade para os bancos cotados em todas as 4 regiões consideradas. Adicionalmente, os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração tendem a assumir um padrão de impacto ligeiramente distinto entre as várias regiões, sobre o volume de LLP reconhecido e na prática de alisamento de resultados.

Estes resultados têm implicações económicas e políticas práticas. Em primeiro lugar, exaltam a necessidade de uma maior e melhor coordenação das ações dos contabilistas, reguladores, normativos e autoridades de supervisão, no contexto bancário europeu, como forma de limitar os possíveis incentivos que os gestores bancários têm à utilização discricionária das LLP para alisar os resultados.

Assumindo a premissa de que durante os períodos de crise, as entidades reguladoras acompanham e controlam mais o setor financeiro, e em particular o setor bancário, devido à sua importância para a economia de um país, e dada a evidência empírica do presente estudo, de que nestes períodos o alisamento de resultados não se verifica (ainda que as condições económicas conduzam à necessidade de reconhecimento de mais LLP), o controlo e fiscalização das organizações parece ser a chave da melhoria da informação financeira bancária.

Em segundo lugar, os resultados sugerem que perante o objetivo de inibir a prática de alisamento de resultados, e assim melhorar a qualidade e fiabilidade da informação financeira das instituições, os decisores políticos poderão garantir e reforçar a presença de mulheres nos conselhos de administração das instituições bancárias, por exemplo, a partir do controlo de cumprimento e aumento das quotas de género.

Como qualquer estudo académico, a presente dissertação também apresenta limitações que são passíveis de ultrapassar com investigação futura. Assim, no futuro, a investigação poderá ser orientada no sentido de incluir no modelo de regressão variáveis que permitam analisar um potencial impacto da recente implementação da norma contabilística IFRS 9 no reconhecimento de LLP e do alisamento de resultados bancários.

Paralelamente, além de considerar, somente a proporção de mulheres que compõem o conselho de administração, também seria interessante investigar se as características das mulheres diretoras, como por exemplo, idade, experiência profissional e formação académica tem impacto na forma como desempenham a sua função de controlo e monitorização da gestão.

Dado que a presente dissertação apenas considerou como amostra bancos cotados, surge o interesse futuro de tentar efetuar uma análise comparativa dos resultados com uma amostra de bancos não cotados. Para além do já referido, dado o número reduzido de investigações sobre o tema, existe oportunidade de replicar o modelo para outras regiões, ou países em particular contribuindo para o avanço e clarificação da literatura.

Esta página foi propositadamente deixada em branco

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abaoub, E., Homrani, K., & Gamra, S. Ben. (2013). The Determinants of Earnings Management: Empirical Evidence in the Tunisian Banking Industry (1999-2010). *Journal of Business Studies Quarterly*, 4(3), 62–72.
- Abdelkarim, N., & Zuriqi, K. (2020). Corporate Governance And Earnings Management: Evidence From Listed Firms At Palestine Exchange. *Asian Economic and Financial Review*, 10(2), 200–217. <https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2020.102.200.217>
- Abdullah, S. N. (2022). EARNINGS MANAGEMENT IN SMALL LISTED FIRMS IN MALAYSIA USING QUANTILE REGRESSION. *International Journal of Business and Society*, 23(1), 326–341.
- Acar, M., & Ipci, M. O. (2015). Loan Loss Provisions and Income-Smoothing Hypothesis: Experience from Turkish Banking Sector. *Journal of Accounting, Finance and Economics*, 5(1), 118–135.
- Adams, R. B., & Ragunathan, V. (2017). Lehman Sisters. *SSRN Unpublished Working Paper*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3046451>
- Adzis, A. A., Tripe, D. W. L., & Dunmore, P. (2016). IAS 39, income smoothing, and procyclicality: evidence from Hong Kong banks. *Journal of Financial Economic Policy*, 8(1), 80–94. <https://doi.org/10.1108/JFEP-05-2015-0026>
- 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*, 28(1), 1–25. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(99\)00017-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(99)00017-8)
- Ajina, A., & Habib, A. (2017). Examining the relationship between earning management and market liquidity. *Research in International Business and Finance*, 42, 1164–1172. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.054>
- Alali, F., & Jaggi, B. (2011). Earnings versus capital ratios management: Role of bank types and SFAS 114. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 36, 105–132. <https://doi.org/10.1007/s11156-010-0173-4>

- Albrecht, W. D., & Frederick, R. (1990). Income smoothing by economy sector. *Journal of Business Finance & Accounting*, 17(5), 713–730.
- Alhadab, M., & Al-Own, B. (2019). *Earnings management and equity incentives: Evidence from the European banking industry*. 245–261. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-08-2017-0094>
- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59, 60–79. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.11.004>
- Allayannis, G., & Simko, P. J. (2022). Discretionary earnings smoothing, credit quality, and firm value. *Journal of Banking and Finance*, 140, 106514. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2022.106514>
- Anagnostopoulou, S. C., & Tsekrekos, A. E. (2017). The effect of financial leverage on real and accrual-based earnings management. *Accounting and Business Research*, 47(2), 191–236. <https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1204217>
- Anandarajan, A., Hasan, I., & McCarthy, C. (2007). Use of loan loss provisions for capital, earnings management and signalling by Australian banks. *Accounting and Finance*, 47(3), 357–379. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2007.00220.x>
- Arun, T. G., Almahrog, Y. E., & Ali Aribi, Z. (2015). Female directors and earnings management: Evidence from UK companies. *International Review of Financial Analysis*, 39, 137–146. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.03.002>
- Attia, M. B. R. (2012). Accounting income smoothing, hedging and corporate governance. *Global Business and Management Research: An International Journal*, 4(2), 149.
- Badolato, P. G., Donelson, D. C., & Ege, M. (2014). Audit committee financial expertise and earnings management: The role of status. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2–3), 208–230. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.08.006>
- Baik, B., Farber, D. B., & Choi, S. (2019). Managerial Ability and Income Smoothing. *The Accounting Review*, 95(4), 1–22.
- Baik, B., Gunny, K. A., Jung, B., & Park, D. (2022). Income Smoothing through R&D Management and Earnings Informativeness. *The Accounting Review*, 97(3), 25–49. <https://doi.org/10.2308/tar-2018-0692>

- Balboa, M., López-Espinosa, G., & Rubia, A. (2013). Nonlinear dynamics in discretionary accruals: An analysis of bank loan-loss provisions. *Journal of Banking and Finance*, 37(12), 5186–5207. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.05.020>
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms : comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 83–128. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.04.001>
- Barth, M. E., Gomez-Biscarri, J., Kasznik, R., López-Espinosa, G., & Es, G. (2017). Bank earnings and regulatory capital management using available for sale securities. *Review of Accounting Studies*, 22(4), 1761–1792. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9426-y>
- Barton, J. (2001). Does the Use of Financial Derivatives Affect Earnings Management Decisions? *THE ACCOUNTING REVIEW*, 76(1), 1–26.
- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33, 173–204.
- 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*, 33(2), 231–261. <https://doi.org/10.2307/2491487>
- Beatty, A., & Liao, S. (2014). Financial accounting in the banking industry: A review of the empirical literature. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2–3), 339–383. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.08.009>
- Berger, A. N., & Demirgüç-Kunt, A. (2021). Banking research in the time of COVID-19. *Journal of Financial Stability*, 57(July), 100939. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2021.100939>
- Berger, A. N., Kick, T., & Schaeck, K. (2014). Executive board composition and bank risk taking. *Journal of Corporate Finance*, 28, 48–65. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.11.006>
- Bikker, J. A., & Metzmakers, P. A. J. (2005). Bank provisioning behaviour and procyclicality. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15(2), 141–157. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2004.03.004>

- BIS. (2015). *Guidance on Credit Risk and Accounting for Expected Credit Losses*.
<https://www.bis.org/bcbs/publ/d350.htm>
- Boar, C., Gambacorta, L., Lombardo, G., & Silva, L. A. P. da. (2017). What are the effects of macroprudential policies on macroeconomic performance? *BIS Quarterly Review September*, 71–88.
- Bonin, J., & Kosak, M. (2013). *Loan/Loss Provisioning in Emerging Europe: Precautionary or Pro-Cyclical?* (No. 2013–010). Wesleyan Economic Working Papers.
- Bornemann, S., Kick, T., Memmel, C., & Pfingsten, A. (2012). Are banks using hidden reserves to beat earnings benchmarks? Evidence from Germany. *Journal of Banking and Finance*, 36(8), 2403–2415. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.05.001>
- Botsari, A., & Meeks, G. (2008). Do Acquirers Manage Earnings Prior to a Share for Share Bid? *Journal OfBusiness Finance&Accounting*, 35(6), 633–670. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2008.02091.x>
- Bouvatier, V., & Lepetit, L. (2008). Banks' procyclical behavior: Does provisioning matter? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 18(5), 513–526. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2007.07.004>
- Bouvatier, V., Lepetit, L., & Strobel, F. (2014). Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking and Finance*, 41(1), 253–270. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.001>
- Bradshaw, M. T., Richardson, S. A., & Sloan, Ri. G. (2001). Do Analysts and Auditors Use Information in Accruals ? *Journal of Accounting Research*, 39(1), 45–74.
- Bratten, B., Payne, J. L., & Thomas, W. B. (2016). Earnings Management: Do Firms Play “Follow the Leader”? *Contemporary Accounting Research*, 33(2), 616–643. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12157>
- Burgstahler, D., & Dichev, L. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99–126.
- Callao, S., Jarne, J. I., & Wroblewski, D. (2021). A Systematic Approach to the Motivations for Earnings Management: A Literature Review. *International Journal of Emerging Trends in Social Science*, 10(1), 1–20. <https://doi.org/10.20448/2001.101.1.20>

- Callao, S., Jarne, J. I., & Wróblewski, D. (2014). Debates and studies on earnings management: a geographical perspective. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowosci*, 75(131), 145–169.
- Chalayer, S. (1994). *Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse* [Doctoral Dissertation, Saint-Etienne University].
- Chang, C.-C., & Pan, H. (2020). How do stock-for-stock acquirers manage earnings? The accruals feature of real earnings management. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100202>
- Chen, S., Wang, Y., & Zhao, Z. (2009). Regulatory incentives for earnings management through asset impairment reversals in China. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 24(4), 589–620. <https://doi.org/10.1177/0148558X0902400405>
- Cheng, Y., Park, J., Pierce, S., Zhang, T. (2019). Big Bath Accounting Following Natural Disasters. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3305478>
- Cheng, Q., Warfield, T., & Ye, M. (2011). Equity incentives and earnings management: Evidence from the Banking Industry. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(2), 317–349. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401219>
- Chhabra, M. S. (2016). Earning Management: A Study. *Splint International Journal of Professionals*, 3(11), 40–44.
- Choi, J. J., Mao, C. X., & Upadhyay, A. D. (2015). Earnings management and derivative hedging with fair valuation: Evidence from the effects of FAS 133. *Accounting Review*, 90(4), 1437–1467. <https://doi.org/10.2308/accr-50972>
- Christensen, T. E., Huffman, A., Lewis-Western, M. F., & Scott, R. (2022). Accruals earnings management proxies: Prudent business decisions or earnings manipulation? *Journal of Business Finance & Accounting*, 49(3–4), 536–587. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12585>
- Cohen, D. A., & Dey, A. (2008). Real and Accrual-based Earnings Management in the Pre- and Post- Sarbanes Oxley Periods. *The Accounting Review*, 83(3), 757–787.

- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2–19. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.01.002>
- Copeland, R. M. (1968). Income Smoothing. *Journal of Accounting Research*, 1, 101–116.
- Curcio, D., De Simone, A., & Gallo, A. (2017). Financial crisis and international supervision: New evidence on the discretionary use of loan loss provisions at Euro Area commercial banks. *British Accounting Review*, 49(2), 181–193. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2016.09.001>
- Curcio, D., & Hasan, I. (2015). Earnings and capital management and signaling: the use of loan-loss provisions by European banks. *The European Journal of Finance*, 21(1), 26–50. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2012.762408>
- Currie, L. (2004). PhD thesis: chapter IX: business cycle and bank asset. *Journal of Economic Studies*, 31 (3), 244-255. <https://doi.org/10.1108/01443580410699321>
- Davidson S, Stickney C, Weil R (1987) Accounting: the language of business, 7th edn. T. Horton, Daughter. *Sun Lakes*.
- Danisman, G. O., Demir, E., & Ozili, P. (2021). Loan loss provisioning of US banks: Economic policy uncertainty and discretionary behavior. *International Review of Economics and Finance*, 71, 923–935. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.10.016>
- Dascher, P. E., & Malcom, R. E. (1970). A Note on Income Smoothing in the Chemical Industry. *Journal of Accounting Research*, 8(2), 253–259.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D. J. (1994). Accounting choice in troubled companies. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 113–143.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *American Accounting Association*, 14(2), 235–250.
- Demerjian, P., Lewis-western, M., & Mcvay, S. (2017). How Does Intentional Earnings Smoothing Vary With Managerial Ability ? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 1–32. <https://doi.org/10.1177/0148558X17748405>

- Demerjian, P., Lewis-western, M., & Mcvay, S. (2020). How Does Intentional Earnings Smoothing Vary With Managerial Ability ? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 35(2), 406–437. <https://doi.org/10.1177/0148558X17748405>
- Didier, T., Huneeus, F., Larrain, M., & Schmukler, S. L. (2021). Financing firms in hibernation during the COVID-19 pandemic. *Journal of Financial Stability*, 53, 100837. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100837>
- Diri, M. El. (2017). *Definitions , Activities , and Measurement of Earnings Management*. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-62686-4>
- Doan, A. T., Lin, K. L., & Doong, S. C. (2020). State-controlled banks and income smoothing. Do politics matter? *North American Journal of Economics and Finance*, 51, 101057. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.101057>
- Dolar, B. (2016). Income Smoothing Practices of US Banks Around the 2008 Financial Crisis. *The International Journal of Business and Finance Research*, 10(1), 1–11.
- Dong, M., & Zhang, X. J. (2018). Selective Trading of Available-for-Sale Securities: Evidence from U.S. Commercial Banks. *European Accounting Review*, 27(3), 467–493. <https://doi.org/10.1080/09638180.2017.1304227>
- Doukas, J. A., & Zhang, R. (2020). Corporate managerial ability , earnings smoothing , and acquisitions. *Journal of Corporate Finance*, 65. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101756>
- Dyreneg, S. D., Hillegeist, S. A., & Penalva, F. (2022). Earnings Management to Avoid Debt Covenant Violations and Future Performance. *European Accounting Review*, 31(2), 312–343. <https://doi.org/10.1080/09638180.2020.1826337>
- Eckel, N. (1981). The Income Smoothing Hypothesis Revisited. *Abacus*, 17(1), 28–40. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1981.tb00099.x>
- El Diri, Malek, King, T., Spokeviciute, L., & Williams, J. (2021). Hands in the cookie jar: Exploiting loan loss provisions under bank financial distress. *ECONOMICS LETTERS*, 209. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2021.110098>

- El Diri, Malek, Lambrinoudakis, C., & Alhadab, M. (2020). Corporate governance and earnings management in concentrated markets. *Journal of Business Research*, 108(November 2019), 291–306. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.013>
- 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*, 25, 64–72. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2012.06.007>
- European Central Bank. (2017). *Guidance to banks on non-performing loans*. https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/priorities/npl/html/guidanceon_npls.en.html
- European Commission. (2021). *2021 report on gender equality in the EU*. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/11d9cab1-fa52-11eb-b520-01aa75ed71a1>
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of Ownership and Control Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 26(2), 301–325.
- Fan, Y., Jiang, Y., Zhang, X., & Zhou, Y. (2019). Women on boards and bank earnings management: From zero to hero. *Journal of Banking and Finance*, 107. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.105607>
- Ferentinou, A. C., & Anagnostopoulou, S. C. (2016). Accrual-based and real earnings management before and after IFRS adoption the case of Greece. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(1), 2–23. <https://doi.org/10.1108/JAAR-01-2014-0009>
- Fonseca, A. R., & González, F. (2008). Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions. *Journal of Banking and Finance*, 32(2), 217–228. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.02.012>
- Franceschetti, B. M. (2018). Earnings Management: Origins. In *Financial Crises and Earnings Management Behavior. Contributions to Management Science* (pp. 15–74). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-54121-1_2
- Franz, D. R., HassabElnaby, H. R., & Lobo, G. J. (2014). Impact of proximity to debt covenant violation on earnings management. *Review of Accounting Studies*, 19(1), 473–505. <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9252-9>

- García-Sánchez, I.-M., Martínez-Ferrero, J., & García-Meca, E. (2017). Gender diversity, financial expertise and its effects on accounting quality. *Management Decision*, 55(2), 347–382. <https://doi.org/10.1108/MD-02-2016-0090>
- Garefalakis, A., Lappa, E., Mantalis, G., Xanthos, G., & George, A. (2015). Is the Adoption of IFRS, an Essential Element Concerning the Mediterranean European Union's Banks? *European Journal of Scientific Research*, 136(2), 169–177.
- Garsva, G., Skuodas, S., & Rudzioniene, K. (2012). Earnings management in European banks: The financial crisis and increased incentives for manipulation through loan loss provisions. *Transformations in Business and Economics*, 11(2 A), 504–526.
- Giner, B., & Pardo, F. (2015). How Ethical are Managers' Goodwill Impairment Decisions in Spanish-Listed Firms? *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21–40. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2303-8>
- Gordon, M. J. (1964). POSTULATES, PRINCIPLES AND RESEARCH IN ACCOUNTING. *The Accounting Review*, 39(2), 251–263.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1–3), 3–73. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Green, C. P., & Homroy, S. (2018). Female directors, board committees and firm performance. *European Economic Review*, 102, 19–38. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2017.12.003>
- Gull, A. A., Nekhili, M., Nagati, H., & Chtioui, T. (2018). Beyond gender diversity: How specific attributes of female directors affect earnings management. *British Accounting Review*, 50(3), 255–274. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.09.001>
- Gunny, K. A. (2010). The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855–888. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01029.x>

- Haga, J., Höglund, H., & Sundvik, D. (2019). Cost behavior around corporate tax rate cuts. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 34, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2019.01.001>
- Hairston, S. A., & Brooks, M. R. (2019). Derivative accounting and financial reporting quality: A review of the literature. *Advances in Accounting*, 44, 81–94. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.10.003>
- Hartlieb, S., & Loy, T. R. (2022). The impact of cost stickiness on financial reporting : evidence from income smoothing. *Accounting & Finance*. <https://doi.org/10.1111/acfi.12910>
- Healy, P. M. (1985). THE EFFECT OF BONUS SCHEMES ON ACCOUNTING DECISIONS. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 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*, 13(4), 365–383.
- Herrmann, D., Inoue, T., & Thomas, W. B. (2003). The sale of assets to manage earnings in Japan. *Journal of Accounting Research*, 41(1), 89–108. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00097>
- 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 and Finance*, 33(2), 224–233. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.07.012>
- Ibrahim, A. E. A., Abdelfattah, T., & Hussainey, K. (2020). Artificial and real income smoothing around corporate governance reforms: further evidence from Egypt. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(4), 701–720. <https://doi.org/10.1108/JAAR-06-2019-0100>
- Ideh, A. O., Jeroh, E., & Ebiaghan, O. F. (2021). Board Structure of Corporate Organizations and Earnings Management : Does Size and Independence of Corporate Boards Matter for Nigerian Firms ? *International Journal of Financial Research*, 12(1), 329–338. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v12n1p329>

- Imhoff, E. A. (1977). Income smoothing: a case for doubt. *Accounting Journal*, Spring, 85-100.
- Ipino, E., & Parbonetti, A. (2017). Mandatory IFRS adoption: the trade-off between accrual-based and real earnings management. *Accounting and Business Research*, 47(1), 91–121. <https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1238293>
- Isa, M. A., & Farouk, M. A. (2018). A Study Of The Effect Of Diversity In The Board And The Audit Committee Composition On Earnings Management For Low And High Leveraged Banks In Nigeria. *Journal of Accounting, Finance & Auditing Studies*, 4(1), 14–39.
- Isa, M. Y. M., Choong, Y. V., Fie, D. Y. G., & Rashid, M. Z. H. A. (2018). Determinants of loan loss provisions of commercial banks in Malaysia Journal of Financial Reporting and Accounting Article information : *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(1), 24–48. <https://doi.org/10.1108/JFRA-03-2015-0044>
- Jackson, S. B., & Pitman, M. K. (2001). Auditors and Earnings Management. *The CPA Journal*, 71(7), 39–44.
- Janahi, M., Millo, Y., & Voulgaris, G. (2021). CFO gender and financial reporting transparency in banks. *European Journal of Finance*, 27(3), 199–221. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2020.1801481>
- Jasrial, J., Puspitasari, S., & Muktiyanto, A. (2018). Earnings Management, Effective Tax Rate (ETR) and Book-Tax Gap (BTG). *GATR Accounting and Finance Review*, 3(1), 33–43. [https://doi.org/10.35609/afr.2018.3.1\(5\)](https://doi.org/10.35609/afr.2018.3.1(5))
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Jia, Q., & Zhou, J. N. (2019). The impact of cross-listing on earnings management and its economic consequence : evidence from China. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 1–21. <https://doi.org/10.1080/16081625.2019.1600414>
- Jiang, Y. (2020). Meanings, Motivations and Techniques of Earnings Management. In *2020 3rd International Conference on Humanities Education and Social Sciences (ICHESS 2020)* (pp. 141-146). Atlantis Press.

- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Joo, Y. C., & Park, S. Y. (2021). The impact of oil price volatility on stock markets : Evidences from oil-importing countries. *Energy Economics*, 101. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105413>
- Kanagaretnam, K., J., L., & Wang, C. (2015). Religiosity and Earnings Management : International Evidence from the Banking Industry. *Journal of Business Ethics*, 132, 277–296. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2310-9>
- Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., & Mathieu, R. (2003). Managerial incentives for income smoothing through bank loan loss provisions. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 20(1), 63–80. <https://doi.org/10.1023/A:1022187622780>
- Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., & Yang, D. (2004). Joint tests of signaling and income smoothing through bank loan loss provisions. *Contemporary Accounting Research*, 21(4), 843–884. <https://doi.org/10.1506/UDWQ-R7B1-A684-9ECR>
- Kent, P., Monem, R., & Cuffe, G. (2008). Droughts and big baths of Australian agricultural firms. *Pacific Accounting Review*, 20(3), 215–233. <https://doi.org/10.1108/01140580810920218>
- Kilic, E., Lobo, G. J., Ranasinghe, T., & Sivaramakrishnan, K. (2013). The Impact of SFAS 133 on Income Smoothing by Banks through Loan Loss Provisions. *THE ACCOUNTING REVIEW*, 88(1), 233–260. <https://doi.org/10.2308/ACCR-50264>
- Kim, J.-B., J. Wang, J., & Zhang, E. X. (2021). Does real earnings smoothing reduce investors' perceived risk? *Journal of Business Finance and Accounting*, 48(9–10), 1560–1595. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12529>
- 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*, 25(1), 69–99. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00015-9](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00015-9)
- Kolozsvari, A. C., & Macedo, M. A. da S. (2016). Analysis of the Influence of Income Smoothing over Earnings Persistence in the Brazilian Market. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, 27(72), 306–319. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201602610>

- Kothari, S. P., Mizik, N., & Roychowdhury, S. (2016). Managing for the moment: The role of earnings management via real activities versus accruals in SEO valuation. *Accounting Review*, 91(2), 559–586. <https://doi.org/10.2308/accr-51153>
- Kumar, R. (2018). *Research Methodology: A Step-by-step Guide for Beginners*. Sage.
- Kurniawan, H., Syifaudin, A., Nurasiah, N., & Rani Iswari, H. (2022). A Literature Review of Various Approaches, Conditions, and Factors That Become Earning Management Motives. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 5(1), 2724–2734. <https://doi.org/10.33258/birci.v5i1.3884>
- Kustono, A. S. (2021). Corporate governance mechanism as income smoothing suppressor. *Accounting*, 7(4), 977–986. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.1.010>
- Lambert, R. A. (1984). Income Smoothing as Rational Equilibrium Behavior. *The Accounting Review*, LIX(4), 604–618.
- Lassaad, B. M., & Khamoussi, H. (2013). Communication about environmental information: what drives the effect on income smoothing as proxy of earnings quality? *Journal of Behavioral & Applied Management*, 14(3), 173–184. <https://doi.org/10.21818/001c.17929>
- Laux, C., & Laux, V. (2009). Board Committees, CEO Compensation, and Earnings Management. *The Accounting Review*, 84(3), 869–891.
- Le, H. T. T. (2021). The Impact of Auditor Size and Auditor Tenure on Banks' Income Smoothing in Developing Countries: Evidence from Vietnam. In N. N. Thach, V. Kreinovich, & N. D. Trung (Eds.), *Data Science for Financial Econometrics* (Vol. 898, pp. 513–529). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-48853-6_35
- Le, T. D. Q., Nguyen, L. T., & Tran, S. H. (2021). Loan loss provisions, earnings management, capital management, and signalling: the case of Vietnamese banks. *Afro-Asian J. of Finance and Accounting*, 11(5), 1–26. <https://doi.org/10.1504/aaifa.2020.10043109>
- Lee, M., & Hwang, T. (2019). *The Effect of the Compensation System on Earnings Management and Sustainability : Evidence from Korea Banks*. 11(11), 1–24.

- Levi, M., Li, K., & Zhang, F. (2014). Director gender and mergers and acquisitions. *Journal of Corporate Finance*, 28, 185–200. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.11.005>
- Levitt, A. J. (1998). The numbers game. *The CPA Journal*, 68(12).
- Licerán-Gutiérrez, A., & Cano-Rodríguez, M. (2019). A Review on the multidimensional analysis of earnings quality. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 22(1), 41–60. <https://doi.org/10.6018/rccsar.22.1.354301>
- Lin, F., & Wu, S. (2014). Comparison of cosmetic earnings management for the developed markets and emerging markets : Some empirical evidence from the United States and Taiwan. *Economic Modelling*, 36, 466–473. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.10.002>
- Linck, J. S., Netter, J. M., & Yang, T. (2008). The determinants of board structure. *Journal of Financial Economics*, 87(2), 308–328. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.03.004>
- Liu, G., & Sun, J. (2022). The impact of COVID-19 pandemic on earnings management and the value relevance of earnings: US evidence. *Managerial Auditing Journal*, 37(7), 850–868. <https://doi.org/10.1108/MAJ-05-2021-3149>
- Lu, J., & Boateng, A. (2018). Board composition, monitoring and credit risk: evidence from the UK banking industry. *Review of Quantitative Finance & Accounting*, 51(4), 1107–1128. <https://doi.org/10.1007/s11156-017-0698-x>
- Machado, A. M. M. da C. (2016). *Identificação Manipulação de Resultados: O Modelo de McNichols (2002)* [Universidade Católica Portuguesa]. <http://hdl.handle.net/10400.14/21836>
- Marques, L. D. (2000). *Modelos Dinâmicos com Dados em Painel: revisão de literatura*. Faculdade de Economia do Porto. Centro de Estudos Macroeconómicos e Previsão.
- Martinez, A. L. (2006). Minimizando a variabilidade dos resultados contábeis: estudo empírico do income smoothing no brasil. *Revista Universo Contábil*, 2(1), 9–25.
- Marton, J., & Runesson, E. (2017). The predictive ability of loan loss provisions in banks e Effects of accounting standards , enforcement and incentives. *The British Accounting Review*, 49(2), 162–180. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2016.09.003>

- Mckenzie, G. (1996). Loan-loss provisions and bank buffer-stock capital. *Applied Financial Economic*, 6(2), 213–223.
- Menicucci, E. (2020). *Earnings quality: Definitions, measures, and financial reporting* (S. Nature (Ed.)). Palgrave Pivot Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-36798-5>
- Messod Beneish. (2001). Earnings Management : A Perspective. *Accelerat Ing the World's Research. Earnings*, 1–16.
- Mohanram, P. S. (2003). How to manage earnings management. *Accounting World*, 10(1), 1-12.
- Molla, S. A. (2021). The Cyclicity of Loan Loss Provision and Income Smoothing Behavior of Commercial Banks Pre and Post IFRS: Evidence from Ethiopia. *Research Journal of Finance and Accounting*, 12(3), 12–22. <https://doi.org/10.7176/rjfa/12-3-02>
- Moreira, J. A. C. (2013). *Pode um investigador medianamente diligente detetar a manipulação dos resultados das empresas? Estudo do caso Worldcom*. Working paper nº 29/2013. Observatório de Economia e Gestão de Fraude.
- Mulford, C. W., & Comiskey, E. E. (2002). *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*. John Wiley & Sons.
- Mustafa, Q. Q. G., Yves, M., & Francois, A. (2022). Effects of earnings management on firms' market- adjusted return. *Journal of Accounting and Taxation*, 14(3), 203–214. <https://doi.org/10.5897/JAT2022.0535>
- Nguyen, D. T. T. (2022). Factors Affecting Loan Loss Provisions during the Covid-19 Pandemic – The Case of Commercial Banks in Vietnam. *European Journal of Business and Management Research*, 7(3), 91-95. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2022.7.3.1421>
- Nunes, A. (2015). *O alisamento dos resultados no setor bancário português e espanhol : uma análise através das provisões para créditos de cobrança duvidosa* [Master's Dissertation, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra]. <http://hdl.handle.net/10316/29717>

- Obigbemi, I. F., Omolehinwa, E. O., Mukoro, D. O., Ben-caleb, E., & Olusanmi, O. A. (2016). Earnings Management and Board Structure : Evidence From Nigeria. *SAGE*, 1–15. <https://doi.org/10.1177/2158244016667992>
- Orazalin, N. (2020). Board gender diversity, corporate governance, and earnings management: Evidence from an emerging market. *Gender in Management*, 35(1), 37–60. <https://doi.org/10.1108/GM-03-2018-0027>
- Ozili, P. (2017a). Bank earnings management and income smoothing using commission and fee income: A European context. *International Journal of Managerial Finance*, 13(4), 419–439. <https://doi.org/10.1108/IJMF-11-2016-0213>
- Ozili, P. (2017b). Bank earnings smoothing, audit quality and procyclicality in Africa: The case of loan loss provisions. *Review of Accounting and Finance*, 16(2), 142–161. <https://doi.org/10.1108/RAF-12-2015-0188>
- Ozili, P. K. (2021). *Bank income smoothing during the COVID-19 pandemic: Evidence from UK Banks*. SSRN Unpublished Working Paper. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3812955>
- Ozili, P. K. (2022a). Big 4 auditors, bank earnings management and financial crisis in Africa. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 20(2), 215–232. <https://doi.org/10.1108/JFRA-10-2020-0306>
- Ozili, P. K. (2022b). Determinants of bank income smoothing using loan loss provisions in the United Kingdom. *Journal of Economic and Administrative Sciences*. <https://doi.org/10.1108/jeas-09-2021-0192>
- Ozili, P. K., & Outa, E. (2017). Bank loan loss provisions research: A review. *Borsa Istanbul Review*, 17(3), 144–163. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2017.05.001>
- Ozili, P., & Outa, E. (2018). Bank income smoothing in South Africa: role of ownership, IFRS and economic fluctuation. *International Journal of Emerging Markets*, 13(5), 1372–1394. <https://doi.org/10.1108/IJoEM-09-2017-0342>
- Packer, F., & Zhu, H. (2012). Loan Loss Provisioning Practices of Asian Banks. In *BIS Working Papers*, No 375. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2038215>

- Park, C. Y., & Shin, K. (2021). COVID-19, nonperforming loans, and cross-border bank lending. *Journal of Banking and Finance*, 133, 106233. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106233>
- Peltzman, S. (1976). TOWARD A MORE GENERAL THEORY OF REGULATION. *Journal of Law & Economics*, 19(2), 211–241. <https://doi.org/10.1086/466865>
- Pérez, D., Salas-Fumás, V., & Saurina, J. (2008). Earnings and capital management in alternative loan loss provision regulatory regimes. *European Accounting Review*, 17(3), 423–445.
- Perols, J. L., & Lougee, B. A. (2011). The relation between earnings management and financial statement fraud. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 27, 39–53. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2010.10.004>
- Peterson, O., & Arun, T. G. (2018). Income smoothing among European systemic and non-systemic banks. *British Accounting Review*, 50(5), 539–558. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2018.03.001>
- Pimentel, L. M., Oliveira, H. M. S. D., Carmo Vaz Pereira, P. D., & Liou, N. A. T. (2020). Influence of Gender Diversity of Boards and Gender of CEO on Financial Performance: The European Case. In *Governance and Sustainability* (pp. 201–239). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-15-6366-9_12
- Pimentel, L. M., & Joaquim, R. (2021). Income smoothing in the Iberian banking sector: an analysis through the LPP and the impact of the Covid-19 Pandemic. In M. A. Bastos, R. P. Marques, C. Peguinho, & S. Caçador (Eds.), *Proceedings of the 2nd International Conference in Accounting and Finance Innovation: Accounting, Finance and Technologies in Learning Organizations* (pp.249-260). UA Editora. <https://doi.org/10.48528/hh42-jy05>
- Pimentel, L. M., & Joaquim, R. (in press). Income smoothing in microfinance institutions: The effect of gender on the board of directors and the impact of the financial crisis. In A. P.M. Gama, M. Augusto, R. E. Correia, F. Duarte (Eds), *Microfinance: intervention in challenging contexts*. Springer Nature Switzerland.
- Pimentel, L. M., Carvalho, A. B., & Joaquim, R. (in press). Income Smoothing in Banking Sector Via LLP: A Scientometric Review (1988-2021). In E. Santos, N. Ribeiro, & T.

- Eugénio (Eds), *Rethinking Management and Economics in the New 20's - The 2022 Centre of Applied Research in Management and Economics (CARME) Conference*. Springer.
- Pimentel, L. (2012). *Perspectives on earnings quality: an integrated approach from european listed companies* [Doctoral Dissertation, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra]. <http://hdl.handle.net/10316/19957>
- Pincus, M., & Rajgopal, S. (2002). The Interaction between Accrual Management and Hedging : *The Accounting Review*, 77(1), 127–160.
- Pincus, M., Wu, S., & Hwang, J. (2022). Did Accrual Earnings Management Decline and Real Earnings Management Increase Post-SOX? A Re-examination and Replication. *Journal of Financial Reporting*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3719575>
- Pinto, I., & Picoto, W. N. (2018). Earnings and capital management in European banks – Combining a multivariate regression with a qualitative comparative analysis. *Journal of Business Research*, 89, 258–264. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.034>
- Prencipe, A., Bar-Yosef, S., Mazzola, P., & Pozza, L. (2011). Income smoothing in family-controlled companies: Evidence from Italy. *Corporate Governance: An International Review*, 19(6), 529–546. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2011.00856.x>
- Proença, C. A. N. (2020). *Essays On The Eurozone Banking Performance: Profitability, Risk, Remuneration And Efficiency* [Doctoral Dissertation, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra]. <http://hdl.handle.net/10316/96397>
- Proença, C., Augusto, M., & Murteira, J. (2020). Political connections and banking performance: the moderating effect of gender diversity. *Corporate Governance*, 20(6), 1001–1028.
- Radzi, S. N. J. M., School, Islam, M. A., School, & Ibrahim, S. (2011). Earning Quality in Public Listed Companies: A Study on Malaysia Exchange for Securities Dealing and Automated Quotation. *International Journal of Economics and Finance*, 3(2), 233–244. <https://doi.org/10.5539/ijef.v3n2p233>

- Ribeiro, F., & Colauto, R. D. (2016). The Relationship Between Board Interlocking and Income Smoothing Practices. *Revista Contabilidade e Financas*, 27(70), 55–66. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501320>
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). EARNINGS MANAGEMENT Emerging Insights in Theory, Practice, and Research. In J. S. Demski (Ed.), *Earnings Management Emerging: Emerging Insights in Theory, Practice*,. Springer. <https://doi.org/10.1002/9781118266298.ch24>
- Ross, S. A. (1973). The Economic Theory of Agency : The Principal ' s Problem. *The American Economic Review*, 63(2), 134–139.
- Ross, S. A. (1977). The determination of financial structure : the incentive-signalling approach. *The Bell Journal Of Economics*, 8(1), 23–40.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Rusdiyanto, & Narsa, I. M. (2019). *The Effects of Earnings Volatility , Net Income and Comprehensive Income on Stock Prices on Banking Companies on the Indonesia Stock Exchange*. 9(6), 18–24.
- Safdar, R., & Yan, C. (2016). Managing accruals for income smoothing: empirical evidence from Pakistan. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(4), 372–387. <https://doi.org/10.1108/JAEE-07-2014-0038>
- Saleem, E., & Alzoubi, S. (2018). Audit quality, debt financing, and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 30, 69–84. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2017.12.001>
- Schipper, K. (1989). Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91.
- Setiawan, R., & Khoirotunnisa, F. (2020). The Impact of Board Gender Diversity on Bank Credit Risk. *THE INTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS REVIEW (THE JOBS REVIEW)*, 3, 3(2), 45–52. <https://doi.org/10.1108/hrmid-04-2020-0083>

- Shala, A., Toçi, V., & Ahmeti, S. (2020). Income smoothing through loan loss provisions in south and eastern european banks. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakultet Au Rijeci*, 38(2), 429–452. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2020.2.429>
- Shin, I., & Park, S. (2022). Do Labor Unions Affect Income Smoothing Through R & D Management ? *EMERGING MARKETS FINANCE AND TRADE*, 1–14.
- Shivakumar, L. (2000). Do firms mislead investors by overstating earnings before seasoned equity offerings? *Journal of Accounting and Economics*, 29(3), 339–371. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00026-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00026-4)
- Shu, S. Q. (2021). CEO inside debt , income smoothing , and stock price informativeness. *Accounting and Business Research ISSN:*, 51(1), 65–95. <https://doi.org/10.1080/00014788.2020.1798735>
- Sila, V., Gonzalez, A., & Hagendorff, J. (2016). Women on board: Does boardroom gender diversity affect firm risk? *Journal of Corporate Finance*, 36(December 2013), 26–53. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.10.003>
- Skala, D. (2015). Saving on a rainy day? Income smoothing and procyclicality of loan-loss provisions in Central European Banks. *International Finance*, 18(1), 25–46. <https://doi.org/10.1111/1468-2362.12058>
- Skala, D. (2021). Loan loss provisions and income smoothing – Do shareholders matter? *International Review of Financial Analysis*, 78, 101909. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101909>
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal OfEconomics*, 87(3), 355–374.
- Silvares, M., & Felismino, E. (2016, 20, novembro). *Imparidades, sabe o que são? BCP com prejuízos de 251,1 milhões*. <https://eco.sapo.pt/2016/11/20/imparidades-sabe-o-que-sao-bcp-com-prejuizos-de-2511-milhoes/>
- Strakova, L. (2021). Motives and techniques of earnings management used in a global environment. *SHS Web of Conferences*, 92. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219202060>

- Subramanyam, K. R. (1996). The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 22, 249–281.
- Sufi, A. (2009). Bank Lines of Credit in Corporate Finance: An Empirical Analysis. *The Review of Financial Studies*, 22(3), 1057–1088. <https://doi.org/10.1093/revfin/hhm007>
- Sun, Y., Wang, W., Wang, X., & Zhang, W. (2013). Shareholder Activism and Earnings Management Incentives : An Empirical Examination of Shareholder Proposals in the United States. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 235–260.
- Tabassum, N., Kaleem, A., & Nazir, M. S. (2014). Earnings management through overproduction and subsequent performance: an empirical study in Pakistan. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 9(3), 267. <https://doi.org/10.1504/ijicbm.2014.064693>
- Taktak, N. B., Shabou, R., & Dumontier, P. (2010). Income Smoothing Practices: Evidence from Banks Operating in OECD Countries. *International Journal of Economics and Finance*, 2(4), 140–150.
- Toumeh, A. A., & Yahya, S. (2019). A review of earnings management techniques: An IFRS perspective. *Global Business and Management Research*, 11(3), 1–13.
- Tran, D. V., Hassan, M. K., & Houston, R. (2020). Discretionary loan loss provision behavior in the US banking industry. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 55(2), 605–645. <https://doi.org/10.1007/s11156-019-00854-z>
- Upneja, A., Dalbor, M. C., Lee, S., & Mao, Z. (2008). Impact of earnings manipulation on valuation of publicly traded restaurant firms in the United States. *Journal of Foodservice Business Research*, 11(2), 124–137. <https://doi.org/10.1080/15378020801995531>
- Viana, D.B.C., Lourenço, I.M.E.C. and Paulo, E. (2022). The effect of IFRS adoption on accrual-based and real earnings management: emerging markets' perspective. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. <https://doi.org/10.1108/JAEE-05-2021-0172>
- Vishnani, S., Agarwal, S., Agarwalla, R., & Gupta, S. (2019). Earnings Management, Capital Management and Signalling Behaviour of Indian Banks. *Asia-Pacific Financial Markets*, 26, 285–295. <https://doi.org/10.1007/s10690-018-09265-x>

- Wahlen, J. M. (1994). The Nature of Information in Commercial Bank Loan Loss Disclosures. *THE ACCOUNTING REVIEW*, 69(3), 455–478.
- Walker, M. (2013). *How far can we trust earnings numbers ? What research tells us about earnings management* How far can we trust earnings numbers ? What research tells us about earnings management. 4788, 445–481. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.785823>
- Wasan, P., & Mulchanani, K. (2020). Corporate governance factors as predictors of earnings management. *Journal of General Management*, 45(2), 71–92. <https://doi.org/10.1177/0306307019872304>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112–134.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory : A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156.
- Xu, R. Z., Taylor, G. K., & Dugan, M. T. (2007). Review of Real Earnings Management Literature. *Journal of Accounting Literature*, 26, 195–228.
- Zalata, A. M., Tauringana, V., & Tingbani, I. (2018). Audit committee financial expertise, gender, and earnings management: Does gender of the financial expert matter? *International Review of Financial Analysis*, 55(March 2017), 170–183. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.11.002>
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *Accounting Review*, 87(2), 675–703. <https://doi.org/10.2308/accr-10196>
- Zhang, Y., Perols, J., Robinson, D., & Smith, T. (2018). Earnings management strategies to maintain a string of meeting or beating analyst expectations. *Advances in Accounting*, 43, 46–55. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.09.001>
- Zhang, Z. (2019). Bank Interventions and Trade Credit : Evidence from Debt Covenant Violations. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 54(5), 2179–2207. <https://doi.org/10.1017/S0022109018001163>

Zhao, Y., Zhou, D., Zhao, K., & Zhou, P. (2019). Is the squeaky wheel getting the grease? Earnings management and government subsidies. *International Review of Economics and Finance*, 63, 297–312. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2019.03.012>

Legislação

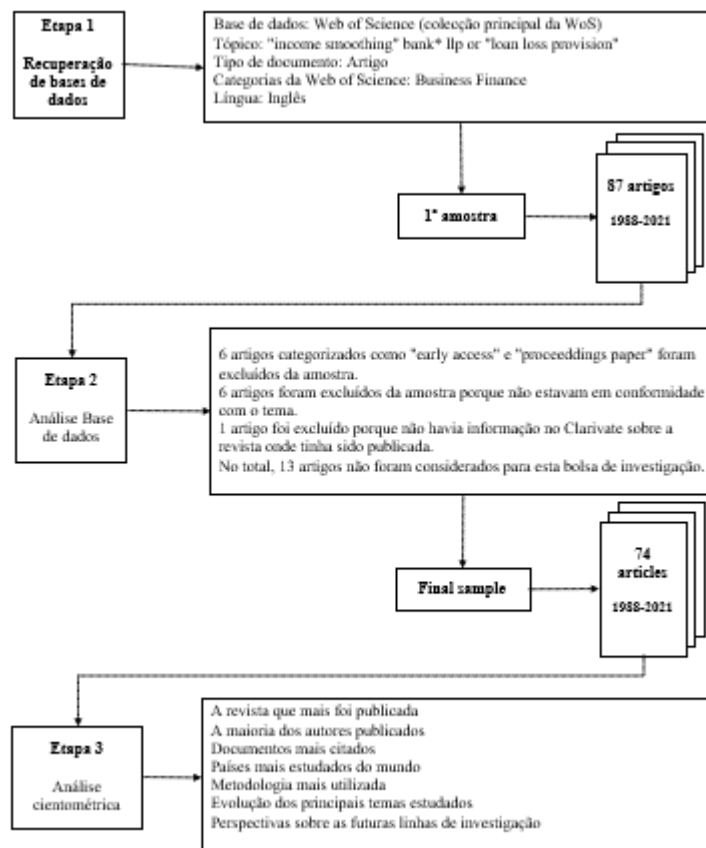
International Standard on Auditing 240. (2009) *The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements*. <https://www.ifac.org/system/files/downloads/a012-2010-iaasb-handbook-isa-240.pdf>

Esta página foi propositadamente deixada em branco

ANEXOS

Anexo I: Descrição do processo de amostra do estudo de Pimentel et al. (in press)

Figura 4-Processo de seleção da amostra estudo Pimentel et al. (in press)



Fonte: Pimentel et al. (in press)

Anexo II: Teste VIF, Teste de White e Teste Shapiro-Wilk

A. Teste VIF

O VIF é utilizado para identificar potenciais problemas de multicolinearidade entre as variáveis. Este teste tem a seguinte estatística:

$$VIF_j = \frac{1}{(1 - R_j^2)}$$

Sendo R_j o coeficiente de correlação múltipla entre a variável j e as outras variáveis independentes. A partir deste teste conclui-se que existe um problema de multicolinearidade, se os valores de VIF forem superiores a 10.

Os valores VIF obtidos oscilam entre 1.013 e 3.774, sendo, portanto, inferiores a 10. Tal indica que não existem problemas de multicolinearidade entre as variáveis, o que valida as regressões. Na tabela 7 encontram-se os resultados do teste VIF aos modelos (1)-(5).

Tabela 7- Resultados Teste VIF

Variáveis	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)	Modelo (5)
LLP_{it}	-----	-----	-----	-----	-----
NPL_{it-1}	1.436	1.464	1.443	1.635	1.635
ΔNPL_{it}	1.633	1.633	1.657	1.945	1.941
ΔLOAN_{it}	1.642	1.645	1.666	1.908	1.887
GDPG_t	1.028	1.048	1.376	1.029	1.029
CAR_{it}	1.013	1.018	1.026	1.367	1.135
EBTP_{it}	1.153	1.477	1.254	2.633	1.743
SIZE_{it}	1.080	1.096	1.083	1.384	1.223
PFC_{it}	-----	1.848	-----	-----	-----
EBTP_{it} * PFC_{it}	-----	2.040	-----	-----	-----
PCC_{it}	-----	-----	2.706	-----	-----
EBTP_{it} * PCC_{it}	-----	-----	2.282	-----	-----
BGD_{it}	-----	-----	-----	3.032	-----
EBTP_{it} * BGD_{it}	-----	-----	-----	3.774	1.625

B. Teste de White

Estamos na presença de heterocedasticidade quando existe uma forte dispersão dos dados ao longo de uma determinada regressão. O pretendido é que os dados se revelem homocedásticos (ou seja, que a variância do erro não observado, condicional nas variáveis explicativas, seja constante), não revelando uma forte dispersão dos dados utilizados na regressão. A literatura sugere alguns tipos de testes para testar a hipótese de homocedasticidade. Na presente dissertação recorre-se ao teste de White, que se revela como um dos testes mais comumente utilizado. O teste proposto por White não se baseia no pressuposto de normalidade e é de fácil aplicação. Para tal, deve estimar-se o modelo inicial, e posteriormente executar uma regressão auxiliar com os resíduos e o R^2 do modelo.

O teste considera as seguintes hipóteses:

H_0 : Hipótese de homocedasticidade

H_1 : Hipótese de heterocedasticidade

Se o *p-value* obtido for inferior a 0.05 rejeita-se H_0 , o que indica a presença de heterocedasticidade no modelo. Este teste é útil, para adequar/modificar os procedimentos de estimativa do modelo em conformidade com o resultado obtido.

C. Teste Shapiro-Wilk

O teste Shapiro-Wilk é um teste para aferir a normalidade dos dados, ou seja, se os dados seguem uma distribuição normal. Para além deste, existem outros testes de normalidade, por exemplo, Wilk Jarque-Bera, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors, Doornik-Hansen. O teste Shapiro-Wilk é fácil de implementar e, por isso, a literatura recorre diversas vezes a ele. Desta maneira, a presente dissertação atende à utilização do teste Shapiro-Wilk para avaliar a normalidade dos dados.

H_0 : A amostra provém de uma população normal

H_1 : A amostra não provém de uma população normal

Se o *p-value* obtido for inferior a 0.05 rejeita-se H_0 , o que indica que os dados não seguem uma distribuição normal. É apontado que a violação do pressuposto de normalidade, não contribui para o enviesamento ou ineficiência da estimação dos parâmetros nos modelos de regressão.

Note-se que, executando qualquer um dos testes de normalidade anteriormente referidos aos modelos (1)-(5) as conclusões obtidas são as mesmas (os dados considerados não seguem uma distribuição normal).

Anexo III: Modelos de dados em painel e testes para optar pelo método mais adequado à estimação

Os **modelos** com dados em painel podem ser de três tipos: modelos “*pooled OLS*”, modelos com “efeitos fixos” ou modelos com “efeitos aleatórios”.

A. Modelo “*pooled OLS*”

Os parâmetros α e β são comuns para todos os indivíduos, i.e., há homogeneidade na parte constante e no declive:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \dots + \varepsilon_{it}$$

Para efetuar a estimação do modelo *Pooled*, utiliza-se o Método dos Mínimos Quadrados (OLS), assumindo a parte constante comum para todos os indivíduos. Neste sentido, admite-se que os erros ε_{it} são “*white noise*” e não estão correlacionados com os regressores, $(COV(X_{it}, \varepsilon_{it}) = 0$. As hipóteses da constante comum e declive comum são restritivas. Ainda assim, este método pode ser adequado em amostras *a priori* selecionadas que apresentam algumas semelhanças nas suas características estruturais.

B. Modelos com efeitos fixos

Nestes modelos a estimação é feita assumindo que a heterogeneidade das observações se capta na parte constante, que é diferente de observação para observação:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta X_{it} + \dots + \varepsilon_{it}$$

Onde, α_{it} é diferente para cada observação e capta as diferenças invariantes no tempo.

Existem três métodos para estimar os modelos em painel com efeitos fixos:

- 1) O método com variáveis *dummy* (*Least Squares Dummy Variables, LSDV*): onde são introduzidas variáveis *dummy* para cada observação, ou para cada período temporal com o objetivo de captar heterogeneidade dos indivíduos;
- 2) O método de estimação com primeiras diferenças: onde são removidos os efeitos específicos individuais;

3) O método de estimação com as variáveis centradas: onde se centram as variáveis, ou seja, subtrair às observações de cada indivíduo a média temporal.

Refira-se que estamos a usar o modelo LSDV.

C. Modelos com efeitos aleatórios

Neste modelo, a estimação é feita introduzindo a heterogeneidade dos indivíduos no termo de erro. Assim, a constante é considerada como um parâmetro aleatório não observável e não como um parâmetro fixo:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \dots + (v_{it} + \varepsilon_{it})$$

Onde, $\alpha_{it} = \alpha + v_{it}$; e v_{it} é o efeito aleatório individual não observável.

Existem **testes estatísticos** que tem por objetivo indicar qual das estimações de dados em painel é mais adequada ao conjunto de dados alvo de análise. São eles o teste F, o teste de Breusch-Pagan e o teste de Hausman.

A. Teste F (*Pooled* vs. Efeitos Fixos)

Este teste permite concluir se o método mais adequado à estimação é o modelo de *Pooled* OLS ou o método com efeitos fixos. No teste estatístico, a hipótese nula, admite a homogeneidade na constante (hipótese *Pooled* OLS) e na hipótese alternativa, a heterogeneidade na constante (efeitos fixos).

$$H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 \text{ (Pooled OLS)}$$

$$H_1: \alpha_1 \neq \alpha_2 \neq \alpha_3 \text{ (Efeitos Fixos- LSDV)}$$

A estatística de teste é a estatística F:

$$F_{STAT} = \frac{(R_{fe}^2 - R_{pool}^2) / (N - 1)}{(1 - R_{fe}^2) / (NT - N - k)} \sim F_{(N-1, NT-N-k)}$$

onde R_{fe}^2 é o coeficiente de determinação da estimação do modelo com efeitos fixos, R_{pool}^2 é o coeficiente de determinação da estimação do modelo com constante comum, N o

número de indivíduos, T os períodos e k o número de variáveis explicativas. Assim, com um $p\text{-value} < 0.05$, rejeita-se H_0 , o que significa que o modelo de efeitos fixos é mais adequado à estimação do que o modelo *Pooled OLS*.

B. Teste de Breusch-Pagan (*Pooled OLS* vs. Efeitos Aleatórios)

O teste de Breusch-Pagan permite concluir qual o método de estimação mais adequado de entre, o modelo *Pooled OLS* (H_0) e o modelo de efeitos aleatórios (H_1).

$H_0: \sigma_n^2 = 0$ (*Pooled OLS*)

$H_1: \sigma_n^2 \neq 0$ (Efeitos Aleatórios)

Neste teste, a estatística de teste (LM) é a que abaixo se apresenta:

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T (\hat{w}_{it})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{w}_{it}^2} - 1 \right] \sim \chi_1^2$$

Onde N representa o número de indivíduos, T o número de observações temporais.

Perante um $p\text{-value} < 0.05$, rejeita-se H_0 , o que significa que o modelo de efeitos aleatórios é mais adequado à estimação do que o modelo *Pooled OLS*.

C. Teste de Hausman (Efeitos Fixos vs. Efeitos Aleatórios)

O teste de Hausman permite concluir qual o método de estimação mais adequado de entre, o modelo de efeitos aleatórios (H_0) e o modelo de efeitos fixos (H_1).

$H_0: COV(v_{it}, X_{it}) = 0$ (Efeitos aleatórios)

$H_1: COV(v_{it}, X_{it}) \neq 0$ (Efeitos fixos)

A estatística de teste é:

$$H = (\hat{b}_{fe} - \hat{b}_{re})' [Var(\hat{b}_{fe}) - Var(\hat{b}_{re})]^{-1} (\hat{b}_{fe} - \hat{b}_{re}) \sim \chi_k^2$$

Onde, \hat{b}_{fe} é o vetor dos estimadores do modelo com efeitos fixos; \hat{b}_{re} é o vetor dos estimadores do modelo com efeitos aleatórios; $Var(\hat{b}_{fe})$ é a matriz de variâncias-

covariâncias dos estimadores \hat{b}_{fe} ; $Var(\hat{b}_{re})$ é a matriz de variâncias-covariâncias dos estimadores \hat{b}_{re} ; k o número de regressores.

Perante um $p\text{-value} < 0.05$, rejeita-se H_0 , o que significa que o modelo de efeitos fixos é mais adequado à estimação do que o modelo de efeitos aleatórios.

Anexo IV: Resultados dos modelos por regiões

Tabela 8- Resultados modelo (1) a (4) região SE

Variáveis	Sinal esperado	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)
Constante β_0		0.0115617 (0.2198)	0.0104929 (0.2788)	0.0315896 (0.3384)	-0.00289499 (0.7217)
NPL_{it-1}	+/-	0.0987133 (4.95e-07)***	0.0996055 (6.71e-019)***	0.130560 (9.43e-014)***	0.0489434 (1.24e-08)***
ΔNPL_{it}	+/-	0.143885 (3.38e-021)***	0.142005 (9.54e-07)***	0.159342 (2.50e-08)***	0.0480019 (0.0180)**
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	0.0202558 (0.1895)	0.0216563 (0.1710)	0.0343589 (0.0334)**	-0.00804666 (0.4512)
$GDPG_t$	-	-0.000715542 (0.0070)***	-0.000689347 (0.0109)	-5.81575e-05 (0.8579)	-0.000256304 (0.1810)
CAR_{it}	+	-0.0238690 (0.4084)	-0.0174786 (0.5753)	0.0378437 (0.3455)	0.0662492 (0.0734)*
$EBTP_{it}$	+	0.130432 (0.0696)*	0.130960 (0.1924)	0.0269120 (0.7743)	0.0584250 (0.6258)
$SIZE_{it}$	+/-	-0.000821693 (0.2392)*	-0.000835608 (0.2345)	-0.00364077 (0.2497)	0.000264588 (0.6867)
PFC_{it}	+/-	-----	0.00190444 (0.5931)	-----	-----
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	-----	-0.0132202 (0.9132)	-----	-----
PCC_{it}	-	-----	-----	0.0137371 (0.0030)***	-----
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	-----	-----	-0.912005 (0.0040)***	-----
BGD_{it}	-	-----	-----	-----	-0.0170052 (0.1761)
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	-----	-----	-----	-0.336978 (0.7136)
Observações		149	149	149	99

***, **, * significa estatisticamente significativo a 1%, 5% e 10% respectivamente

Modelo (1) estimado pelo modelo Pooled OLS; Modelo (2) estimado pelo modelo de efeitos fixos;

Modelo (3) estimado pelo modelo de efeitos fixos; Modelo (4) estimado pelo modelo Pooled OLS

Tabela 9-Resultados modelo (1) a (4) região EOR

Variáveis	Sinal esperado	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)
Constante β_0		0.0676476 (0.1200)	0.0621198 (0.1750)	0.00862247 (0.4214)	0.0934891 (0.0524)*
NPL_{it-1}	+/-	0.194084 (5.96e-08)***	0.192168 (9.78e-08)***	0.0818005 (2.02e-05)***	-0.00789796 (0.8736)
ΔNPL_{it}	+/-	0.265915 (1.18e-08)***	0.263521 (1.68e-08)***	0.181080 (1.51e-07)***	0.101586 (0.0866)*
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	-0.0159022 (0.0849)*	-0.0165009 (0.0741)*	-0.0222224 (0.0026)***	-0.0184442 (0.0668)*
$GDPG_t$	-	-0.00189828 (5.85e-05)***	-0.00188489 (7.18e-05)***	-0.00286864 (3.69e-07)***	-0.000300519 (0.2123)
CAR_{it}	+	-0.0138360 (0.0709)*	-0.0164321 (0.0435)**	-0.00950727 (0.0856)*	0.00274998 (0.9337)***
$EBTP_{it}$	+	0.683542 (8.17e-07)***	0.732459 (3.10e-07)***	0.431386 (1.60e-05)***	0.251315 (0.1454)
$SIZE_{it}$	+/-	-0.00832664 (0.0609)*	-0.00779424 (0.0957)*	-0.000405957 (0.6982)	-0.00867787 (0.0596)*
PFC_{it}	+/-	----	0.0155900 (0.1970)	----	----
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	----	-0.842095 (0.1186)	----	----
PCC_{it}	-	----	----	-0.0125532 (0.0541)*	----
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	----	----	-0.0928335 (0.7611)*	----
BGD_{it}	-	----	----	----	0.0173530 (0.2441)
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	----	----	----	-1.13955 (0.0797)*
Observações		187	187	187	88

***, **, * significa estatisticamente significativo a 1%, 5% e 10% respectivamente

Modelo (1) estimado pelo modelo de efeitos fixos; Modelo (2) estimado pelo modelo de efeitos fixos;

Modelo (3) estimado pelo modelo Pooled OLS; Modelo (4) estimado pelo modelo de efeitos fixos.

Tabela 10-Resultados modelo (1) a (4) região EOC

Variáveis	Sinal esperado	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)
Constante β_0		0.00617225 (0.0084)***	0.0383193 (0.0311)**	0.00615781 (0.0095)***	0.00578911 (0.7319)**
NPL_{it-1}	+/-	0.0261300 (0.0184)**	-0.0613498 (0.0249)**	0.0266987 (0.0167)**	0.0996675 (7.11e-06)***
ΔNPL_{it}	+/-	0.247192 (3.71e-011)***	0.0740783 (0.1546)	0.249465 (3.48e-011)***	0.159351 (7.90e-06)***
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	-0.00410731 (0.1186)	-0.00212423 (0.5071) *	-0.00382289 (0.1493)	-0.00151385 (0.3924)
$GDPG_t$	-	-0.000163753 (0.0149)**	-0.000194737 (0.0052) ***	-0.000154519 (0.0890)*	-0.000195535 (0.0011)***
CAR_{it}	+	-0.0188100 (0.0008)***	0.0119775 (0.2720)	-0.0195925 (0.0012)***	-0.00767955 (0.3949)
$EBTP_{it}$	+	0.108349 (3.99e-06)***	0.106583 (0.0046)***	0.0991601 (5.45e-05)***	-0.0561871 (0.0450)**
$SIZE_{it}$	+/-	-0.000212525 (0.1077)	0.106583 (0.0310) **	-0.000199116 (0.1369)	-0.000231983 (0.8595)
PFC_{it}	+/-	----	0.00323907 (0.0001)***	----	----
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	----	-0.128515 (0.0087) ***	----	----
PCC_{it}	-	----	----	-0.000426270 (0.6384)	----
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	----	----	0.0831512 (0.2376)	----
BGD_{it}	-	----	----	----	-0.00523290 (0.0162)**
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	----	----	----	-0.300655 (0.1046)*
Observações		185	185	185	112

***, **, * significa estatisticamente significativo a 1%, 5% e 10% respetivamente

Modelo (1) estimado pelo modelo Pooled OLS; Modelo (2) estimado pelo modelo de efeitos fixos;

Modelo (3) estimado pelo modelo Pooled OLS; Modelo (4) estimado pelo modelo de efeitos fixos.

Tabela 11-Resultados modelo (1) a (4) região ENOR

Variáveis	Sinal esperado	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)
Constante β_0		0.00818815 (4.09e-08)***	0.00395840 (0.0179)**	0.00487735 (0.4716)	-0.0288021 (0.1241)
NPL_{it-1}	+/-	0.0397034 (1.66e-011)***	0.0409807 (1.68e-012)***	0.0103681 (0.1095)	0.00861248 (0.2205)
ΔNPL_{it}	+/-	0.0255865 (6.89e-05)***	0.0259223 (3.96e-05)***	0.0129676 (0.0212)**	0.00942586 (0.1110)
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	-0.0136023 (2.26e-06)***	-0.0128424 (5.39e-06)***	-0.0105732 (4.52e-05)***	0.00232218 (0.6353)
$GDPG_t$	-	-0.000547398 (<0.0001)***	-0.000450138 (2.52e-07)***	-0.000650991 (4.06e-013)***	-0.000505410 (6.34e-08)***
CAR_{it}	+	-0.0384083 (4.27e-09)***	-0.0246404 (0.0004)***	-0.0192407 (0.0083)***	-0.00267787 (0.7961)
$EBTP_{it}$	+	0.241074 (5.08e-016)***	0.289096 (9.33e-020)***	-0.0753762 (60.1168)	-0.175534 (0.0249)**
$SIZE_{it}$	+/-	-0.000184320 (0.0951)*	-0.000102120 (0.3510)	0.000431060 (0.5647)	0.00334450 (0.0412)**
PFC_{it}	+/-	----	0.00535776 (2.36e-06)***	----	----
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	----	-0.210326 (0.0069)***	----	----
PCC_{it}	-	----	----	-0.00239818 (0.0334)**	----
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	----	----	-0.0643755 (0.3557)	----
BGD_{it}	-	----	----	----	-0.0180221 (0.0002)***
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	----	----	----	-0.274468 (0.3352)
Observações		604	604	604	236

***, **, * significa estatisticamente significativo a 1%, 5% e 10% respetivamente

Modelo (1) estimado pelo modelo Pooled OLS; Modelo (2) estimado pelo modelo Pooled OLS;

Modelo (3) estimado pelo modelo de efeitos fixos; Modelo (4) estimado pelo modelo de efeitos fixos.