



EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Maria João Major (ISCTE – University Institute of Lisbon, Portugal)

Associate Editors

Carlos Menezes (University of Minho, Portugal)

Delfina Gomes (University of Minho, Portugal)

Patrícia Gomes (Cávado and Ave Polytechnic Institute, Portugal)

Rute Abreu (Polytechnic Institute of Guarda, Portugal)

Susana Jorge (University of Coimbra, Portugal)

Editorial Advisory Board

Alan Sangster (University of Aberdeen, UK)

Aldonio Ferreira (Monash University, Australia)

Alessandro Lai (Verona University, Italy)

Ana Caria (University of Minho, Portugal)

Ana Isabel Morais (ISEG, Portugal)

Ana Marques (University of East Anglia, UK)

Beatriz Garcia (University Carlos III Madrid, Spain)

Begõna Ginger (University of Valencia, Spain)

Carlos Larrinaga (University of Burgos, Spain)

Charles H. Cho (Schulich School of Business – York University, Canada)

Christopher Napier (Royal Holloway University of London, UK)

Christopher Nobes (University of Sydney, Australia)

Claudio Wanderley (Federal University of Pernambuco, Brazil)

Fabio Frezzati (University of S. Paulo, Brazil)

Garry Carnegie (RMIT University, Australia)

Giuseppe Grossi (University of Kristianstad, Sweden)

Helena Isidro (ISCTE - University Institute of Lisbon, Portugal)

Ingrid Jeackle (University of Edinburgh, UK)

Joana Fontes (Catholic University of Lisbon, Portugal)

Josette Caruana (University of Malta, Malta)

Lee Parker (RMIT University, Australia and University of Glasgow, UK)

Manuel Castelo Branco (University of Porto, Portugal)

Marta Guerreiro (Polytechnic Institute of Viana do Castelo, Portugal)

Massimo Sargiacomo (University of Chieti-Piera, Italy)

Niamh Brennan (University College Dublin, Ireland)

Paulo Alves (Catholic University of Porto, Portugal)

Peter Lorson (University of Rostock, Germany)

Sofia Lourenço (ISEG, Portugal)

Trevor Hopper (University of Sussex, UK)

Zahirul Hoque (Prince Sultan University, Saudi Arabia)

Director

Paula Franco (Chairwoman of the Portuguese Chartered Accountants Association)

Executive Director

Carlos Menezes (University of Minho, Portugal)

EDITORIAL MANAGER

Ricardo Rocha

E-mail address: ricardorrocha@outlook.com

EDITORIAL ASSISTANT

Paula Francisco (Portuguese Institute of Chartered Accountants, Portugal)

E-mail address: paula.francisco@occ.pt



EDITORIAL

Maria João Major.....	5
-----------------------	---

HIGHLIGHTED PAPER

What are the 'Most Influential People in Accounting' saying about the 'most important issues currently facing the accounting profession'?

Matt Bamber.....	13
------------------	----

A investigação e o ensino da contabilidade: perceções dos docentes do ensino superior público português

Graciete Costa, Lídia Oliveira, Delfina Gomes	47
---	----

Practical assessments on the use of financial derivatives as risk management tools

Ana Catarina Paula Leite, Liliana Pimentel, Ricardo Joaquim	85
---	----

Impacto da COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios do distrito de Braga

Paulo Alexandre Neto, Patrícia Gomes	117
--	-----

Alisamento de resultados bancários: o efeito moderador do género do conselho de administração e dos períodos de crise

Liliana Pimentel, Ricardo Joaquim	153
---	-----

TECHNICAL REVIEW

Transparência e prestação de contas na gestão pública

José F. F. Tavares	199
--------------------------	-----

BOOK REVIEW

Consolidação de Contas e Reorganizações no Setor Público, by Luís Cracel Viana, Alberto Velez Nunes and Lúcia Lima Rodrigues (2023)

Ana Calado Pinto	221
------------------------	-----

EXTENDED DOCTORAL ABSTRACT

Sustainable development in higher education in Business Sciences: a multidimensional analysis in the Portuguese context

Sónia Gomes	225
-------------------	-----

CALL FOR PAPERS - AMR SPECIAL ISSUE: The Cultural and Social Dimensions of Accounting: An Historical Perspective

	229
--	-----

Author guidelines	231
-------------------------	-----

[This page is intentionally left blank]



EDITORIAL

It is my pleasure to welcome you to volume 28 of the Accounting and Management Review. The volume follows the same structure adopted before, gathering contributions from both accounting researchers and practitioners. It starts with the highlighted paper authored by Matt Bamber, titled “What are the ‘Most Influential People in Accounting’ saying about the ‘most important issues currently facing the accounting profession?’”.

In his article, Matt draws on social psychology to discuss what it means to have influence in accounting, and what the so-called ‘most influential people in accounting’ are saying. The author adopts “Accounting Today’s 2023 List of the Top 100 Most Influential People in Accounting” (a US based accounting industry magazine), in order to explore what those on the list deem to be the most important issues (in terms of the main challenges and opportunities) that the accounting profession faces these days and what are the solutions they propose. Sources containing more than 67,000 words were uploaded to NVivo, a qualitative data analysis package, emerging from this examination four inter-related and inter-connected themes: (1) the pipeline problem, understood as the struggle of accounting to attract, develop, and retain talented individuals who have the potential to become successful accountants; (2) the challenges brought by new technologies, particularly the use of AI to accounting and the profession; (3) the need for relevance of (some) accounting work; and (4) the accounting workplace and work conditions. The solutions proposed encompass the idea that accounting needs to work better on branding and marketing, adopting and using technology ‘wisely, creatively, and compassionately’, being flexible about accounting workplaces and improving work conditions, namely compensation at junior levels.

The volume continues with the research article entitled “A investigação e o ensino da contabilidade: percepções dos docentes do ensino superior português”, written by Graciete Costa, Lídia Oliveira and Delfina Gomes. Recognizing that both teaching and research are important activities of academics within the Portuguese higher education institutions, and that research plays an important role in the advance of society and organizations, the authors examine the relationship between accounting research and teaching. In so doing, they adopt a qualitative research methodology, in which 23 semi-structured interviews were carried out to gather the perception of accounting academics on the topic. Evidence shows that there is the perception of a gap between what is researched and taught, particularly at the undergraduate level, hence confirming prevailing arguments in the accounting literature about the impact of research outputs on teaching. Moreover, the authors discuss some of

the aspects that interviewees perceived as explaining the gap between accounting research and teaching, namely how accounting degrees have tended to emphasize technical issues because of being historically taught by polytechnic institutes, and the influence of professional orders on courses' syllabi.

The third article in this volume is authored by Ana Catarina Leite, Liliana Pimentel and Ricardo Joaquim ("Practical assessments on the use of financial derivatives as risk management tools"). The risk management strategies of non-financial companies in the Iberian countries (Portugal and Spain) are analyzed. Considering that there are liquidity constraints and that derivatives to hedge corporate risk exposures are limited in these markets, the authors discuss how non-financial companies deal with these difficulties and the way that their hedging strategies impact on their performance. Risk management strategies in less developed financial markets, such as Spain and Portugal, face challenges if only because the corporations that operate in these markets often lack funding and need to manage risk in medium-sized companies, while at the same the availability of different underlying assets for hedging is not extensive. Empirical findings are presented, evidencing that there is a complex relationship between the use of derivatives, earnings volatility, and the market value of companies. Authors conclude by arguing that their research contributes to practical knowledge, as it not only supports companies in the evaluation of the effectiveness of their hedging strategies, but also help regulators to issue rules for less liquid markets.

In the next article, entitled "Impacto da COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios do distrito de Braga", Paulo Neto and Patrícia Gomes focus on the UN Sustainable Development Goal (SDG) 16, which aims to promote the achievement of effective and sustainable financial institutions, to analyze the impact of the COVID-19 pandemic on the financial sustainability of 14 municipalities located within the district of Braga. The authors draw on the documentary analysis of corporate management reports in the period between 2018 and 2021 and on data extracted directly from the National Statistics Institute (INE), as well as on the database of the Financial Yearbook of Portuguese Municipalities (AFMP), in order to define some variables, including size and political competition. The data was collected using Excel and a database was created to serve as the basis for the study. In doing so, the authors aimed to investigate the contextual factors that might explain the financial impact of the COVID-19 pandemic on municipalities. The authors conclude that the COVID-19 pandemic affected in a negative way the financial sustainability of the municipalities in terms of debt and tax revenue. This was compensated by transfers and capital subsidies obtained from the state to deal with the pandemic, which increased in the period, in particular the financial autonomy of the small and medium-sized municipalities under analysis.

The last research article is authored by Liliana Pimentel and Ricardo Joaquim (“Alisamento de resultados bancários: o efeito moderador do género do conselho de administração e dos períodos de crise”). The objective of this study is twofold: (i) firstly, it aims to investigate if European banks engage in the practice of income smoothing through the discretionary use of Loan Loss Provisions (LLP); and (ii) secondly, it seeks to examine whether factors such as gender diversity on the board of directors and periods of crisis have a moderating effect on the practice of smoothing bank’s results through the use of LLP. A panel of 379 listed banks from 39 European countries in the period between 2003 and 2021 and a fixed effect model are adopted, aiming to test these hypotheses. The study evidences that banks use discretionarily loan loss provisions to smooth their results, and furthermore that periods of crisis and the gender diversity of the banks’ board of directors have a moderating effect, in the negative sense, on the income smoothing practices of the banks in the sample.

The volume continues with the presentation of the technical review written by José Tavares (“Transparência e prestação de contas na gestão pública”). In the article, José Tavares discusses the principle of transparency, defined as the quality of transmitting truthful information without adulterating it, in the management of public resources, and how transparency is multifaceted, encompassing several dimensions: (i) a principle of the legal order; (ii) a right of citizens; (iii) a duty of public organizations; and (iv) a guarantee of the proper functioning of public management. Moreover, the author debates the benefits for public management of the principle of transparency, namely how it allows the increase of competitiveness, reduces corruption, promotes good practices, better public spending and citizenship, and builds confidence. How administrative, financial and budgetary transparency is closely linked to accountability, and in which way digital transformation contributes to quality accountability and good management and the sustainability of organizations are also important topics discussed in the paper.

In the following section of the volume, a review of the book *Consolidação de Contas e Reorganizações no Setor Público*, authored by Luís Cracel Viana, Alberto Velez Nunes and Lúcia Lima Rodrigues (2023) is offered by Ana Calado Pinto. The review approaches the authors’ motivation to write a book that could represent a prototype of what financial consolidation in the public sector should comprise, and how writing it contributed to respond to some of the challenges and requirements posed by the local public sector accounting framework (SNC-AP).

The extended doctoral abstract by Sónia Gomes (Sustainable development in higher education in business sciences: a multidimensional analysis in the Portuguese context) is presented next. In this doctoral abstract, Sónia explains the objectives of her research, describing briefly the three papers that comprise her thesis and the methodology followed in each of them.

The volume ends with the presentation of a call for the special issue on “The cultural and social dimensions of accounting: an historical perspective”, to be published by the Accounting and Management Review in 2026.

We hope that readers of the Accounting and Management Review find the research articles and technical/practical reviews published in this volume useful and enjoyable. They certainly translate a wide range of perspectives on the accounting discipline.

Maria João Major

Editor-in-Chief of the Accounting
and Management Review

EDITORIAL

Tenho o prazer de vos dar as boas-vindas ao volume 28 da revista *Accounting and Management Review*. O volume segue a mesma estrutura adotada anteriormente, reunindo contribuições simultaneamente de investigadores e profissionais da área da contabilidade. Começa com o artigo em destaque no volume, da autoria de Matt Bamber, intitulado “What are the ‘Most Influential People in Accounting’ saying about the ‘most important issues currently facing the accounting profession?’”.

No seu artigo, Matt baseia-se na psicologia social para discutir o que significa ter influência na contabilidade e o que dizem as chamadas ‘pessoas mais influentes na contabilidade’. O autor adota a “Accounting Today’s 2023 List of the Top 100 Most Influential People in Accounting” (uma revista do setor da contabilidade sediada nos EUA), a fim de explorar o que as pessoas que constam da lista consideram ser as questões mais importantes (em termos dos principais desafios e oportunidades) que a profissão de contabilista enfrenta atualmente e quais as soluções que propõem. As fontes, contendo mais de 67.000 palavras, foram carregadas para o NVivo, um software de análise de dados qualitativos, emergindo deste exame quatro temas inter-relacionados e interligados: (1) o problema do ‘pipeline’, entendido como a luta da contabilidade para atrair, desenvolver e reter indivíduos talentosos que têm o potencial de se tornarem contabilistas de sucesso; (2) os desafios trazidos pelas novas tecnologias, particularmente o uso de IA para a contabilidade e a profissão; (3) a necessidade de relevância de (algum) do trabalho de contabilidade; e (4) o local de trabalho e compensações remuneratórias dos contabilistas. As soluções propostas englobam a ideia de que a contabilidade precisa de trabalhar melhor a marca e o marketing, adotando e utilizando a tecnologia “de forma sensata, criativa e compassiva”, sendo flexível em relação aos locais de trabalho da contabilidade e melhorando as condições de trabalho, nomeadamente a remuneração nos níveis mais jovens.

O volume prossegue com o artigo de investigação intitulado “A investigação e o ensino da contabilidade: perceções dos docentes do ensino superior português”, da autoria de Graciete Costa, Lídia Oliveira e Delfina Gomes. Reconhecendo que tanto o ensino como a investigação são atividades importantes dos académicos nas instituições de ensino superior portuguesas e que a investigação desempenha um papel importante no progresso da sociedade e das organizações, as autoras analisam a relação entre a investigação e o ensino da contabilidade. Para tal, adotam uma metodologia de investigação qualitativa, na qual foram realizadas 23 entrevistas semiestruturadas para recolher a perceção dos académicos de contabilidade sobre o tema. A evidência empírica apresentada mostra que existe a perceção de uma lacuna entre o que é investigado e ensinado, particularmente ao nível da licenciatura, confirmando assim os argumentos existentes na literatura na área da contabilidade

sobre o impacto dos resultados da investigação no ensino. Adicionalmente, as autoras discutem alguns dos aspetos que os entrevistados consideraram para explicar o desfasamento entre a investigação e o ensino da contabilidade, nomeadamente a forma como os cursos de contabilidade tendem a enfatizar as questões técnicas, em parte muito devido ao facto de serem historicamente ministrados por institutos politécnicos, e a influência das ordens profissionais nos programas dos cursos.

O terceiro artigo deste volume é da autoria de Ana Catarina Leite, Liliana Pimentel e Ricardo Joaquim (“Practical assessments on the use of financial derivatives as risk management tools”). No artigo, são analisadas as estratégias de gestão de risco das empresas não financeiras dos países ibéricos Portugal e Espanha. Tendo em conta que existem restrições de liquidez e que os derivados para cobrir a exposição ao risco das empresas são limitados nestes mercados, os autores discutem a forma como as empresas não financeiras lidam com estas dificuldades e o impacto das suas estratégias de cobertura no seu desempenho. As estratégias de gestão do risco em mercados financeiros menos desenvolvidos, como Espanha e Portugal, enfrentam desafios, quanto mais não seja porque as empresas que operam nestes mercados carecem frequentemente de financiamento e necessitam de gerir o risco em empresas de média dimensão, ao mesmo tempo que a disponibilidade de diferentes ativos subjacentes para cobertura não é extensa. Os resultados empíricos são apresentados, evidenciando que existe uma relação complexa entre a utilização de derivados, a volatilidade dos resultados e o valor de mercado das empresas. Os autores concluem argumentando que a sua investigação contribui para o conhecimento prático, na medida em que apoia não só as empresas na avaliação da eficácia das suas estratégias de cobertura, como também ajuda as entidades reguladoras a emitir regras para mercados menos líquidos.

No artigo seguinte, intitulado “Impacto da COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios do distrito de Braga”, Paulo Neto e Patrícia Gomes centram-se no Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS) 16 da ONU, que visa promover a concretização de instituições financeiras eficazes e sustentáveis, para analisarem o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira de 14 municípios localizados no distrito de Braga. Os autores baseiam-se na análise documental dos relatórios de gestão das empresas no período entre 2018 e 2021 e em dados extraídos diretamente do Instituto Nacional de Estatística (INE), bem como na base de dados do Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses (AFMP), para definirem algumas variáveis, nomeadamente a dimensão e a concorrência política. Os dados são trabalhados em Excel, tendo sido criada uma base de dados que serve de suporte ao estudo. Ao fazê-lo, os autores pretendem investigar os fatores contextuais que podem explicar o impacto financeiro da pandemia de COVID-19 nos municípios. Os autores concluem que a pandemia de COVID-19 afetou de forma negativa a sustentabilidade financeira dos municípios em termos de dívida e receita fiscal. Este

facto foi compensado pelas transferências e subsídios de capital obtidos do Estado para fazer face à pandemia, o que aumentou no período em causa, em particular, a autonomia financeira dos municípios de pequena e média dimensão em análise.

O último artigo de investigação é da autoria de Liliana Pimentel e Ricardo Joaquim (“Alisamento de resultados bancários: o efeito moderador do género do conselho de administração e dos períodos de crise”). O objetivo deste estudo é duplo: (i) em primeiro lugar, pretende investigar se os bancos europeus adotam a prática de alisamento de resultados através da utilização discricionária de provisões para perdas com empréstimos (LLP); e (ii) em segundo lugar, procura analisar se fatores como a diversidade de género no conselho de administração e os períodos de crise têm um efeito moderador na prática de alisamento de resultados bancários através da utilização de LLP. Foi adotado um painel de 379 bancos cotados de 39 países europeus no período entre 2003 e 2021 e um modelo de efeitos fixos, com o objetivo de testar as hipóteses. O estudo evidencia que os bancos utilizam discricionariamente provisões para perdas com empréstimos para alisar os seus resultados, e ainda que os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração dos bancos têm um efeito moderador, no sentido negativo, sobre as práticas de alisamento de resultados dos bancos da amostra.

O volume continua com a apresentação da resenha técnica escrita por José Tavares (“Transparência e prestação de contas na gestão pública”). No artigo, José Tavares discute o princípio da transparência, definido como a qualidade de transmitir informações verdadeiras sem adulterá-las, na gestão dos recursos públicos e como a transparência é multifacetada, englobando várias dimensões: (i) princípio da ordem jurídica; (ii) direito dos cidadãos; (iii) dever das organizações públicas; e (iv) garantia do bom funcionamento da gestão pública. Para além disso, o autor debate os benefícios do princípio da transparência para a gestão pública, nomeadamente a forma como permite aumentar a competitividade, reduzir a corrupção, promover boas práticas, melhorar a despesa pública e a cidadania e criar confiança. De que forma a transparência administrativa, financeira e orçamental está intimamente ligada à prestação de contas, e de que forma a transformação digital contribui para uma responsabilização de qualidade e uma boa gestão, bem como para a sustentabilidade das organizações, são também tópicos importantes discutidos no artigo.

Na secção seguinte, Ana Calado Pinto apresenta uma recensão do livro *Consolidação de Contas e Reorganizações no Setor Público*, da autoria de Luís Cracel Viana, Alberto Velez Nunes e Lúcia Lima Rodrigues (2023). A recensão aborda a motivação dos autores para escrever um livro que pudesse representar um protótipo do que deve ser a consolidação de contas no setor público, e como a sua escrita contribuiu para responder a alguns dos desafios e exigências colocados pelo quadro contabilístico do setor público local (SNC-AP).

O resumo alargado do trabalho de doutoramento de Sónia Gomes (Sustainable development in higher education in Business Sciences: a multidimensional analysis in the Portuguese context) é apresentado de seguida. Neste resumo, Sónia explica os objetivos da sua investigação, descrevendo brevemente os três artigos que compõem a sua tese e a metodologia seguida em cada um deles.

O volume termina com a apresentação de uma call para o número especial sobre “As dimensões culturais e sociais da contabilidade: uma perspetiva histórica”, a ser publicado pela Accounting and Management Review em 2026.

Esperamos que o leitor da Accounting and Management Review considere úteis e agradáveis os artigos de investigação e as recensões técnicas/práticas publicadas no volume. Traduzem, sem dúvida, um vasto leque de perspetivas sobre a disciplina contabilística.

Maria João Major

Editora-chefe da revista Accounting and
Management Review



HIGHLIGHTED PAPER

What are the ‘most influential people in accounting’ saying about the ‘most important issues currently facing the accounting profession’?

Matt Bamber^a

ABSTRACT

Drawing on theories of influence derived from social psychology, this article studies *Accounting Today's* 2023 list of *The Top 100 Most Influential People in Accounting* (‘the List’). For many reasons the List is controversial, but it is also a window into the profession, providing readers insights into where key players think it is, where it is going, and what it aspires to be. This article analyzes what those on the List consider to be the most important issues currently facing the accounting profession, and what they think the solutions are. A number of core themes emerge as salient, namely: (a) the pipeline problem, (b) the adoption and application of new technologies, (c) the struggle for relevance of (some) accounting work, and (d) the accounting workplace and human capital management. The solutions presented include: (i) accounting needs better branding and marketing, (ii) need to adopt and use new technologies in a range of creative, thoughtful, and compassionate ways, (iii) accounting workplaces and work conditions need to be improved, not least compensation for new entrants. Ultimately, this article’s core thesis is that the key challenges (opportunities) are fundamentally inter-related and inter-connected. Thus, a strategy which involves one group sitting back and hoping that another will fix a stand-alone issue while they watch on is a strategy that seems destined to fail and will cost us dearly. As such, holistic, ‘big tent’, consensus-garnering solutions are required.

Keywords: Influence; Accounting; Pipeline Problem; Technology; Workplace.

^a *Schulich School of Business, York University E-mail address: mbamber@schulich.yorku.ca*

[This page is intentionally left blank]

O que dizem as “pessoas mais influentes na contabilidade” sobre as “questões mais importantes com que se depara atualmente a profissão de contabilista”?

RESUMO

Com base nas teorias da influência derivadas da psicologia social, este artigo debruça-se sobre a lista de 2023 da *Accounting Today* das 100 pessoas mais influentes no mundo da contabilidade (“a Lista”). Por várias razões, a Lista é controversa, mas é também uma janela para a profissão, dando aos leitores uma visão sobre o que alguns dos seus principais intervenientes pensam que é, para onde vai e o que aspira a ser. Este artigo analisa o que os integrantes da Lista consideram ser as questões mais importantes que a profissão de contabilista enfrenta atualmente e quais são, na sua opinião, as soluções. Alguns temas centrais sobressaem, nomeadamente: (a) o problema do *pipeline*, (b) a adoção e aplicação das novas tecnologias, (c) a luta pela relevância de (algum) trabalho contabilístico, e (d) o local de trabalho contabilístico e a gestão do capital humano. As soluções apresentadas incluem: (i) a contabilidade precisa de uma melhor imagem de marca e de *marketing*, (ii) precisa de adotar e utilizar as novas tecnologias de uma forma criativa, ponderada e benevolente, (iii) os locais e condições de trabalho da contabilidade precisam de ser melhorados, nomeadamente a retribuição dos novos profissionais. Em síntese, a tese central deste artigo é a de que os principais desafios (oportunidades) estão fundamentalmente inter-relacionados e interligados. Assim, uma estratégia que implique que um grupo fique de braços cruzados à espera que outro resolva uma questão específica enquanto os primeiros assistem parece destinada ao fracasso e custará muito caro. Como tal, são necessárias soluções holísticas, abrangentes e geradoras de consenso.

Palavras-chave: Influência; Contabilidade; Problema do *pipeline*; Tecnologia; Local de trabalho.

[This page is intentionally left blank]

1. Introduction

Drawing on theories from social psychology, this article explores what it means to have *influence* in accounting, and what the so-called '*most influential people in accounting*' are saying. This is important, and increasingly so. Accounting – as an academic and/or practical 'good' – must find a way forward, as it faces challenging headwinds. Who has influence and what those with influence are saying will always be interesting – to navel gazers, serious commentators, and everyone in-between-but rarely do those who love accounting and those who want the accounting profession to succeed need to listen as much as they do now. This article focuses on two research questions: first, what do the most influential people in accounting think are the key challenges and opportunities?; and second, how do they suggest these issues might be addressed?

This is important. Accounting and accountants are at a critical juncture, and decisions need to be taken now, otherwise those decisions will likely be taken out of our hands. Emphasizing the urgency and the threat level, one of the '*most influential people in accounting*'ⁱ elaborates their thoughts on the pipeline problem – whereby the pipeline process is defined as attracting, developing, and retaining talented individuals who have the potential to become successful accountants: “the shortage of accountants is an *existential threat* not just to the profession, but to the stability of the US financial system” (emphasis added). Another says, referring to the adoption of technology by accountants: “while AI [artificial intelligence] offers remarkable efficiency and precision, it also begs the question of *existential relevance*: ‘Will accountants still be needed?’” (emphasis added)ⁱⁱ.

These are pressing issues that are borne out by some alarming statistics. If we take the example of the US – which offers fairly consistent numbers to other developed countries and is largely representative of the state of accounting across the world –, there are three converging issues. First, the *Wall Street Journal*ⁱⁱⁱ reported that between 2020 and 2022, more than 300,000 people left their jobs in accounting/audit. This alone translates into a 17% decline of registered Certified Public Accountants [CPAs]. In other words, it is not just baby boomers who are exiting the profession, there are also large numbers of people between the ages of ~21 and ~54 looking for the exit. Second, the *CPA Journal* and AICPA report that 75% of accounting professionals are within 15 years of retirement^{iv}. Ironically, if we were auditing a client, and they told us that this was their workforce situation, we would call for an urgent appraisal of the implications and immediate action(s) be taken. Third, there are not enough people either entering or coming through the system to plug the hole. We are on the precipice of an 'enrolment cliff'. For example, a report from the National Student Clearinghouse Research Center (May 2022)^v quoted by the *CPA Journal*^{vi}, claims that undergraduate enrolment declined by 4.7% between 2021 and 2022, which

followed a 4.9% decline between 2020 and 2021. The *CPA Journal* computes this to be a loss of almost 1.4 million students over these two years alone, which is the largest fall in 50 years.

A contributing factor to the declining appeal of accounting is that the profession is too often being thrust into the spotlight for all the wrong reasons. This article is being written against the backdrop of a series of high-profile accounting-oriented scandals. Accounting malpractice and malfeasance seems to be raging across the globe, and regulators appear to be unable to enact an effective enforcement regime nor adequately reform the system to prevent or detect unethical practices. In recent months, there have been numerous cases of accounting-based corruption, financial manipulation, and misreporting at organizations; which are not bound by sector, industry, or jurisdiction. For example, there are businesses involved in ultra-modern technology-driven solutions and products (e.g., FTX, cryptocurrency [US]), to those in more traditional industries (e.g., China Evergrande Group, real estate [China]; Americanas, retail [Brazil]), and everything in-between (e.g., Wells Fargo, banking [US/global]). The world's leaders were also in the spotlight, responding to accounting-related issues. For example, the ex-President of Peru has recently been on trial for money laundering for his part in the Odebrecht scandal, a Brazilian construction company, while the former President of the US is (at the time of writing) embroiled in defending his reputation and freedom for his alleged part in various accounting scandals. In one case, he allegedly misrepresented property values^{vii}, and in another allegedly improperly recorded 'hush money' as legal expenses and then falsified business records^{viii}. In the UK, the Post Office scandal dominated media headlines for months; in part due to a thought-provoking and emotionally evocative television series, *Mr Bates vs The Post Office*.

One of the solutions proposed by many of those on the most influential list as a way to appeal to the next generation and solve the pipeline problem is to pro-actively engage in positive (re-)branding and marketing of the discipline, which includes tapping into portrayals of accountants and accounting by big and small screen actors. However, the aforementioned examples seem to be precisely the kind of media exposure that accounting does not need. In each case, an age-old story emerged, namely how bad (accounting) actors can exploit bad (accounting) systems to bad (accounting) ends, leaving everyone else picking up the garbage. Ultimately, rather than 'fix' the pipeline problem and make accounting more attractive, these scandals will likely contribute to it. Furthermore, rather than encourage the adoption of technology, they will likely boost the opinions of the naysayers who would prefer erring on the side of caution and keeping with the 'old ways'. Furthermore, the headwinds do not look like they are abating for the accounting profession. Pressure mounts as government budgets are increasingly stretched, billions of people are caught in the grip of a cost-of-living crisis, and businesses fight for survival in a challenging economic environment.

This article focuses on the views and opinions of the 2023 list of 'The *Top 100 Most Influential People in Accounting*' published by *Accounting Today* ('the List'), a US based accounting industry magazine. *Accounting Today* has been publishing the List for many years. To the best of this author's knowledge, the only study of the List undertaken to date was Fogarty and Al-Kazemi's (2011) descriptive analysis of the constituents for the period 2000-2009. This revealed an increasingly diverse "array" of actors, which, they argue, demonstrates "the existence of a profession much different than that broadly appreciated in academic circles" (p.16). Yet, the List produced during the first decade of the 21st century could hardly be called diverse and inclusive; nor was it (is it) representative of the profession. While progress has been made in this regard and 2023 is more diverse and inclusive – especially regarding gender and minority representation –, there is still a way to go.

To be considered among the most influential people in accounting, *Accounting Today* does not mandate the nominee be a qualified accountant. Although, perhaps unsurprisingly, like those on the list during the first decade of the 21st century (Fogarty & Al-Kazemi, 2011), over half are qualified accountants and the majority have strong connections with either a public accounting firm, an organization's accounting function, a provider of accounting consulting or accounting-related service, an accounting department at a university, and/or an accounting professional or regulatory body.

Turning to what the 'most influential people in accounting' are saying. They indicate there are four key challenges/opportunities. In many ways, these are inter-related and inter-connected. They are: (a) the pipeline problem, (b) the adoption and application of new technologies, (c) the struggle for relevance of (some) accounting work, and (d) the accounting workplace and human capital management. For most people, all of the discussions lead back to a pipeline issue, whereby accounting is struggling to attract the next generation into its ranks. There are a couple of dissenting voices – perhaps, techno-evangelists – who believe that accounting can technologize its way out of the pipeline problem, by digitizing and automating the work performed by junior staff, thereby doing away with the need to employ anyone at those junior ranks. However, they are firmly in the minority. Not least, because even if there is some agreement that the work performed by those at junior ranks is unnecessary and those that do it are substitutable and disposable, then this is unlikely to 'fix' the problem, but rather (a) delay it, and (b) create unintended deleterious consequences. Instead, the message emanating from the comments is that accounting is struggling with both organizational issues – such as outsourcing, recruitment, pay, and work conditions – and strategic ones – such as technology, relevance, redundancy, and succession.

How can these issues be addressed? People on the List propose three main solutions, as follows: (i) accounting needs better branding and marketing, showcasing itself as a desirable career choice across diverse groups, (ii) the accounting profession

needs to adopt and use new technologies in a range of creative, thoughtful, and compassionate ways, and (iii) accounting workplaces and work conditions need to be improved, not least by increasing compensation to competitive levels for new entrants. It seems that the traditional promise – especially from the Big Four – of put your hours in, work hard, and there will be ‘jam tomorrow’ (i.e., ultimately when you make partner, you will be well remunerated) is not as tempting as it once was.

2. Background: The List

The list is not uncontroversial; indeed, self-acclaimedly so. For instance, the announcement of the 2023 list was introduced as follows: “This much-anticipated and often-controversial listing identifies the thought leaders, change-makers, regulators and other leaders who are shaping the profession, and the issues that they face as they chart the future of accounting”^{ix}. Yet, despite – or perhaps *because of* – its controversiality, it attracts considerable attention. When the List was published, like in previous years, it quickly became the most-read issue of *Accounting Today* in 2023.

This article does not set out to cast judgement over the List or comment on inclusion/exclusion decisions, whether positively or negatively. Rather, the aim is to engage with it and what the people on the List are saying. Before that, some details are required to understand the List and make sense of it through the lens of ‘influence’. According to *Accounting Today*, to appear on the list and be considered among the most influential people in accounting, candidates must demonstrate five core skills or attributes: (i) to innovate and create; (ii) to educate; (iii) to regulate; (iv) to cross-pollinate; and (v) to elevate (for further details, see Appendix). This means that certain people and professions are more likely to be included than others. For example, those who lead businesses that specialize in delivering technology-based solutions will probably be preferred because they perform highly across multiple categories (as basic descriptive analysis of those on the List bears out, see below).

Details about how these skills or attributes are measured is a *black box*^x. Therefore, while the 2023 List contains some names every accountant – whether in academia or practice – will recognize, there are many which are less, and often un-, familiar. Those on the List are not ranked, but instead are organized and numbered alphabetically. As in previous years, alongside names, job title, and organizations represented, the 2023 List provides some brief biographical information that has some indication of why the person was selected. The publication of the list in December is accompanied by a series of supplements, which in 2023 were entitled: ‘meaningful mentorships’, ‘pipeline solutions’, and ‘talent and relevancy’. These supplements were organized around three corresponding questions: (a) do you currently mentor someone and what do you get out of it?; (b) how would you fix the pipeline problem of too few

people entering accounting?; and (c) What is the most important issue currently facing the accounting profession? These questions form the basis of the analysis undertaken in this article.

3. Theory: Influence

In this sub-section, some key definitions of influence are set out, explained, and shown how they relate to the context under review. Yet, whenever discussing complex concepts like influence, difficult choices need to be made because it is a much-contested socially constructed notion. Specifically, this study draws on theories from social psychology where scholars have grappled with trying to make sense of influence in everyday life, who is influential, why they are influential, and what makes them influential. However, as much attention has been devoted to the topic, social psychologists have been just as critical of themselves as their interdisciplinary peers because there has been a focus on the target of influence as opposed to the underlying 'social influence process'. The latter seeks to better understand how influence can be measured, and how it operates (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972; Tedeschi, 1972; Tedeschi, Schlenker & Lindskold, 1972). Hence, why this framework appeals in the current context.

Various definitions of influence have been proposed, such as the following by March (1955, p. 434), who claimed that it is "the inducement of change". Alternatively, Parsons (1963) wrote that influence represents "ways of getting results in interaction" (p. 42). This article focuses on externally-elected influential people attempting to 'induce change' and get results by persuading people with their views and opinions. The latter are put under the spotlight, elaborate the challenges and opportunities facing the accounting profession, and thereby used to understand and predict what changes to expect in the years to come.

At times, influence has been conceptualized as a weak form of power, and at others, a strong form of persuasion. Indeed, social psychology research refers to a schema-based notion of a "persuade package", which contests that certain "influence tactics" have stronger effects than others (Aguinis et al., 1994, pp. 429-430). This is relevant to the current article, because the so-called persuade package examined by social psychologists relies on the target of the influence's perceptions of the influencer's: leadership, role, power, and performance. To this end, *Accounting Today* has tailored its measures – for the purposes of the List – according to the social actor's influence across the following five accounting- and leadership-oriented categories: (i) innovation/creation, (ii) education, (iii) regulation, (iv) cross-pollination, and (v) elevation (*Accounting Today, Special Report [Supplement]: The Top 100 Most Influential People in Accounting, 2022*, p. 14).

Thus, *Accounting Today* assesses the influence of individuals based upon their output across five categories, each of which rests on the idea that the influencer is perceived to be highly respected with regards to their leadership, role, power, and/or performance. Yet, by declaring someone influential based on their achievements ignores the issue that influence can be realized in different forms. For example, Kelman (1961) argued that the target might have three reactions when confronted with the influence attempt, namely: compliance, identification, and internalization. Future research considering *Accounting Today's* List (or similar) might follow up on the important questions of: first, the identification of the target, and second, their reaction(s) to the influence tactics.

This article draws on the ideas of Tedeschi and colleagues, who wrote extensively on the subject of influence and influence tactics, beginning in the 1970s, and whose work remains popular today. This body of work has inspired interdisciplinary research across a wide range of disciplines, including accounting (e.g., Morin, 2001, 2011; Morin & Hazgui, 2016). Tedeschi, Bonoma & Schlenker (1972) focused on the “characteristics and behaviors of the source of influence”, claiming that these “factors affect the compliant behavior of the target of influence” (p. 346). While their theorization applies primarily to dyadic interactions, they allow space for a reader to consider how “influence situations” can be created within and between groups as a “dyadic product” (ibid.). In turn, this evokes debate about the basic arrangements and conditions necessary to create an ‘influence situation’ (Tedeschi, 1972 [2017]; Tedeschi & Bonoma, 1972). For example, in our case, accounting is thought to be experiencing a ‘pipeline problem’, and the List contains influential people who have suggestions on how to solve it, while at the same time there is an audience to the influencer’s influence (i.e., the readership). Thus, the conditions are met because the theoretical model requires a social agent capable of influence, a target of the influence, and a signal system (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972).

Expanding on the latter, a signal system is thought to operate via a combination of influence approaches combined with forms of communication. On the former, Parsons (1963, pp. 43–45) argued that there are four ways in which influence can be exerted: (i) dissuasion; (ii) inducement; (iii) persuasion; and (iv) activation of commitments. Drawing on similar ideas, Tedeschi, Bonoma and Schlenker, (1972: 347) claimed that there are four explicit and tacit forms of communication, namely: (i) threats, (ii) promises, (iii) warnings, and (iv) mendations. These four forms of communication can be used either independently or in combination. For example, findings from this study show that some of the *Top 100 Most Influential People in Accounting* threaten the readership, saying: ‘if we don’t act now, then Y might happen’; while others try to influence using the reverse tactic, i.e., ‘if we do X, which I would recommend, then I promise you that the positive implications will be Y’. Warnings and mendations are more complex, both rhetorically and psychologically, often drawing the reader into (re-)imagining a different future from the assumed one as it would be viewed through

the lens of what is currently happening. For example, claims include: ‘if you judge the situation to be X, as I do, then you might think that Y should be done, and I would agree with you if you thought that doing Y would be the right thing, and following this, we should expect Z to happen, which would be an improvement’.

Accounting Today uses a measure that judges influence according to five categories that represent output. A follow-up question, however, is how to measure the outcomes of an actor’s influence. One idea proposed by social psychologists is to create an – albeit naïve – decision theory matrix or expected value model. They argued that using the four forms of communication – i.e., threats, promises, warnings, and mendations – and their relative credibility, one can derive an expected value based on weighing up the likelihood of the issue happening and multiplying that by the magnitude of the outcome (see Table 1; Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972).

Table 1. The determination of expected value for each message type

Message Type	Determination of Probability (P)	Value (V)	Expected Value
Threat	Cumulative probability of punishment on unsuccessful threat occasions over all past interactions (threat credibility)	Magnitude of punishment	$P \times V$
Promise	Cumulative probability of reward on successful promise occasions over all past interactions (promise credibility)	Magnitude of reward	$P \times V$
Warning	Probability of harm given that the target does nothing as determined by knowledge of the causal texture of the environment or from past warning-outcome sequences	Magnitude of harm	$P \times V$
Mendations	Probability of benefits given that the target does as the source recommends, based on knowledge of the causal texture of the environment or from past mendation-outcome sequences	Magnitude of benefits	$P \times V$

Source: Tedeschi et al. (1972: 355).

There are other factors beyond the form of communication that theoretically change the dynamics of the expected value modeling. These include the prestige and status of the source, and the esteem and attraction for the source. For instance, echoing the earlier influence parameters, prestige might be viewed through the lens of the influencer’s “perceived power”, whereby those with higher prestige have higher influencing frequency and influence success likelihood (Tedeschi, Schlenker & Lindskold, 1972, p. 306; Morin, 2011). The other factors operate similarly, e.g., esteem is a perception of the influencer’s leadership and role, or “the degree of respect granted to the source by the target” (Tedeschi, Schlenker & Lindskold, 1972, p.398). Esteem might also be viewed as a reflexive device. For example, the level of self-esteem held by the influencer, the target of the influence, and then weighed and measured relative to one another, by each other. However, while these factors should be considered, they are (arguably) less relevant to the current context, given

that the people involved have been hand-selected as the ‘most influential’, which inherently infers high levels of perceived strength in each of the four factors.

To summarize (see Table 2), the social influence process requires that there is an influencer, a target of the influence, and influenceability that stems from perceived levels of prestige, status, esteem, and attraction. The level of influence, whether that be in terms of number of influence attempts and/or the success of those attempts, relies on positive perceptions of the influencer’s leadership, role, power, and performance. In this study, *Accounting Today* has made these judgements by electing them as the ‘*Most Influential People in Accounting*’. The focus of this study, therefore, falls on how influence is exerted and how that influence is communicated, e.g., via threats, promises, warnings, and/or mendations.

Table 2. A re-conceptualized social influence process

Source of Influence	Key factors determining ability to influence	How influence is exerted	Forms of Influence Communication	How the influenced processes the influence tactics	Key influence outcomes (according to <i>Accounting Today</i>)
	Perceptions of the influencer's:				
Prestige	Leadership	Dissuasion	Threats	Compliance	Innovation/Creation
Status	Role	Inducement	Promises	Identification	Education
Attraction	Power	Persuasion	Warnings	Internalization	Regulation
Esteem	Performance	Activation of commitments	Mendations		Cross-pollination Elevation

4. Research Approach

This article seeks to analyze statements made by the ‘*Top 100 Most Influential People in Accounting*’, and thereby identify and discuss the key challenges and opportunities which those on the List want to influence, and subsequently how they think the issues themselves should be influenced. The primary data consists of the 2023 List itself and the accompanying supplements. In total, these sources contain 67,735 words or 122 pages of text. This research was supported by a review of the previous 12 months in *Accounting Today* (which includes a review of the 2022 List). These data were collected via FACTIVA, a Dow Jones owned and operated business intelligence platform. First, individuals on the List were analyzed descriptively, and then the individuals’ comments were analyzed thematically.

Nvivo, a qualitative data analysis package, was used to thematically code the data. All of the documents were uploaded to Nvivo and as a first pass exercise, the data were organized according to the three themes developed by *Accounting Today*, namely: (i) Mentorship; (ii) The pipeline problem; and (iii) The “most important issues” currently

facing the accounting profession. As analysis continued, the following codes emerged as salient across the three categories. First, in terms of mentoring: (a) I get to amplify and include diverse voices, (b) 'It's as much about me' and what I get out of it, (c) Help others on their career journey and share my experience/advice, and (d) Mentoring is a way to access new perspectives. Next, in terms of the pipeline problem, data were coded across the following categories: (a) Need to tell people that accounting opens doors, (b) There is a high cost to entry, and especially the 150-hour rule, (c) Lack of awareness about what an accounting profession can offer, and we need to change perspectives via (re-)branding and marketing, (d) Need to shift away from compliance and toward business advisory/value partner status, (e) Accounting practices need to put people first, which means improving working conditions and workplaces, (f) Compensation packages need to be improved, especially for early career, (g) Accounting needs to embrace technology, start seeing it as a solution and stop viewing it as a problem. Finally, in relation to the most important issues, the key themes were: (a) The *Pipeline Problem* and the related *Capacity Puzzle*, (b) Maintaining, creating, and developing the relevance of accounting work, (c) Technology, and particularly the use of AI, (d) The workplace and human capital management.

Before moving to a closer examination of the aforementioned themes, this article briefly provides some descriptive analysis.

5. Descriptive Analysis

Accounting Today has been publishing its list of the *Top 100 Most Influential People in Accounting* for many years. In their descriptive analysis of the years 2000 to 2009, Fogarty & Al-Kazemi (2011) show that the people included on the List became more diverse over time. This article finds that this (welcome) trend has continued. Over the next few paragraphs, some descriptive details are provided about those on the 2023 List: professional/organizational representation, gender, and ethnicity.

First, the numbers of people on the List at accounting firms has fallen significantly. During the period 2000-2009, the average was 17.4 and in 2023 was down to 10 (-42.5%). Additionally, the number of people from government positions/agencies has also fallen; in this case, from an average in 2000-2009 of 13.2, to 7 (-47%)^{xi}. While the large accounting and audit firms might not have coated themselves in glory during 2023, it is surprising that the number should fall below the previous minimum of 12, which itself was recorded in the wake of the financial crisis of 2009, to which accountants were considered to have played a sizeable part. Notably, the Big Four are all represented on the 2023 List (PwC twice), but representation among other firms was limited to: CEOs from RSM (US), BDO, CLA (CliftonLarsonAllen), Grant Thornton, as well as a partner from Mazars. Therefore, while accounting

scholarship tends to view audit firms and their representatives as inherently most influential to accounting and the profession generally, the List shows a downward trend in relative influence versus consultants, advisors, and regulators. As a small caveat, however, more than half of the List are qualified accountants, many with Big Four experience, who have shifted to other roles.

By contrast, the number of consultants and vendors is up markedly from the average of the first decade of the millennium by 9.2 (23.1%), to 49 in 2023. One reason for this might be that this is an era of technological revolution, and the advances made in Artificial Intelligence have been profound with the corresponding effects being far-reaching. Therefore, those who consult on the implementation of AI have emerged as relatively more influential. Also up is the number of people representing professional associations. In 2023, this stands at 32, which is an increase of 5.3 (19.9%) compared to an average of 26.7 in the period 2000-2009. A possible explanation is that the criteria used by *Accounting Today* to measure influence, lend themselves to these two groups, and the brief biographies provided tend to focus on two of the five categories, namely: innovation and creation – which favors the inclusion of consultants and vendors – and regulatory responsibilities – which favors regulators.

Finally, the number of influential accounting academics remains low, at 2 in 2023. As a caveat, it is worth noting that at least one of the remainder reports being an adjunct professor at a university and another a university professor before setting up their own business. Furthermore, reviewing social media of the people on the List suggests that many are regular speakers, who visit universities, and represent organizations that sponsor student places. Regardless, the small number of full-time academics points toward a seeming – and continuing – lack of influence (or being perceived to be influential) that scholars have on the profession, and (re-)raises questions about the gap between higher education and practice. This exact point is made by two of the people on the List in their discussions of the pipeline problem and how to fix it.

Table 3. Primary affiliation of individuals on the *Accounting Today* lists of influential people, comparison between 2000-2009 and 2023

	Accounting firms	Consultants and vendors	Professional Associations	Government	Academic	Total
2000 - 2009:						
Max	22.0	46.0	45.0	19.0	6.0	
Min	12.0	32.0	22.0	5.0	1.0	
Average	17.4	39.8	26.7	13.2	2.9	100.0
2023	10.0	49.0	32.0	7.0	2.0	100.0
Change (#, Av. Vs 2023)	(6.4)	9.2	5.3	(6.2)	(0.9)	
Change (%age, Av. Vs 2023)	-42.5%	23.1%	19.9%	-47.0%	-31.0%	

As mentioned earlier, there have been some progress in terms of diversity and inclusivity, but the List continues to demonstrate a lack of representation, particularly across people from racialized groups (n=13) and the number of women (n=34). For identification purposes, this article used references to ethnicity and gender from the text used by *Accounting Today* either in the List or the supplements. Failing clear indication, the author consulted profiles of the individuals elsewhere on the internet. For example, if the person is referred to as 'she' or the person refers to themselves as a 'woman', then this was used to make the gender categorization. Fogarty & Al-Kazemi (2011) do not provide comparative numbers based on race. However, reviewing the 2000-2009 lists, it seems that the 2023 is more inclusive and diverse than any of those. Nonetheless, if the List echoes the profession, there is a long way to go. To emphasize this point, the argument about how important it is to improve and increase diversity is made on 26 separate occasions in relation to solving the pipeline problem. Furthermore, a recent (2021) study, entitled *Diversifying U.S. Accounting Talent: A Critical Imperative to Achieve Transformational Outcomes*, undertaken by the Institute of Management Accountants, the California Society of Certified Public Accountants, and other collaborative partners found that African Americans make up 8.5% of the profession, but only 1% of partners at US CPA firms and 1.5% of CFOs of Fortune 500 and S&P 500 companies.

Next, while gender parity on the List has not yet been achieved, strides have been taken in that direction. In 2023, there are 34 women on the List, an increase of 21.4 compared to the 2000-2009 average, and more than double the maximum (n=15) recorded during that 10-year period. Furthermore, women are distributed across the groups, with the exception of the two academics, who are both men. While this is welcome, the List is still a long way from reflecting the gender balance in the accounting profession. In 2023, the share of accountants and auditors in the United States who were female was 57%^{xii}, which is down from an all-time high in 2021 of 62%.

Table 4. Gender of individuals on the *Accounting Today* lists of influential people, comparison between 2000-2009 and 2023

	Male	Female	Total
2000 - 2009:			
Max	90.0	15.0	
Min	85.0	10.0	
Average	87.4	12.6	100.0
2023	66.0	34.0	100.0
Change (#, Av. Vs 2023)	(21.4)	21.4	
Change (%age, Av. Vs 2023)	-24.5%	169.8%	

6. Thematic Analysis

The following describes and discusses what the ‘top 100 most influential people in accounting’ – according to *Accounting Today* – are saying about the key challenges and opportunities for the accounting profession in the present moment, and how they think they might be addressed. First, there is a brief analysis of what the commenters said about mentorship. After that, the analysis proceeds to a discussion of the issues that are perceived to be most important.

Mentorship: Certain themes repeated and recurred when the people on the List were asked about ‘what they got out of mentorship’ (see Table 5). In line with theory, and specifically the ‘persuade package’, many stress their qualities and virtues as leaders, their role as organizational and industry influencers, their relative power, and their relative successes in both role and task performance (Aguinis et al., 1994). There was a clear sense that mentoring was a way to ‘pay back’ and/or ‘pay forward’. Several commenters envision this creating a positive reciprocity loop. In other words, their influence is being used to create a better future, not dissimilar to ‘promising’ better things ahead (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). This was the most common response to the question, with 75 comments mentioning a pay back/forward motive in one form or another. For example, asked if they mentored anyone, one respondent stated: “Absolutely... [and I get] a feeling of gratitude that I am able to help others learn from my experience, and the delight in seeing them succeed, and then pay it forward”.

The second most common response was to describe how much the mentor gets out of a mentoring relationship. To this end, 63 comments described how it was intrinsically motivating and fulfilling to be involved in a mentor-mentee arrangement. For instance, “I used to say that my best career advice was to get an internship... then got a mentor – then I became a mentor. I’m privileged to have the opportunity to mentor several amazing individuals both at work as well as outside of the office. Being able to encourage, challenge, advise, and help hold someone accountable is life changing. Helping someone become the best version of themselves is one of the most incredible experiences I’ve had in my life, let alone my career. And, I get far more out of it than they do!”. The other benefits of mentoring were the ability to legitimize and thereby amplify diverse voices, which otherwise might not be heard (n=13, i.e., 13 comments), as well as the opportunity to discover and learn new perspectives (n=31).

Table 5. How the Top 100 Most Influential People in Accounting think about mentorship

Mentorship	Comments (#)
(a) I get to amplify and include diverse voices	13
(b) ‘It’s as much about me’ and what I get out of it	63
(c) Help others on their career journey and share my experience/advice	75
(d) Mentoring is a way to access new perspectives	31

Pipeline Problem: When asked 'what is the most important issue currently facing the accounting profession', the most common response was to describe the future 'threats' and to issue 'warnings' about what might happen if the pipeline problem was not addressed (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). The language frequently served to amplify the perceived magnitude of leaving the issue unresolved, and therefore raises its salience in the decision matrix (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972; Tedeschi, 1972 [2017]). Here, a staggering 74 of the 100 people mentioned the growing disinclination of young people to choose a career in accounting (number of comments: 79^{xiii}) (see Table 6). Below is a small selection of some influencers' curt responses to the aforementioned question:

1. Talent: just that simple.
2. Pipeline.
3. The dying interest of younger people wanting to be accountants.

Others might have provided more depth in their commentary, but ultimately the message was the same. For example:

"It is hard to say just one [issue] – there are many issues that accounting is currently facing –, but I think the one that is most critical to solve is the current pipeline of talent that is coming into the profession. People are the lifeblood of any organization, any profession. Without new accountants entering the workforce, the profession is compromised – it will miss out on innovations for not just firms but also the clients we serve."

The language choices made by this influential person are striking, with magnitude enhancing threats such as 'most critical' issue and the potential for losing 'the lifeblood of any organization'. These serve to elaborate the perceived harm that will be caused if the pipeline problem goes unaddressed. Hence, this person is using the 'influence situation' (Tedeschi, 1972 [2017]) to amplify something which they feel is a major issue. They are a credible spokesperson, and their warnings are stark. Thus, while mentorship can create an environment where people feel nurtured and respected, which in turn facilitates a thriving-not-just-surviving culture in the accounting profession, it does not address how to attract new people in (although there inevitably is some element of retention as well). Interestingly, the influencers frequently spoke about the scale of the pipeline problem, the damage that was being – and would continue to be – done if left unaddressed, and suggested ways out. Note, however, not one of these most influential people in accounting mentioned that they were senior figures during the time frame where this pipeline situation evolved. In other words, there is no sense of contrition or acceptance of any responsibility for the creation of the pipeline problem, simply promises of what will happen if we navigate the problem successfully via their suggestions, and threats and warnings about what will happen if we do not.

Regardless of the form of communication chosen by the people on the List – i.e., threats, promises, warnings, and mendations (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972; Morin, 2011) –, there is a clear sense that this is a big hill to climb. In the words of one: “This problem doesn’t have a quick-fix solution – there is no ‘silver bullet’. It necessitates a continual effort to raise awareness about the existence of this profession and the potential for a successful career within it”. While another jokingly commented: “If I can definitively solve this problem, I’ll be the darling of the profession”.

Table 6. How the Top 100 Most Influential People in Accounting think about the pipeline problem

Pipeline	Comments (#)
(a) Need to tell people that accounting opens doors	10
(b) There is a high cost to entry, and especially the 150-hour rule	21
(c) Lack of awareness about what an accounting profession can offer, and we need to change perspectives via (re-)branding and marketing	199
(d) Need to shift away from compliance and toward business advisory / value partner status	15
(e) Accounting practices need to put people first, which means improving working conditions and workplaces	43
(f) Compensation packages need to be improved, especially for early career	39
(g) Accounting needs to embrace technology, start seeing it as a solution and stop viewing it as a problem	46

Three main ways to ‘fix’ the pipeline problem emerged from the data as most salient: (i) the need for accounting to ‘sell’ itself vis-à-vis competing professions, which entails some innovative thinking around (re-)branding and marketing; (ii) the adoption of technology either to lure the next generation into accounting because of the nature of the work and therefore address the pipeline problem directly, or to reverse the pipeline problem and the associated Capacity Puzzle by automating the work typically done by junior staff; and (iii) improving working conditions, which includes increasing compensation packages among junior staff. Each of these themes is briefly elaborated below.

(i) ‘Selling’ Accounting, Branding and Marketing: In the first instance, commenters repeated how the accounting profession seems to be letting itself down in the way that it is selling itself, whether that be to young people in school and university (n=39) or diverse interest groups, both young and old (including women and minority ethnic groups [n=26]). One answer proposed was to focus on new routes into the profession, perhaps via apprenticeships or other non-conventional pathways. For example, one commenter emphasised the ‘promise’ of a program they are involved in, which will “create registered apprenticeship programs that enable young people to access career paths in accounting firms, including salary and benefits, mentorship and ongoing education. These types of efforts are essential to identifying the next

generation of professionals with an early passion for accounting – and they're also part of the solution to finding creative ways to stoke the talent pipeline". In line with expectations, to emphasize the magnitude of the issue and to bring to the fore the maximum potential influence, this influencer stresses that these 'types of effort are *essential*'.

The consensus view was that external negative perceptions of accounting needed to be targeted and changed (n=57). One commenter neatly summarizes the general sentiment, as follows:

"Firstly, we need to stop focusing on what's wrong with our profession and start talking about what's right. We are an amazing profession that helps economies, communities, businesses and individuals grow and thrive. The next generation is all about purpose and we should be shouting from the rooftops – and on every social media channel: this is a profession that makes a difference."

However, this is contradicted by others on the List, which in turn make this suggested fix easier said than done. Some of the things which young people and potential new entrants view as being 'wrong' with the profession, which the comment above disputes, are occasionally – if not, mostly – actually 'true' in terms of what is happening. For example, the following were regularly mentioned by people on the List: the pressures of tax season, the long working hours, the high expectations from senior staff, among others. Therefore, while it might be sensible to "do a better job of overcoming the profession's reputation as a sweatshop career approach"., as one commenter suggests, the data also demonstrate that it would also be preferable to do a better job of overcoming the profession being a sweatshop career approach. For example,

"Tax season hours are untenable at most firms while some larger firms continue tax season conditions after tax season ends and add mini periods of extended hours."

This leads to the following:

"... unfortunately, the perception of the industry is a sweat shop. Those that do embark on it usually accept they can suffer through this because it's a great stepping stone to something that appeals more to them. Let's just fix the work environment and they'll want to stay."

There were those on the List, however, who believed that the reality for accounting staff had changed, and they adopted a more positive tone. For example, one commenter reported:

"What we see now is largely this trope of an over-extended, exhausted accountant who is a cog in the wheel of their larger organization. When I look around my firm, that's not what I see. I see people who are experimenting with new tools and methods of service delivery."

These various remarks simultaneously act as threat, warning, and promise (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972; Morin, 2011). There is the *threat* that accounting firms – and the profession as a whole – cannot continue to behave toward working hours and conditions in the way they have done in the past. There is a *warning* and a *promise* that if they do continue this way, young people will be dissuaded from choosing accounting. However, there is also the *promise* that change is achievable and it is positive.

The way to address the negative image of the accounting profession – and thereby also fix the pipeline problem – according to many on the List was via improved branding and marketing. Thinking outside the box, one person argued: “We need a multi-point strategy that has elements of education, marketing/promotion, and image building. A few television shows and movies wouldn’t hurt either!” Others trod a similar, albeit more cautious, path. This includes ensuring that accountants of all disciplines and backgrounds are louder and more positive about their own work. The accounting profession will become more attractive, one commenter claims, when we “educat[e] students and the next generation of accounting professionals about all of the opportunities. [This] is critical”. A key point raised was that accounting is more than just picking up a CPA qualification; it is a career that opens doors. For instance, “Another important step is for practitioners to raise awareness, at the middle- and high-school level, about the incredible and varied opportunities a career in accounting offers. Exciting new niche sectors like cannabis and technology areas like blockchain are growing quickly, and traditional accounting areas such as financial forensics offer a wealth of experiences and growth opportunities. Forbes recently cited that 11 percent of Fortune 100 company CEOs have an accounting background, so the potential for mobility cannot be overstated. Sharing these vibrant, real-world stories dispels stereotypes that CPAs work in isolation, just do boring work, aren’t collaborative and just need to be really good at math.”

The above commenter stresses how the accounting profession under-sells the varied and ‘exciting’ paths that someone can follow when they are on an accounting track. This person seeks to influence via a *promise* of varied careers, uncapped potential (e.g., future CEO status), and mobility (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). However, others stressed that the ‘narrative’ around accounting and the accounting profession needs to be addressed, and/or the ‘perspective changed’. The following extract *warns* that the next generation are not being enthused or ‘inspired’ by the story that ‘long hours’ and ‘sporadic client interactions’ eventually pay off. The traditional ‘jam tomorrow’ promise has lost its mystique and pulling power. For example:

“... a pivotal issue lies in reshaping the narrative surrounding the accounting profession today. Traditionally, we have tended to emphasize the long hours, eventual income potential and sporadic client interactions as our selling points. Frankly, this message fails to inspire interest in our field. It’s time for a shift in perspective. Let’s celebrate our daily significance to clients, highlight the flexibility of our work hours, showcase our innovative spirit, and underscore the exciting and rewarding life that one can build as an accounting and advisory professional.”

An interesting and somewhat novel suggestion was put forward by a couple of people on the List. Namely, to overcome the pipeline problem and to aid the 'selling' process, accounting should try to get itself recognized as a STEM (i.e., science, technology, engineering, mathematics) subject, and specifically under the umbrella of 'technology'. For example, "As an industry, we should collaborate with educational institutions to develop accounting-focused curriculum and promote accounting as a viable career option – and as a STEM career!" Another suggests "Work[ing] on getting accounting add[ed as] an option within the STEM curriculum". Some see this as a government-level lobbying issue, arguing that accounting should "continue efforts to lobby Congress to include accounting as a STEM program".

(ii) Technology: Technology – and particularly the use of AI – was seen as both challenge and opportunity, it had great *promise* but also posed a *threat* (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972; Morin, 2011). Of the 100 people on the List, 37 expressed the view that this was the most important issue currently facing accounting (number of comments: 46) (see table 7). Some drew attention to the inter-relatedness of staffing shortfalls and technology, such as the following thoughtful response, which highlights the current 'urgent' *threat* versus the future 'more important' one:

"[The most important issue is] ... Staffing shortages, due, in large part, to an aging demographic within the profession and a lack of desire for college students to embrace accounting. If I could offer a second important issue (a close second) it would be pending technological disruptions accelerated and enhanced by rapid developments in artificial intelligence. The technological disruption is a more important issue, but the staffing crisis is a more urgent issue. There will be a convergence of these two issues."

Table 7. How the Top 100 Most Influential People in Accounting responded to the question: what is currently the most important issue facing the accounting profession

Pipeline	Comments (#)
(a) The Pipeline Problem and the related Capacity Puzzle	79
(b) Maintaining, creating, and developing the relevance of accounting work	25
(c) Technology, and particularly the use of AI	46
(d) The workplace and human capital management	24

In terms of the adoption of technology, one commenter expressed the view that we must "rethink [...] the tasks we do each day amidst the civilization-shifting impact of AI". Thus, some on the List viewed technology as the 'pull' factor, that will attract young people into the profession, whereby the more 'mundane and tedious' tasks can be automated. This leaves the value-adding and interesting work for humans.

"The only way forward is a two-pronged approach: (1) Bringing more automation software ... that can reduce manual grunt work, thus saving precious human time and relationships

for the highest value business advisory, and (2) By training more people in effective methods of using automation software, so that they can scale themselves and service more businesses than currently possible."

Another argued:

"I know that one piece of the puzzle will be adoption of technology that increases efficiency, automates mundane and tedious tasks, and promotes the availability of more time for higher value advisory work, allowing firms to attract the next generation to the profession."

At the same time, a small number of people on the List took the view that technologization of accounting would ultimately render junior roles redundant because the mundane and tedious tasks which they perform would be automated. In other words, the pipeline problem disappears because organizations will not need to attract junior staff when the tasks performed by them are no longer required. For example,

"The need for increased efficiency, and more efficient practices in firms. As the talent shortage continues, and fewer people are choosing a career in accounting, firms are turning to becoming more efficient as a way to future-proof their businesses. Today, emerging technology, such as generative AI, as well as AI and ML, have the potential to ease the talent gap."

However, there is the risk that this, at best, would simply provide short-term relief, making today's problems tomorrow's. To elaborate, there seems to be the *mendation* (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972) that junior ranks do not necessarily need to be filled because the people are disposable and substitutable, and the work they perform digitizable. However, this raises several serious questions. First, to what degree is it necessary that senior accounting professionals know how to perform the mundane and tedious tasks undertaken at a junior level, however 'mundane and tedious' those tasks might appear. Indeed, they might only appear 'tedious and mundane' to 'us', as experienced accountants, because we were trained to do them and by the time we moved from junior to senior, we found them 'mundane and tedious'. In other words, is it not possible that they are interesting and important learning opportunities when they are performed as a junior, but become *less* so as an individual travels the learning curve, and *even less* so when they reach senior managerial positions? Several people on the List talk about the need to shift away from compliance work, and move toward a role as 'trusted advisor' or 'value partner'. This, they argue, will make the profession more attractive to younger people, easier to market, and also more relevant as an economic offering to clients. However, to what extent are the 'mundane and tedious' tasks the foundational building blocks of learning, which opens the door to an advisory and/or partner role? Is there a risk that if the mundane work is automated, then the work itself becomes a black box over time? For instance, do clients not want to be certain that their 'trusted advisor' knows how to prepare a set of financial statements and do

the year-end adjustments? In short, at a time when trust in accounting is running low, to what degree do we want to hand over control to machines?

Hence, perhaps unsurprisingly, others on the List take a more cautious approach and urge a level of restraint and caution:

"I frequently observe businesses diverting their attention to finding solutions without a clear problem at hand. A pertinent example of this behavior is the current fascination with artificial intelligence (AI). Undoubtedly, AI has its merits, and it can address various issues while simplifying many aspects of our lives. However, before wholeheartedly embracing it – appointing a Chief AI Officer and shifting everything to AI – let's dip our toes in the water. It's essential to gain a deep understanding of AI, identify the specific problems it can solve, and gradually implement solutions one issue at a time. Businesses should strive for a harmonious approach, avoiding overemphasis on trending concepts. We often become captivated by buzzwords, but the key is to maintain a stable focus on addressing the genuine problems that require solutions."

This emphasis on technologizing with prudence and compassion is a key addendum. 'Dipping one's toes in the water' might be the conservative middle ground, but it not only mitigates the risks of getting carried away – or become 'captivated by buzzwords' –, it also serves to put people before progress.

(iii) Workplace: While some on the List demanded that accounting work evolves to prevent it becoming less relevant, much of the discussion on this point happened across two axes: first, how to use new technologies to target 'mundane and tedious' tasks; and second, how accounting might increase the value of current services, such as making audit services relevant and higher quality, doing more work around Sustainability reporting and ESG [environmental, social and governance], and so forth. While these recommendations might address the pipeline problem in the long(er) term, there are more immediate solutions and suggestions. Hence, the final theme to elaborate in this article is improving conditions in the accounting workplace. In particular, many on the List stressed how this means improving compensation (especially at junior ranks), making the workplace more diverse and inclusive, and being flexible about working arrangements (e.g., Work from Home, being flexible around caring responsibilities).

Among those on the List, there is a clear sentiment that 'people issues' need to be addressed urgently. Here, *warnings* and *threats* abound (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). Work conditions was raised earlier, albeit in different terms, in the discussion of perceptions of a 'sweat shop' culture in accounting, but the following rephrases the issue in terms of human capital management and stresses the urgent need for improvement. The following extract comes from a response to the question, what is the most important issue currently facing the accounting profession:

"Addressing our people issues... We also need to make more visible that public accounting firm culture is changing, that the churn-and-burn mentality is less prevalent – more firms are adopting better people practices and our profession provides a great quality of life for all professionals who are involved in accounting."

This sentiment repeated and recurred throughout the data. Several people drew a straight line between quality of life – or negative/positive perceptions of the workplace among those considering an accounting career – and the pipeline problem. The *warning* is stark, namely not addressing this issue *threatens* the profession. In line with theoretical expectations, the influencers argue that accounting firms will be severely *punished* if they do not improve conditions, and the *harm* done is potentially uncapped (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). For example, the following participant provides the following careful and constructive reflection:

"I could easily say something typical [as the most important issue currently facing the accounting profession], like technology, law changes, quality and risk management, etc. But for me, as I look around the profession and contemplate the challenges around recruitment, retention and legacy – I think one of the most significant issues facing our profession is lifestyle, work-life integration and wellness. This is a challenging profession mentally, physically and emotionally. The stresses show up in many ways and manifest outwardly to all who see us. It's one of the top reasons candidates opt out of our profession altogether, starting from when we show up on college and university campuses to how we show up in the work environment. We need to raise more awareness around these stressors to positively impact the decision-making of our future accountants and the accountancy profession."

Importantly, this person acknowledges that accounting is "challenging... physically and emotionally", and that the wellbeing of the profession is inherently related to the wellbeing of the people who work in it. Therefore, whether it be 'fixing' the pipeline problem, the Capacity Puzzle, addressing the use of technology, or anything else, it relies on building and maintaining a fair and equitable workplace.

Diversity and inclusivity were also raised as important themes in terms of workplace improvements and advances. Here, the communication stresses the *promise* of more and better (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). For example, one of the people on the List argued that by increasing levels of diversity, the accounting profession might find the solution to the pipeline problem. Finding ways to encourage new audiences into the profession, including those from non-traditional backgrounds, could 'unlock' a wealth of untapped potential:

"If we can do a better job of attracting a diverse population, our pipeline problem will be solved. And not only that: we will have truly helped a new generation of accountants unlock their potential in a profession that can change the life trajectory of those that embrace it."

Finally, this sub-section highlights a key problem, namely, the compensation issue. Even though nobody on the List talked about how they had been in charge during a period of wage stagnation, which had seen accounting compensation lose pace against peer professions, nonetheless the relatively poor packages offered to (particularly, junior) accounting staff was raised by many (n=37). For instance, in their one-word response to 'what is the most important issue currently facing the accounting profession', one person on the List simply replied: "Money". Others made a more detailed case, for instance: "... But the reality is those efforts (i.e., technology, work conditions) can only go so far. The reporting and research are clear that firms need to pay more to compete for talent that is attracted to other types of jobs in the financial industry where they can make more money". Improving compensation at the entry level was regarded as an essential ingredient in a package of 'fixes' for the pipeline problem. For example:

"The pipeline problem is one of the most critical issues facing the accounting profession today. The number of candidates entering the profession has been declining for several years. This is due to various factors, such as competition from other fields, negative perception of the profession, and starting salary, to mention a few."

Many on the List argued that compensation is a key reason why accounting has become less attractive among this generation of students vis-à-vis other professions. To this end, someone argued that the pipeline problem could "immediately [...] be fixed by increases in the starting salaries and firms promoting this". While this might be an overstatement, the sentiment is clear and is shared by others. Ironically, one of the people on the List remembers being drawn into the accounting profession because of the pay; whereas today, the compensation being offered is putting people off:

"I'll never forget when my roommate in college showed me her pay stub from her full-time (busy season) internship. It had a comma in it! I had never seen a comma on my own pay checks, which helped me decide that public accounting was the place for me. We need to show that pay in accounting keeps pace with other professions, so we're not passed over."

In short, any solution needs to "include addressing the pay gap between accounting roles and other entry level options". This is partly because the world has changed. Education is expensive, and there is a high cost to entry for those on an accounting pathway. Some on the List argued that perhaps there are alternative ways of funding degrees in accounting, for example via scholarships and accommodated places. Alternatively, accounting firms might consider people from non-traditional entry routes, such as apprenticeships or second career movers. Regardless, the danger is spelt out by the commenters, namely that the current economic model needs to be acknowledged when determining compensation rates. To this end, a commenter discusses how we must:

"... acknowledge and address the economics of obtaining a college degree and how starting salaries might impact the decisions students make. The cost of a college education has risen significantly over the last decade and the burden of student loan debt is significant and

cannot be ignored. These factors might influence where students enroll and what majors are attractive to them based on affordability. By making the profession more attractive and more affordable, the downward trend can be reversed. To help with the affordability aspect, we must focus on what post-graduate compensation looks like. If the compensation does not better match the cost of tuition/investment, students will look at other options that provide a better return on their college investment."

Another person on the List makes the following compensation-related suggestions on how to lure young people into the profession:

"I believe we cannot be afraid to tell our staff and future staffers how much money we make. We need to shorten the path to partner. We need to increase the base compensation that new entrants in the profession get – let's start at \$100,000."

The solution to the compensation issue, however, inevitably creates a profitability problem for firms. To this end, several people on the List argued that the accounting profession was its own worst enemy. They said that increasing wages for those in the junior ranks will almost certainly mean raising fees for client work; but that was a good thing, and is long overdue. They argued that not only do the means justify the ends, but moreover, accounting work is being under-priced compared to other professional service work.

7. Discussion and Conclusions

Drawing on research from social psychology, this article proposes a theoretical framework to help understand the role of influence (influencers) and sets out an argument why we should pay attention to what people on lists such as *Accounting Today's* 'Top 100 Most Influential People in Accounting' are saying. To that end, this article has sought to describe and discuss what key influencers believe are the most important issues currently facing the profession, framing these discussions in terms of threats, promises, warnings, and mendations (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972). This article shows how those on the List draw on the entire 'persuade package', as they describe their virtues as leaders, the importance of their role, their relative power, and successful performance (Aguinis et al., 1994). This adds gravitas and credibility to their claims, and thereby emphasizes their legitimacy as people of influence. Moreover, in line with theory, they amplify the magnitude of the issues they wish to influence people toward (and away from), often using hyperbolic cautionary phrases, describing the situation and solutions as 'critical', 'crucial', and even, 'existential threat' (Tedeschi, Bonoma & Schlenker, 1972).

While *Accounting Today's* list might be controversial, it is well-read and well-respected. It creates, in the words of Tedeschi (1972 [2017]), an 'influence situation'.

To this end, those on the List provide some useful insights and information about the accounting profession, including identifying the key challenges and opportunities and how they might be addressed. This article, and those on the List, make the case that the accounting profession is at a crossroads. There are a number of immediate issues that need to be addressed, including: (a) the use of technology, (b) workplace conditions and compensation, (c) the relevance of accounting work, and (d) the central issue that dominated the conversations of those on the 2023 List, namely the pipeline problem. Regarding the latter, and in the words of one person on the List: “This is not an easy problem to solve, and will require all stakeholders to collaborate, but it’s one that is imperative for the profession to address as soon as possible”.

Indeed, this leads to the key takeaway which this article seeks to make. If accounting groups or individuals are waiting for someone else to ‘fix’ a problem, then their waiting will be in vain. To address these complex challenges and maximize the hard-to-grasp opportunities requires a holistic solution, whereby there needs to be consensus among and between stakeholders about the path forward, which simultaneously leverages the upside potential and mitigates the downside risk as much as possible. Accounting firms of all shapes and sizes, accounting and finance departments across industries, accounting regulators and professional bodies, accounting consultants and vendors, and accounting academics need to work together. Based on the findings, the core issues appear to be: What technology do we want to embrace, how quickly, and why? How can we improve working conditions and accounting workplaces, and what are the most efficient and effective ways we can do that? And, ultimately, how do we attract the highest caliber people to choose accounting? In the same way that solving the problems outlined above requires a holistic response from stakeholders, the questions outlined here are fundamentally inter-related, inter-connected, and cannot be seen as stand-alone.

Analysis of the data shows that all roads lead in the same direction, namely, we need to build an accounting profession that is fit for the future. Its appeal will inevitably stem from there. For example, the adoption and implementation of technology solutions is partly about streamlining client services, automating away ‘mundane and tedious’ tasks, and generating higher margins on work undertaken, but it is also about future-proofing the profession and providing a vibrant and exciting option to attract the next generation. Equally, much of the talk among those on the List about branding and marketing – and selling the profession – is about enthusing young people to choose an accounting career. Similarly, the twin issues of improving workplace conditions, accounting workplaces, and raising compensation packages are about making the accounting profession more attractive relative to competing ones. Even when commentators talk about diversity and inclusivity, these conversations seem to flow back into how we might address the pipeline problem. In this case, finding people from previously ignored backgrounds to plug the gap in the staff shortages.

Given the nature and, of course, limitations of the data, this study raises more questions than it answers. However, some of these questions provide ideas for exciting avenues for future research. The obvious starting point is for accounting scholarship to consider the theoretical framing. While the term ‘influence’ is used a lot in accounting, it is somewhat under-theorized (exceptions include Morin, 2001, 2011; Morin & Hazgui, 2016). Therefore, this requires attention. There are theories of influence that stem from disciplines other than social psychology, and they might be employed to make sense of accounting phenomena. However, for those interested in this article’s framing, there are opportunities to perform a closer examination of what influence means in an accounting context, how it is won and how it is enacted, and to model outcomes from the expected value decision matrix to better understand how people can use their influence in constructive ways.

Furthermore, given the highly diverse and varied demands of accounting stakeholder groups, it would also be interesting to see how influence ‘works’ on different targets, and to explore questions of who is more influential and why. While the people on the List have somewhat of a consensus view – i.e., the headwinds are strong and fierce, but it is not too late to navigate a path through them –, it would be interesting to map what happens as we move forward on controversial issues. For example, in terms of compensation packages, there is a sense among the minority that they would rather get rid of tasks rather than pay staff (more) to do them. In other words, not everyone is committed to the idea that compensation should be adjusted. One wonders how this reverberates through to the various audiences, and how that might influence opinions. For example, what happens when one firm chooses a different approach to another, e.g., one lifts entry level pay, one keeps it the same, and the other automates in a way that makes recruiting to junior roles unnecessary?

From the empirical materials and analysis, several questions emerge. For instance, it would be interesting to understand how seriously the pipeline problem is being taken at the different management levels of the accounting profession, and what is being done to avert the possible under-staffing catastrophe that we are being warned about by these ‘most influential people’. After all, *saying* that it is an existential threat and *acknowledging* it is an existential threat are different things entirely. Also, perhaps controversially, most of those on the List have led the profession during the period where the pipeline problem has emerged, and therefore to what extent do we want to rely on, and follow, the advice and suggestions of those very same people. Maybe there are other influencers whose views we should be listening to, but who are they and what are they saying?

In conclusion, to solve the various problems raised by the most influential people in accounting requires a ‘big tent’ effort. For those of us who love the accounting profession and want to see it prosper, some innovative ideas and creative thinking

are required. There needs to be a suite of solutions that are palatable for everyone. In the meantime, the comments from the people on the List have provided a starting point for the conversation, as well as some possible fixes. These include: first, adopt and use technology wisely, creatively, and compassionately; second, to improve the way that accounting is sold, which inevitably means working on branding and marketing; and third, to address the workplace issues, which includes increasing diversity and inclusivity, being flexible about how, where, and when people work, and last but certainly not least, increasing compensation at junior levels. Hopefully, there are people listening to these suggestions, and that those on the List are as influential as *Accounting Today* think they are.

Endnotes

ⁱ In this article, a deliberate choice has been made to keep sources anonymous, and therefore those on the List will neither be referred to using either their number (they appear on the List alphabetically) or name.

ⁱⁱ Note, this person goes on to say, “I firmly believe the answer is a resounding ‘Yes.’”

ⁱⁱⁱ See, <https://www.wsj.com/articles/why-so-many-accountants-are-quitting-11672236016>

^{iv} See AICPA’s report here: <https://tinyurl.com/52nn47t4>; and CPA Journal’s article here: <https://www.cpajournal.com/2023/11/22/the-accounting-pipeline/>

^v Reports on enrolments, with several years archived data, can be found here: <https://nscresearchcenter.org>. The current data for 2024 can be found here: <https://nscresearchcenter.org/current-term-enrollment-estimates/>. This shows a mixed picture, with enrolments decreasing again during 2022-2023, but picking up between 2023-2024. Despite this, the total number of people enrolled with accounting as their Major for programs at four-year universities in the US has fallen from 201,000 in 2019 to 170,216 in 2024.

^{vi} <https://www.cpajournal.com/2022/11/14/an-update-on-the-future-of-accounting-education/>

^{vii} For more information, see <https://www.propublica.org/article/trump-irs-audit-chicago-hotel-taxes>

^{viii} For more information, see <https://www.bbc.co.uk/news/world-us-canada-68309680>

^{ix} <https://www.accountingtoday.com/the-top-100-most-influential-people-in-accounting>

^x Note that Accounting Today makes no claim that the system is objective.

^{xi} Reading between the lines of Fogarty and Al-Kazemi (2011), in this article, a stricter definition of ‘government’ is adopted. For example, the PCAOB is classified by Fogarty and Al-Kazemi as ‘government’, but when it describes how it handles personal data, it writes: “The Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) is an independent, non-profit corporation established by the Sarbanes-Oxley Act of 2002 (the Act) to oversee the audits of public companies (issuers) and brokers and dealers in order to protect investors and further the public interest in the preparation of informative, accurate, and independent audit reports. The PCAOB is not an agency of the US government (emphasis added)”. Although it is overseen by the SEC, which is a government agency, and therefore there is some uncertainty.

^{xii} <https://www.statista.com/statistics/1086831/share-accountants-auditors-united-states-gender/#:-:text=In%202023%2C%20women%20made%20up,States%20between%202020%20and%202023.>

^{xiii} In future, number of comments coded to that category are referred to as 'n='; for example, in this case it would be n=79

References

- Accounting Today* (December 2022). *Special Report [and Supplement Extras]: The Top 100 Most Influential People in Accounting*. Arizent, New York.
- Accounting Today* (December 2023). *Special Report [and Supplement Extras]: The Top 100 Most Influential People in Accounting*. Arizent, New York.
- Aguinis, H., Nesler, M. S., Hosoda, M., & Tedeschi, J. T. (1994). The use of influence tactics in persuasion. *The Journal of Social Psychology*, 134(4), 429-438. <https://doi.org/10.1080/00224545.1994.9712193>
- Fogarty, T. J., & Al-Kazemi, S. A. (2011). Leadership in accounting: The new face of an old profession. *Accounting and the Public Interest*, 11(1), 16-31. <https://doi.org/10.2308/apin-10073>
- Institute of Management Accountants (2021). *Diversifying U.S. Accounting Talent: A Critical Imperative to Achieve Transformational Outcomes*, published in association with the California Society of Certified Public Accountants, and other collaborative partners. For details of the research project: <https://eu.imanet.org/research-publications/ima-reports/diversifying-us-accounting-talent-a-critical-imperative-to-achieve-transformational-outcomes>.
- Kelman, H. C. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78. <https://doi.org/10.1086/266996>
- March, J. G. (1955). An introduction to the theory and measurement of influence. *The American Political Science Review*, 49, 431-451. <https://doi.org/10.2307/1951813>
- Morin, D. (2001). Influence of value for money audit on public administrations: looking beyond appearances. *Financial Accountability & Management*, 17(2), 99-117. <https://doi.org/10.1111/1468-0408.00123>
- Morin, D. (2011). Serving as magistrate at the French Cour des comptes: Navigating between tradition and modernity. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 24(6), 718-750. <https://doi.org/10.1108/09513571111155528>

- Morin, D., & Hazgui, M. (2016). We are much more than watchdogs: The dual identity of auditors at the UK National Audit Office. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 12(4), 568-589. <https://doi.org/10.1108/JAOC-08-2015-0063>
- Parsons, T. (1963). On the concept of influence. *Public Opinion Quarterly*, 27(1), 37-62. <https://doi.org/10.1086/267148>
- Tedeschi, J. T. (Ed.). (1972 [2017]). *The social influence processes*. Routledge.
- Tedeschi, J. T., & Bonoma, T. V. (1972 [2017]). Power and influence: An introduction. *The social influence processes* (pp. 1-49). Routledge.
- Tedeschi, J. T., Bonoma, T. V., & Schlenker, B. R. (1972 [2017]). Influence, decision, and compliance. *The social influence processes* (pp. 346-418). Routledge.
- Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., & Lindskold, S. (1972 [2017]). The exercise of power and influence: The source of influence. *The social influence processes* (pp. 287-345). Routledge.

APPENDICES

Appendix 1. Attributes of influential people in accounting

While the 2023 list does not set out an assessment mechanism, the 2022 *Top 100 Most Influential People in Accounting* list indicated that influence was measured according to the following five attributes:

- “- Innovate and create: One sure-fire way to influence the accounting profession is to build something useful for them – a tool that revolutionizes how audit confirmations are collected, for instance, or a clearinghouse for safely sharing financial information, or just the software they use everyday. But you can also create ideas – like standards for sustainability, or new ways to market professional services.
- Educate. Whether it’s great big game-changing ideas or the intricate details of the least-important section of the Tax Code, teaching the profession something it didn’t know is a sure path to influence. (Just be sure to teach a lot of people.)
- Regulate. Enforcing the rules automatically comes with one form of influence, and that’s the kind we recognize most often. But in the right hands, it also creates the ability to call for the best in those being regulated.
- Cross-pollinate. A small but vibrant subset of our T100 is composed of people who specialize in bringing together firms through M&A – but on a broader level, everyone on this list is constantly in contact with people throughout the profession and beyond, making introductions and connections and bonds that might not have happened without their influence.
- Elevate. The profession has high ideals and a very bright future. Those who help it meet those ideals, and those who are actively planning that bright future, are among the most influential of all. All you have to do is become a nationwide thought leader, or start envisioning and building the structure of the profession for the next five, 10 or 20 years”.

A sixth and final criteria was outlined, which seems to more of an addendum than a core attribute. Nonetheless, *Accounting Today* writes:

“Finally, to guarantee your spot on the list, you should also travel far, far too much. If there’s one thing that unites almost all of the Top 100, it’s that they spend an awful lot of time in airports. Even in these days of Skype and social media, building influence is still often best done face to face (or face to faces)”.

Extract from *Accounting Today*, Special Report (Supplement): *The Top 100 Most Influential People in Accounting (2022)*, page 14.



Accounting research and teaching: perceptions of Portuguese public higher education professors

Graciete Costa^a, Lídia Oliveira^b, Delfina Gomes^c

ABSTRACT

This study analyzes the relationship between accounting research and teaching, according to the perception of Portuguese public higher education teachers. The study employs a qualitative research methodology, using semi-structured interviews carried out with Portuguese academics in the accounting field. The results corroborate the existence identified in the literature of a gap between accounting research and teaching, more evident at the undergraduate level, highlighting the pertinence of the contributions of the studies and the rather difficult integration of research into teaching. This study contributes to raising awareness and reflection on the importance of the relationship between research and higher education in accounting, and to support the decision-making process of a variety of social actors that work within that relationship, namely directors of higher education institutions, course directors, higher education teachers, higher education assessment and accreditation bodies, journal editors and professional bodies.

Keywords: Academics; Accounting; Higher education; Research; Perceptions; Research-teaching relationship.

^a Universidade Lusíada - COMEGI e Universidade do Minho, Portugal **E-mail address:** gracietecosta@fam.ulusiada.pt

^b Escola de Economia e Gestão & NIPE, Universidade do Minho, Portugal **E-mail address:** lidiaoliv@eeg.uminho.pt

^c Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão, CICP/UMinho, Braga, Portugal **E-mail address:** dgomes@eeg.uminho.pt

[This page is intentionally left blank]

A investigação e o ensino da contabilidade: percepções dos docentes do ensino superior público português

RESUMO

Este estudo analisa a relação da investigação com o ensino da contabilidade, segundo a percepção dos docentes do ensino superior público português. A pesquisa adota uma metodologia de investigação qualitativa, recorrendo a entrevistas semiestruturadas realizadas a docentes da área da contabilidade. Os resultados corroboram a literatura existente quanto à existência de um *gap* entre investigação e ensino da contabilidade, mais evidente ao nível da licenciatura, destacando a pertinência dos contributos e a nem sempre fácil integração da investigação no ensino. Este estudo contribui para sensibilizar e gerar uma reflexão sobre a importância da relação entre a investigação e o ensino da contabilidade, e apoiar o processo de tomada de decisão de uma diversidade de atores sociais que atua no âmbito desta relação, nomeadamente diretores de instituições de ensino superior, diretores de cursos, docentes do ensino superior, organismos de avaliação e de acreditação do ensino superior, editores de revistas e organismos profissionais.

Palavras-Chave: Docentes; Contabilidade; Ensino superior; Investigação; Percepções; Relação investigação-ensino.

[This page is intentionally left blank]

1. Introdução

Os objetivos das Instituições de Ensino Superior (IES) compreendem uma combinação de atividades de investigação, ensino e interação com a sociedade (Lubbe, 2014; Tucker & Scully, 2020). Para além do ensino, os docentes do ensino superior (académicos) acumulam a componente de investigação, a qual possui um peso muito relevante na avaliação do seu desempenho. O ensino e a investigação são, pois, as duas atividades principais das IES (Glover et al., 2012; Tight, 2016; Tucker & Scully, 2020).

Apesar dos académicos possuírem liberdade científica, podendo decidir sobre que temáticas pretendem investigar, nos últimos tempos, governos, editores e instituições de ensino e investigação têm exercido uma maior influência, por meio de práticas de gestão, esquemas de medição e decisões políticas, sobre o que pode ser submetido a revistas e o que é valorizado. Desta forma, têm-se transformado em criadores de limites e, por sua vez, os académicos em máquinas de produção (Arquero et al., 2016; Guthrie & Parker, 2014).

A relação entre a investigação e o ensino não é consensual (Burke et al., 2017). O facto da carreira e do sucesso académico dependerem da quantidade e qualidade da investigação influencia o tempo investido pelos académicos nas atividades de ensino, que, por vezes, minimizam em detrimento da investigação (Dandago & Shaari, 2013; Glover et al., 2012; Lubbe, 2014; O'Connell et al., 2015; Ter Bogt & Van Helden, 2014; Wright & Chalmers, 2010). Há quem reconheça a investigação e o ensino como complementares e capazes de integração (Burke et al., 2017; Burke & Rau, 2010; Fellingham, 2007; García Benau, 1997; Tight, 2016), bem como quem considere as suas sinergias limitadas, argumentando que ambas as atividades exigem competências, mentalidades e ferramentas diferentes (Brown & McCartney, 1998; Coate et al., 2001).

A investigação é um processo de descoberta intelectual com o potencial para transformar o conhecimento e a compreensão do mundo (Ryan et al., 2002), um caminho para garantir a legitimidade das IES e um meio de gerar mais recursos (Tucker & Parker, 2020). Estas instituições têm enfatizado a importância crucial do papel da investigação, prevalecendo preocupações sobre a eficácia da influência da investigação no ensino (Dopuch, 1989; Fraser et al., 2020; García Benau, 1997; Guthrie et al., 2019; Hancock et al., 2019; Jorge et al., 2019; Kinney, 1989; O'Connell et al., 2015; Tight, 2016). A apresentação dessa investigação no formato de artigo em revistas científicas tem sido apontada como a principal causa imputável à desconexão entre investigação e ensino, uma vez que essas revistas são essencialmente direcionadas para os investigadores e não para os estudantes (Merchant, 2012; O'Connell et al., 2015; Tucker et al., 2019).

Nas últimas décadas, assistiu-se a um aumento do número de académicos doutorados na área científica da contabilidade. A área internacionalizou-se, com conferências e colóquios espalhados pelo mundo (Glover et al., 2012; Guthrie & Parker, 2014) e um crescimento de revistas e artigos de investigação em contabilidade. Novos assuntos têm sido investigados e outros que se encontravam em segundo plano têm ganho relevância (Dyckman & Zeff, 2015; García-Ayuso & Sierra Molina, 1994). Simultaneamente, testemunhou-se uma sofisticação crescente das metodologias aplicadas, das teorias empregues e uma exposição e reflexão teórica relacionada (Hopwood, 2008; Major, 2017; Vieira, 2009). Todavia, a investigação que geralmente é considerada útil para a docência da contabilidade tem pouco, ou mesmo nenhum, potencial para ser publicada em revistas de excelência (Arquero et al., 2016). Académicos e profissionais têm vindo a reconhecer esta incoerência e as consequências adversas que poderão advir de tal situação (Arquero et al., 2016). Torna-se, por isso, relevante refletir sobre o lugar e o papel da contabilidade enquanto ciência social no ensino superior de hoje, cabendo aos académicos da área indagar o seu real valor, quer ao nível da investigação, quer do ensino.

As pressões a que os docentes do ensino superior estão sujeitos ao nível da investigação e do ensino são motivos encorajadores para a realização deste estudo. O estudo da ligação entre a investigação e o ensino da contabilidade em Portugal tem sido negligenciado, apesar da sua crescente importância, essencialmente devido aos recursos públicos investidos na investigação, exigindo-se acrescida transparência na sua aplicação e potencial retorno para a sociedade por via do ensino, tal como se verifica em diferentes países (ver Fraser et al., 2020; Tucker et al., 2019). As transformações tecnológicas estão e continuarão a criar oportunidades, destacando-se uma disrupção da prática e da investigação da contabilidade tradicional (e.g., Guthrie & Parker, 2014, 2016). As disrupções digitais são o catalisador de uma significativa mudança no papel dos profissionais de contabilidade (Freeman & Wells, 2015), refletida na automação de muitas tarefas por eles executadas. Guthrie e Parker (2016) aconselham os académicos de contabilidade a serem otimistas na sua abordagem à investigação, a não terem uma visão estreita do mundo, a serem verdadeiramente interdisciplinares, fazendo a diferença, garantindo que os seus esforços académicos contribuam para a prática, para a política de ensino e para um bem social mais amplo. Os autores incentivam a realização de investigação inovadora que reflita sobre os desafios que a sociedade, nações, organizações, profissionais e educadores enfrentam, de modo a poderem beneficiar dela (Guthrie & Parker, 2016).

Este estudo analisa a relação da investigação com o ensino da contabilidade, segundo a perceção dos docentes do ensino superior público português. A investigação adota uma metodologia qualitativa e recorre a 23 entrevistas semiestruturadas. Os dados foram recolhidos durante um período que se caracterizou por uma estagnação da

carreira docente no ensino superior em Portugal e pela falta de reconhecimento pelo trabalho desenvolvido pelos académicos (Cerdeira et al., 2021).

Este estudo contribui para enriquecer a literatura em ensino da contabilidade, focando-se na relação da investigação com o ensino. Suscita, também, uma reflexão junto de vários atores sociais, tais como diretores de IES, diretores de cursos, docentes do ensino superior, organismos de avaliação e de acreditação do ensino superior, editores de revistas e organismos profissionais, que atuam neste contexto, nomeadamente ao nível da investigação e do ensino da contabilidade.

O artigo está organizado da seguinte forma. A próxima secção analisa a literatura existente. A terceira secção ilustra os pressupostos metodológicos e descreve os processos de recolha e análise de dados. A contextualização do ensino superior em Portugal é apresentada na quarta secção. Na quinta secção são evidenciadas as contribuições mais relevantes apontadas pelos entrevistados. A discussão e conclusão dos resultados é apresentada na secção final.

2. Contabilidade: Investigação e Ensino

O crescimento no ensino superior foi acompanhado pelo crescimento da produção de investigação (Annala & Mäkinen, 2011). O ensino superior deve destinar-se a criar independência de pensamento e desenvolver as capacidades críticas dos alunos, bem como a originalidade e a criatividade nas abordagens dos problemas (Latif et al., 2019). Neste domínio, a investigação deve sustentar o ensino, nomeadamente o conteúdo do curso ou unidade curricular (Annala & Mäkinen, 2011; O'Connell et al., 2015).

No âmbito da contabilidade, a comunidade académica tem debatido a questão do ensino *versus* investigação (Annala & Mäkinen, 2011; Duff & Marriott, 2012, 2017; Dyson, 1995; Lubbe & Duff, 2021; Ramsden & Moses, 1992; Tight, 2016; Tucker & Lawson, 2020), tema importante, controverso, mas também um problema implícito no desenvolvimento dos cursos (Beaver, 1984). Kaplan (1989) apresentou a ligação entre a investigação e o ensino da contabilidade como o segundo de seis arcos direcionais que ligam os vértices do triângulo investigação-ensino-prática da contabilidade. Tem havido um debate contínuo, sendo ainda uma preocupação presente, sobre até que ponto a investigação académica agrega valor à aprendizagem do aluno ou seu subsequente uso na prática (Tucker & Lawson, 2020). A integração de investigação, ensino e prática não é assumida como axiomática, uma vez que as ligações entre investigação e prática, e entre investigação e ensino, nem sempre são óbvias ou facilmente demonstráveis (Tucker & Lawson, 2020).

A ligação entre estas duas principais funções das IES, investigação e ensino, é uma responsabilidade óbvia dos académicos de contabilidade e é, ou deveria ser, simbiótica (Burke et al., 2017; Burke & Rau, 2010; Lubbe & Duff, 2021; Tight, 2016). A atividade de investigação constitui um suporte valioso da atividade docente, uma vez que permite adquirir hábitos críticos e metodológicos na formação dos estudantes (e.g., Demski & Zimmerman, 2000; García Benau, 1997). Ou seja, é essencial para a compreensão da relevância do que se ensina, bem como do que se investiga e, consequentemente, do impacto da investigação.

A investigação tem influência no ensino, uma vez que os docentes investigam o mundo real da contabilidade, tentando entender como as práticas estabelecidas afetam o comportamento (Kinney, 1989). Eles estudam as relações entre os factos, pelo que não ensinam aos alunos apenas as regras, mas as teorias sobre as causas e os efeitos das mesmas. Neste contexto, o contacto com investigação publicada ajuda a manter o conhecimento dos docentes na área e a transmitir, em contexto de aula, ensinamentos que não vêm refletidos nos livros técnicos (Hoque, 2002; Robertson & Bond, 2001).

Um outro argumento apresentado na literatura (García Benau, 1997; Ramsden & Moses, 1992), é a potencial relação entre a qualidade do docente e a qualidade da investigação por ele desenvolvida. No âmbito do estudo das perceções dos próprios académicos, Dyson (1995) constatou que os investigadores ativos tendem a concordar bastante mais com a afirmação de que não se é um bom professor se não se realizar investigação relevante do que os que não o são. Os resultados revelaram que a investigação é percecionada como tendo um efeito benéfico no ensino e o envolvimento com a investigação melhora o desempenho do docente, posição com a qual nos identificamos (Dyson, 1995). A investigação fornece material adicional para palestras e tutoriais, mantém os docentes atualizados e dá-lhes uma sensação de autorrealização. Os docentes deveriam também dialogar mais com os alunos sobre as investigações que realizam (García Benau, 1997), já que a exclusão dos resultados da investigação no ensino cria mais problemas do que os que resolve (Fellingham, 2007), e ser encorajados a cooperar no ensino orientado para a investigação (Chalmers & Wright, 2011; Gebreiter, 2022; Puyou, 2022).

Mas, se, por um lado, há quem defenda que o ensino e a investigação são complementos fortes e não substitutos (e.g., Annala & Mäkinen, 2011; Demski & Zimmerman, 2000; Fellingham, 2007; García Benau, 1997; O'Connell et al., 2015; Ramsden & Moses, 1992), há também quem considere que essas atividades académicas são concorrentes e sem nenhum complemento (Brown & McCartney, 1998; Coate et al., 2001; Lubbe & Duff, 2021). A contabilidade é uma disciplina relativamente nova no ensino superior, quando comparada, por exemplo, com as artes, o direito e a medicina (Burritt et al., 2010; Demski, 2007). Ao contrário de outras disciplinas académicas,

nas quais a investigação é uma componente importante da aprendizagem, o ensino da contabilidade é frequentemente visto como uma atividade separada do processo de investigação do corpo docente (Duff & Marriott, 2017).

Porém, nem sempre os académicos de contabilidade se sentem valorizados pelo seu papel de docentes, uma vez que as IES têm atribuído maior ênfase e baseado a sua promoção na investigação produzida pelos mesmos (e.g., Duff & Marriott, 2017; Lubbe, 2014). Por este facto, surpreendentemente, nas IES há relativamente pouca interação entre a investigação e o ensino da contabilidade, havendo resistência por parte dos docentes (Duff & Marriott, 2012, 2017). Um grande problema é a falta de recompensas extrínsecas disponíveis para integrar a investigação no ensino, ou vice versa (Duff & Marriott, 2017). Apesar disso, são vários os aspetos positivos da mutualidade da investigação e do ensino: os investigadores possuem competências para supervisionar projetos, trabalhos de investigação e apoiar os estudantes a analisarem criticamente os problemas, sendo o ensino em si visto como um meio capaz de estimular o pensamento de um investigador (Duff & Marriott, 2012).

Um outro aspeto relevante é o controlo direto sobre o ensino da contabilidade exercido pelos organismos profissionais (Lubbe & Duff, 2021), existindo pouca vontade para uma disciplina baseada na investigação académica ou no envolvimento com académicos internacionais. No entanto, as IES não devem abdicar das suas responsabilidades aquando da definição de conteúdos programáticos (Fellingham, 2007; García Benau, 1997; Nieuwoudt & Wilcocks, 2005; Verhoef & Samkin, 2017). Lubbe e Duff (2021) avaliaram empiricamente a relação entre a investigação e o ensino da contabilidade na perspetiva dos académicos de contabilidade na África do Sul. Os autores identificam três *clusters*. O maior subgrupo indica uma consciência igual dos benefícios e dos problemas potenciais da integração ensino e investigação. O segundo subgrupo considera o ensino e a investigação como simbióticos; enquanto o terceiro subgrupo assume que as duas atividades trabalham uma contra a outra, competindo por recursos escassos. Este estudo conclui que existe um conflito entre o exercício da profissão e a investigação académica, uma vez que os académicos de contabilidade têm centrado a sua atenção no ensino de um currículo de contabilidade orientado para a profissão, que permanece dominante na África do Sul, em detrimento da investigação (Lubbe & Duff, 2021).

Influenciado pelo currículo estabelecido pela profissão, o tempo que os académicos dedicam ao ensino tem um impacto negativo sobre o tempo disponível para a realização de investigação. Ou seja, uma hora despendida com o ensino é uma hora que não é dedicada à investigação, facto que tem assumido crucial importância no seio das IES (Duff & Marriott, 2017; García Benau, 1997; Nieuwoudt & Wilcocks, 2005; Robertson & Bond, 2001; Verhoef & Samkin, 2017). Mas, numa hora de ensino podem surgir ideias para novos temas de investigação, por exemplo, através de

questões levantadas pelos alunos ou pela discussão em sala de aula de artigos científicos (Demski & Zimmerman, 2000; Ramsden & Moses, 1992).

É uma realidade o facto de o ensino da contabilidade ser predominantemente baseado em livros didáticos/técnicos e, conseqüentemente, os estudantes do ensino superior terem pouco contacto com artigos académicos (Hoque, 2002; O'Connell et al., 2015; Tucker & Lawson, 2020). Apesar de existirem evidências de que os artigos académicos são uma ajuda valiosa para a aprendizagem da contabilidade (e.g., Puyou, 2022), há quem defenda que os artigos profissionais são considerados de maior utilidade (e.g., Hoque, 2002).

Os académicos têm um compromisso com o ensino, devendo incorporar os resultados das suas investigações nos programas curriculares e unir esforços para a melhoria do ensino da contabilidade lecionado nas IES (García-Ayuso & Sierra Molina, 1994; Puyou, 2022). Em particular, os cursos devem ser estruturados de forma a facilitar o fluxo de ideias em ambas as direções (investigação e ensino) (Beaver, 1984), não obstante a existência de uma potencial resistência estudantil (Woods & Higson, 1996), uma vez que os alunos, essencialmente os das licenciaturas, tendem a demonstrar desinteresse pela integração da investigação no ensino. Woods e Higson (1996) e Zeff (1989) argumentam que, motivados pelo entusiasmo de obter aprovação no exame de acesso à profissão, os alunos valorizam que os docentes se foquem nas matérias dominantes que serão alvo de avaliação pelas associações profissionais, ficando preocupados quando isso não acontece. Ou seja, os alunos exercem pressão sobre o docente para ensinar certos conteúdos e não integrar investigação no ensino.

Tucker e Lawson (2020) estudaram a relação entre a investigação, o ensino e a prática da contabilidade na Austrália e na América do Norte, sob a lente da Teoria da Escolha Racional. Os resultados obtidos sugerem a necessidade de se demonstrar de forma mais eficaz o valor da investigação académica na aprendizagem do aluno e na prática profissional.

Beaver (1984) identificou quatro regras úteis para orientar a incorporação da investigação em sala de aula, nomeadamente: introduzir a investigação em conexão com outros materiais, ilustrando a sua relevância; salientar os resultados e as implicações, em detrimento dos métodos de investigação; evitar explicações excessivamente técnicas; e, por último, enfatizar a natureza experimental dos resultados da investigação. Irving (2011) sugeriu integrar a investigação num curso de licenciatura em contabilidade através de uma abordagem pedagógica promotora da aprendizagem ativa. Porém, a integração da investigação no ensino requer uma bagagem intelectual por parte dos estudantes, que deve ser adquirida nos primeiros anos da licenciatura (Robertson & Bond, 2001). A apresentação e crítica de um artigo científico, utilizando a metodologia de investigação-ação, é

também amplamente reconhecida como uma abordagem útil de melhoria do ensino, reforçando a compreensão dos tópicos por parte dos estudantes, desenvolvendo a sua compreensão acerca da investigação em contabilidade e a sua capacidade de pesquisa de artigos (ver Paisey & Paisey, 2003). Para além de enfatizar a compreensão do conhecimento contabilístico dos alunos, estas experiências procuram desenvolver o seu pensamento e competências críticas interpessoais, qualidades que são exigidas a um profissional de contabilidade (Irving, 2011).

Recentemente, Tucker e Lawson (2020) também apresentaram sugestões para aumentar os benefícios e reduzir os custos associados ao maior envolvimento da investigação em sala de aula. O tempo necessário para compreender e apreciar as lições transmitidas através de trabalhos de investigação é um custo primário percebido. De modo a aumentar a produtividade em termos de eficiência de tempo, Tucker e Lawson (2020) sugerem a presença de instrutores que orientem os alunos na leitura da investigação académica, nomeadamente através de sinopses que condensem os resultados da investigação, de modo a fornecer aos estudantes informações suficientes para identificarem e avaliarem as informações de um artigo publicado. Para aumentar os benefícios percebidos da investigação académica em contextos de sala de aula e prática, os autores argumentam que se deve explicar o valor e a aplicabilidade da investigação, reforçando a credibilidade da investigação (e dos investigadores) e desmistificar o carácter enigmático do processo de investigação, dos seus resultados e sua aplicabilidade. Outra estratégia apresentada consiste no fornecimento de pontos de vista práticos sobre resultados de investigações académicas por parte dos representantes de órgãos profissionais de contabilidade. Por exemplo, tal pode ser feito por meio da realização de seminários e *workshops* para membros, através da publicação de trabalhos académicos em revistas profissionais e na sugestão de investigações sobre questões contemporâneas enfrentadas pela profissão contabilística. A investigação académica e a sua relevância podem também ser reforçadas dentro da sala de aula através do recurso a exemplos interessantes de como a investigação foi introduzida com sucesso em contextos práticos, identificando questões atuais de investigação e estudos de caso do “mundo real”. Em áreas como controlo de gestão, medida de desempenho, *Balanced Scorecard* e relatórios do *Triple Bottom Line*, por exemplo, a contabilidade está bem posicionada para demonstrar as suas credenciais disciplinares em ambientes práticos, em todos os setores, indústrias e localizações geográficas (Tucker & Lawson, 2020).

Por seu lado, Puyou (2022) realizou uma experiência pedagógica durante a qual secções empíricas de artigos de investigação qualitativa publicados na área da contabilidade de gestão foram usadas como histórias para aprimorar a experiência de aprendizagem em sala de aula. O autor argumenta que tais histórias ofereceram uma combinação única de narrativas originais com legitimidade científica que enriqueceram a compreensão crítica dos alunos sobre o que não existe em muitas

práticas contemporâneas de ensino da contabilidade: incerteza, ambiguidade, dúvida e subjetividade (Puyou, 2022).

A exigência colocada aos docentes do ensino superior para a realização de investigação justifica-se pela necessidade de aumentar os conhecimentos a transmitir às gerações atuais e futuras através do ensino, cumprindo assim completamente as suas responsabilidades como académicos (Kaplan, 1989). A investigação em contabilidade é o principal meio através do qual os docentes de contabilidade podem melhorar e atualizar o programa das unidades curriculares que lecionam, e pode estimulá-los a projetar novos cursos/unidades curriculares (Dopuch, 1989). A investigação deve influenciar o processo de ensino (Beaver, 1984; Dopuch, 1989; Puyou, 2022), apesar das restrições para a sua realização, nomeadamente de tempo na integração de temas de investigação nos cursos de contabilidade e dificuldades provocadas quer por professores que não fazem investigação, quer por académicos que não ensinam (Dopuch, 1989).

Alguns autores (Duff & Marriott, 2017; Gebreiter, 2022) recomendam uma maximização dos vínculos entre investigação e ensino da contabilidade. Os estudantes de contabilidade devem absorver a investigação contemporânea em contabilidade, tornando-se produtores ativos de conhecimento contabilístico (Duff & Marriott, 2017). A integração da investigação em contabilidade no ensino permite que a academia normalize abordagens críticas da área e desenvolva o pensamento crítico dos estudantes (ver Latif et al., 2019), que serão os futuros diretores financeiros, parceiros de auditoria, líderes de negócios e docentes de contabilidade (Duff & Marriott, 2017; Gebreiter, 2022). Latif et al. (2019) destacam a importância do pensamento crítico no ensino superior da contabilidade, no sentido de promover o pensamento independente, a autonomia pessoal e o julgamento fundamentado no pensamento e na ação. Segundo os autores, isso envolve duas dimensões relacionadas: a capacidade de raciocinar bem e a disposição para fazê-lo. É importante que os jovens talentos consigam desenvolver as competências exigidas pelas organizações; mas os professores também precisam de se equipar com a abordagem correta no método de ensino que compreende a atividade de pensamento crítico (Latif et al., 2019).

3. Metodologia de investigação

Para compreender em profundidade a relação da investigação com o ensino da contabilidade, tendo por base as perceções dos docentes do ensino superior público português, foi desenvolvida uma investigação qualitativa. O método de recolha de dados usado foi a entrevista semiestruturada, técnica que visa recolher dados discursivos, para posterior análise, que reflitam a mentalidade consciente ou inconsciente dos entrevistados (Ibert et al., 2001).

Numa primeira fase, foram selecionados 22 docentes de contabilidade pertencentes a 20 IES do ensino público em Portugal (dez institutos politécnicos e dez universidades), os quais foram contactados entre julho e outubro de 2015, tendo-lhes sido explicado o âmbito e objetivo do estudo. Dos contactos efetuados, 18 mostraram-se disponíveis para colaboração no estudo. As entrevistas foram realizadas entre julho e novembro. O objetivo inicial seria a realização de 22 entrevistas; no entanto, devido a restrições profissionais do primeiro autor, não foi possível efetuar novos contactos em 2015. Mais tarde, em setembro de 2017, foram estabelecidos novos contactos com mais cinco académicos, que aceitaram participar no estudo, tendo as entrevistas decorrido entre outubro e novembro desse ano. Vinte e três entrevistas foram objeto de análise (22 realizadas individual e presencialmente, e uma via *Skype*, conforme sugerido pelo entrevistado). Os entrevistados (doravante apresentados por E1 a E23) são académicos de reconhecido mérito no país. A sua seleção para este estudo teve por base os seguintes critérios definidos para a amostra:

- docentes de carreira, em regime de exclusividade, que lecionavam ou tinham lecionado unidades curriculares da área da contabilidade;
- obtenção do grau de doutor na área da contabilidade ou áreas afins;
- abrangência nacional das universidades e dos institutos politécnicos públicos incluídos no estudo;
- diversidade de categorias profissionais e de faixas etárias dos entrevistados;
- diversidade na origem (nacional/estrangeira) das instituições conducentes ao grau de doutor dos entrevistados;
- diversidade das áreas de investigação dos entrevistados no âmbito da contabilidade.

As entrevistas tiveram uma duração total de 30 horas e 09 minutos e uma duração média de 78 minutos, considerando o guião completo. Contudo, este estudo utiliza apenas parte dos dados recolhidos. A Tabela 1 apresenta a caracterização dos entrevistados.

Tabela 1. Caracterização dos entrevistados

Código do entrevistado	Instituto Politécnico / Universidade	Duração da entrevista	Data da entrevista	Níveis de ensino lecionados até à data
E1	Universidade	01:24:26	10/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E2	Instituto Politécnico	00:54:30	05/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento (por convite)
E3	Universidade	01:13:57	06/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E4	Universidade	01:01:56	07/10/2015	Licenciatura e Mestrado
E5	Universidade	01:27:09	08/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E6	Instituto Politécnico	01:33:08	14/10/2015	Licenciatura e Mestrado
E7	Instituto Politécnico	01:01:38	13/10/2015	Licenciatura e Mestrado
E8	Universidade	01:41:24	09/10/2015	Licenciatura e Mestrado
E9	Instituto Politécnico	01:29:08	08/10/2015	Licenciatura

Código do entrevistado	Instituto Politécnico / Universidade	Duração da entrevista	Data da entrevista	Níveis de ensino lecionados até à data
E10	Universidade	00:47:37	09/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E11	Universidade	01:28:27	18/07/2015	Licenciatura e Mestrado
E12	Instituto Politécnico	01:12:21	12/10/2015	Licenciatura
E13	Universidade	01:15:39	14/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E14	Instituto Politécnico	00:50:14	21/10/2017	Licenciatura
E15	Universidade	00:40:46	02/11/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E16	Instituto Politécnico	01:52:29	05/10/2015	Licenciatura e Mestrado
E17	Universidade	01:00:23	31/10/2017	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E18	Universidade	01:59:09	03/11/2017	Licenciatura e Mestrado
E19	Universidade	01:39:41	15/10/2015	Licenciatura, Mestrado e Doutoramento
E20	Instituto Politécnico	01:22:10	31/10/2017	Licenciatura
E21	Instituto Politécnico	01:12:11	16/10/2015	Licenciatura e Doutoramento
E22	Universidade	01:14:33	24/11/2017	Licenciatura e Mestrado
E23	Instituto Politécnico	01:46:16	12/10/2015	Licenciatura e Mestrado

À data das entrevistas, os entrevistados, 70% dos quais mulheres, tinham entre 39 e 62 anos. Tendo sido um pressuposto para a sua seleção, todos os entrevistados são doutorados (com datas de conclusão do doutoramento entre 1998 e 2015) e docentes de carreira em regime de exclusividade, pertencentes a 16 instituições portuguesas do ensino superior público (oito de institutos politécnicos e oito de universidades), conforme evidenciado na Tabela 2.

Tabela 2. Identificação das IES incluídas na amostra

Institutos Politécnicos	Instituto Politécnico de Bragança Instituto Politécnico do Cávado e do Ave Instituto Politécnico da Guarda Instituto Politécnico de Leiria Instituto Politécnico de Portalegre Instituto Politécnico do Porto Instituto Politécnico de Santarém Instituto Politécnico de Viana do Castelo	
Universidades	ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa Universidade de Aveiro Universidade de Coimbra Universidade de Évora Universidade de Lisboa Universidade do Minho Universidade do Porto Universidade Nova de Lisboa	

Os entrevistados investigam na área da contabilidade; no entanto, alguns também colaboram em estudos de outras áreas, nomeadamente em Finanças, Economia, Marketing e Gestão (excluindo a perspetiva contabilística). Uma minoria dos entrevistados também leciona outras unidades curriculares, nomeadamente da área da gestão/ciências empresariais, para além das de contabilidade. A maioria dos entrevistados (57%) realizou o doutoramento em Portugal e os restantes 43% no exterior, designadamente em Espanha, no Reino Unido e na Austrália. Cerca de 74% dos entrevistados eram Professores Auxiliares/Adjuntos, a posição base na carreira académica, e os restantes ocupavam categorias profissionais superiores: três Professores Coordenadores, dois Professores Associados com agregação e um Professor Catedrático.

Constata-se que a carreira académica na área da contabilidade é na sua maioria ocupada por docentes que acabaram o doutoramento nos últimos quinze anos.

Para a realização das entrevistas semiestruturadas recorreu-se a um guião previamente estruturado, de natureza flexível, que permitiu abordar uma série de assuntos definidos antecipadamente (ver Ibert et al., 2001), não tendo sido alvo de alterações ao longo do processo. Esse guião foi construído sustentado nas questões de partida e na revisão de literatura efetuada, e revisto decorrente do *feedback* obtido através do teste-piloto realizado para avaliar a adequabilidade do mesmo aos objetivos do estudo. Todas as perguntas previstas no guião final foram colocadas, não se tendo verificado relutância por parte dos entrevistados em responder às mesmas (ver Ibert et al., 2001).

Os entrevistados foram questionados relativamente à influência/contributo da investigação no ensino superior da contabilidade em Portugal, e sobre a sua integração no ensino da contabilidade, bem como quanto à potencial existência de um *gap* entre a investigação e o ensino da contabilidade nesse contexto, tal como reportado na literatura. Também se questionou se o processo de Bolonha teve impacto na relação entre a investigação e o ensino da contabilidade e no potencial *gap*. As entrevistas foram gravadas com o seu consentimento, garantindo-se a confidencialidade e anonimato. Nenhum dos entrevistados teve acesso prévio ao guião de entrevista, pretendendo-se respostas espontâneas.

Ecoando ainda os efeitos da crise financeira e das políticas governamentais em Portugal, o período de recolha dos dados caracterizou-se por uma estagnação total da carreira docente do ensino superior, pela falta de reconhecimento pelo trabalho desenvolvido pelos académicos, quer na atividade pedagógica quer científica, sem abertura de concursos para progressão na carreira (Cerdeira et al., 2021), nem o descongelamento da progressão salarial. O acesso à carreira foi barrado, não se tendo verificado a abertura de concursos, quer para novas vagas, quer para substituição

dos docentes que se aposentaram (Cerdeira et al., 2021). Consequentemente, o envelhecimento progressivo do corpo docente tornou-se evidente (Cerdeira et al., 2021). Este cenário vivido na última década é muito homogêneo ao que se vive atualmente, onde predomina a incerteza, existindo poucas oportunidades de progressão e entrada na carreira académica.

Foi efetuada uma análise exaustiva do discurso transcrito de cada entrevista, tendo sido selecionadas várias citações, posteriormente usadas como evidências, e destacadas as ideias apresentadas. De salientar que não foram apenas destacados os argumentos comuns, mas também consideradas diferentes opiniões. O objetivo foi apresentar as percepções dos entrevistados e compreender que todos os pontos de vista fundamentam uma análise rica e interessante. De seguida, apresenta-se uma contextualização do ambiente institucional português.

4. Contextualização do Ensino Superior Público Português

As IES portuguesas gozam de autonomia científica, pedagógica, cultural e disciplinar e estão organizadas num sistema binário que integra o ensino universitário e o ensino politécnico, sendo ministrado em instituições públicas e privadas. O ensino universitário inclui universidades, os institutos universitários e outros estabelecimentos de ensino universitário, enquanto o ensino politécnico compreende os institutos politécnicos e outros estabelecimentos de ensino politécnico (DGES, 2022).

O ensino universitário é direcionado por uma perspetiva de promoção de investigação e de criação do saber e visa assegurar uma sólida preparação científica e cultural, enquanto o ensino politécnico é direcionado por uma perspetiva de investigação aplicada e de desenvolvimento, dirigida à compreensão e solução de problemas concretos, visando proporcionar uma sólida formação cultural e técnica de nível superior. Ambos os sistemas de ensino permitem o desenvolvimento das capacidades de inovação e de análise crítica, e têm como objetivo proporcionar formação técnica que habilite o exercício de atividades profissionais, não obstante o ensino politécnico estar mais orientado para a vertente prática (DGES, 2022). A carreira docente universitária encontra-se regulamentada no Estatuto da Carreira Docente Universitária (ECDU) aprovado pelo Decreto-Lei n.º 448/79, de 13 de novembro, entretanto alvo de várias alterações, tendo sido republicado pelo Decreto-Lei n.º 205/2009, de 31 de agosto, alterado pela Lei n.º 8/2010, de 13 de maio. A carreira politécnica está regulada no Estatuto da Carreira do Pessoal Docente do Ensino Superior Politécnico (ECPDESP) aprovado pelo Decreto-Lei n.º 185/1981, de 1 de julho, alterado pelos Decretos Leis n.º 69/1988, de 3 de março, e n.º 207/2009, de 31 de agosto (que procede à sua republicação), e posteriormente pela Lei n.º 7/2010, de 13 de maio.

Na carreira universitária estão previstas três categorias de carreira: Professor Auxiliar, Professor Associado e Professor Catedrático. Na carreira politécnica, as categorias correspondem a: Professor Adjunto, Professor Coordenador e Professor Coordenador Principal.

Em ambas as carreiras, o recrutamento é realizado exclusivamente por concurso documental, sendo exigido o grau de doutor para Professor Auxiliar e o grau de doutor ou o título de especialista para Professor Adjunto. Ambos são contratados por tempo indeterminado com o período experimental de cinco anos. Findo o período experimental, os docentes são alvo de uma avaliação específica da atividade realizada, de acordo com os critérios estabelecidos por cada IES, não havendo uniformidade nas métricas.

Para o recrutamento de Professor Associado e Professor Coordenador é exigido o grau de doutor, ou o título de especialista no caso de Professor Adjunto, obtido há mais de cinco anos. Para o recrutamento de Professor Catedrático e Professor Coordenador Principal, para além do grau de doutor obtido há mais de cinco anos, é exigido também o título de agregado.

Relativamente aos ciclos de estudo, e decorrente da implementação do processo de Bolonha, desde o ano letivo 2009/2010 está vigente no ensino superior português uma nova estrutura de três ciclos conducentes aos graus académicos de licenciado, mestre e doutor. As unidades curriculares de contabilidade são lecionadas nesses três níveis de ensino. A exigência e profundidade das matérias lecionadas depende naturalmente do curso onde é lecionada a unidade curricular. É consensual que se deverá aprofundar mais as temáticas num curso de licenciatura em Contabilidade relativamente a um curso de licenciatura em Economia, por exemplo.

As IES portuguesas e os seus ciclos de estudos, em funcionamento e a criar, são avaliados e acreditados, de forma regular, pela Agência de Avaliação e Acreditação do Ensino Superior (A3ES).

Concretamente, quanto à qualificação do corpo docente para efeitos de acreditação de um ciclo de estudos, as IES devem dispor de um corpo docente total próprio (docentes em tempo integral), academicamente qualificado e especializado na área ou áreas de formação fundamentais do ciclo e em número adequado (artigos 6.º, 16.º, 29.º e 57.º n.º 1 alínea b) do Decreto-Lei n.º 74/2006, na sua redação atual, alterado pelo Decreto-Lei n.º 65/2018).

Apresenta-se, nas tabelas 3 e 4, uma sistematização dos critérios mínimos a cumprir, especificados em função da natureza universitária ou politécnica do ciclo de estudos.

Tabela 3. Composição percentual mínima do corpo docente e investigador (ensino universitário)

	Corpo Docente Total (Equivalente a tempo integral - ETI)		
	Licenciaturas	Mestrados ou Mestrados Integrados	Doutoramentos
Docentes de carreira (ETI)	60%	75%	75%
Doutores (ETI)	50%	60%	100%
Docentes especializados na área do ciclo de estudos (ETI)	50% (dos quais 60% deverão ser doutores)	50% (dos quais 80% deverão ser doutores)	75%*

*Apenas docentes integrados em unidades de investigação

Fonte: A3ES (2021).

Tabela 4. Composição percentual mínima do corpo docente e investigador (ensino politécnico)

	Corpo Docente Total (ETI)	
	Licenciaturas	Mestrados
Docentes de carreira (ETI)	60%	75%
Doutores (ETI)	50%	60%
Docentes especializados na área do ciclo de estudos (ETI)	50%	50%

Fonte: A3ES (2021).

Os coordenadores de ciclos de estudos de 1.º, 2.º ou 3.º ciclo (no caso das universidades) devem ser titulares do grau de doutor na área de formação fundamental do ciclo ou especialistas de reconhecida experiência e competência profissional na área de formação fundamental do ciclo (no caso dos institutos politécnicos), e encontrarem-se integrados na carreira docente do ensino universitário ou politécnico ou na carreira de investigação da instituição universitária em causa (A3ES, 2021).

No que se refere aos critérios relativos à prática da investigação, o Decreto-Lei n.º 74/2006, na versão revista e alterada pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, releva acentuadamente o papel da investigação no âmbito dos ciclos de estudos, ao estabelecer que uma das condições necessárias para a acreditação de um ciclo de estudos de doutoramento é a demonstração de que o corpo docente da instituição desempenha um papel ativo, relevante e internacionalmente reconhecido na investigação desenvolvida na área científica do ciclo de estudos (integração mínima de 75% dos docentes em unidades de investigação com a classificação mínima de Muito Bom nesse ramo do conhecimento ou sua especialidade) (A3ES, 2021).

Para a acreditação de um ciclo de estudos universitário conducente ao grau de mestre e de licenciado numa determinada área é necessário que o corpo docente

desenvolva atividades de investigação devidamente reconhecidas nas áreas científicas integrantes da formação, com publicações ou produção científica relevantes (artigos 6.º n.º 2 alínea d) e n.º 2 do artigo 16.º do Decreto-Lei n.º 74/2006, na sua redação atual alterado pelo Decreto-Lei n.º 65/2018) (A3ES, 2021).

O mesmo raciocínio é desenvolvido para a acreditação de ciclos de estudos conferentes do grau de licenciado e do grau de mestre em IES politécnicas (artigo 6.º n.º 5 alínea d) e artigo 16.º n.º 5 alínea d), nomeadamente, é necessário que o corpo docente desenvolva atividades de investigação orientada ou de desenvolvimento profissional de nível reconhecido nas áreas científicas integrantes da formação (A3ES, 2021).

O exposto evidencia de forma inequívoca a relevância do grau de doutor como qualificação necessária para integração na carreira académica e do desenvolvimento de investigação de qualidade por parte do corpo docente das IES, uma vez que a inobservância destes requisitos mínimos pode colocar em causa a referida acreditação dos ciclos de estudo por parte da Agência de Avaliação e Acreditação do Ensino Superior.

Este estudo evidencia de seguida a relação da investigação com o ensino da contabilidade, tendo por base as perceções dos docentes de carreira do ensino superior público português que lecionam unidades curriculares da área da contabilidade nos diversos níveis de ensino e em diferentes cursos e instituições.

5. Resultados empíricos

O contributo da investigação em contabilidade no ensino superior depende do nível de ensino, do tipo de escola, do curso onde são lecionadas unidades curriculares de contabilidade, assim como do número de horas de contacto com os estudantes (E18). Conforme E3, é evidente que não se leciona da mesma forma uma unidade curricular de licenciatura, de mestrado ou de doutoramento. No entanto, e apesar desta observação por parte de E3, a análise das entrevistas não permitiu observar uma diferença de percepção entre docentes do ensino universitário e do ensino politécnico, nem entre homens e mulheres que participaram neste estudo. As diferenças de opinião, desde que relevantes, são salientadas ao longo da análise.

De um modo generalizado, os entrevistados (E1; E2; E8; E15; E18; E23) consideraram que existe um contributo direto e uma integração total da investigação em contabilidade no ensino ao nível do doutoramento. As aulas focam-se, essencialmente, na análise e discussão aprofundada de investigação publicada em revistas científicas (E2; E10; E15; E17; E18), sendo que a investigação “alimenta” este nível de ensino (E5), pois o doutoramento destina-se a e consiste em investigar (E18).

No ensino dos mestrados, a investigação apresenta também um contributo relevante, verificando-se uma ligação direta, nomeadamente, por via da discussão e da análise de artigos e de temas de investigação fomentadas em sala de aula (E2; E4; E7; E12; E18). E9 reiterou que, ao nível do mestrado, os alunos estão vocacionados para a investigação, até porque *“os trabalhos que nós lhes solicitamos ou lhes exigimos também obrigam a que eles, portanto, se interessem pela investigação e há de facto aqui um casamento da investigação com o ensino”*. Também E7 destacou que *“quando estou nas aulas [de mestrado], aquilo que vou tentando, até mesmo para motivar os alunos, é apresentar-lhes situações novas de artigos que vou lendo e ideias que eles possam também no futuro desenvolver”*.

É consensual a existência, quer ao nível do mestrado, quer do doutoramento, de uma contribuição e integração da investigação no ensino da contabilidade, não só na parte curricular dos seus planos de estudo, mas essencialmente ao longo da elaboração da dissertação ou tese, por via da orientação (E3; E7; E8; E16). Nestes níveis de ensino, o objetivo é colocar o aluno em contacto com a investigação, para que compreenda como se investiga em contabilidade (E3; E15), pretendendo-se *“abrir as mentes”* para determinadas áreas de investigação (E21). Relativamente à metodologia das aulas e das avaliações nestes níveis de ensino, E8 clarificou que *“não há tantos testes de avaliação, são mais trabalhos, em que os alunos têm que apresentar os seus conhecimentos de uma maneira diferente; e depois há uma discussão sobre esses trabalhos e há questões que se levantam.”* Isto é crucial no sentido de capacitar o estudante para a elaboração de uma revisão de literatura a incluir na dissertação ou na tese (E8; E9; E18; E23). Neste sentido, E8 recomenda a integração da investigação no segundo ciclo de ensino, uma vez que *“deve haver alguma influência (...) daquilo que eu investigo naquilo que eu ensino (...) [que] tem que ser balanceada com algumas matérias que obrigatoriamente têm que ser lecionadas”*. Ou seja, pode-se verificar um ligeiro *gap* entre investigação-ensino da contabilidade, ao nível do mestrado, dado haver um conjunto de competências técnicas que tem que ser assegurado (E8; E23). O *gap* entre a investigação e o ensino da contabilidade pode também ficar a dever se ao facto de nem sempre ser possível interligar os temas que se investiga com o que se leciona (E20), já que os conteúdos programáticos das unidades curriculares poderão restringir ou favorecer a inclusão de investigação (E6; E9; E11).

Ao nível da licenciatura, o ensino é mais normativo, aplicado e prático, embora também haja uma distinção entre universidades e politécnicos (E8). No caso das licenciaturas em Contabilidade, os entrevistados mencionaram ser objetivo preparar os alunos para o exame da Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC), que lhes dará acesso à profissão e ao mercado de trabalho, pelo que o ensino é muito focado nessas preocupações e, portanto, muito técnico (E9; E11; E16). Essa preocupação também existe no âmbito de licenciaturas afins (tais como em Gestão ou em Economia), cujos alunos podem vir a aceder à profissão. Há, assim, uma componente relevante

nos programas curriculares que é ditada pela OCC, um organismo que é prático e não académico (E22; E23). Este é, pois, um entrave, que limita a exposição de temas relacionados com investigação em contexto de aula, nomeadamente no primeiro ciclo (E16; E21; E22; E23).

Todavia, E7 esclareceu que o próprio ensino ao nível da licenciatura é influenciado pela investigação, tendo ilustrado que

"no nosso caso concreto, em Portugal, desde 2010 que temos o SNC, que agora foi alterado novamente (...), portanto, usamos as normas internacionais de contabilidade e essas normas são no fundo fruto (...) e muitas delas são alteradas em função daquilo que é a investigação."

E10 e E12 argumentaram que é natural que a investigação em contabilidade contribua para o ensino, sendo importante para

"(...) aprender a estruturar ideias, a estruturar argumentos (...) muito importante depois na forma como se ensina, na forma como expõem as temáticas na sala de aula, até na nossa capacidade de despertar a curiosidade do aluno e o gosto pelo saber (...) (E12)"

"(...) aprender novas metodologias, (...) aprender novas teorias, que vamos depois ensinar também e transmitir aos alunos. Acho que uma coisa está ligada com a outra, o ensino também ajuda a investigação. (E10)"

Porém, um dos entrevistados (E9) salientou que, como o ensino em Portugal está muito direcionado para a prática e a investigação em contabilidade produzida pelos académicos portugueses é essencialmente de cariz teórico, não se consegue fazer a ponte entre o que se investiga e o que se ensina, sobretudo ao nível da licenciatura. O mesmo entrevistado acrescentou que, nesse nível de ensino, a investigação e o ensino são dois mundos completamente diferentes, pelo facto de "*os alunos de licenciatura não [estarem] minimamente vocacionados (...) porque estão muito mais direcionados para o saber-fazer, para a componente técnica da profissão*". E11 reiterou, salientando que

"(...) há componentes que são mais técnicas ou mais normativas que nós temos que transmitir aos alunos (...) que têm que ser lecionadas antes de estar a ensinar aquilo que está a ser discutido na investigação. Porque a investigação tem que estar à frente, tem que ser de charneira, correto? Nós temos que estar a investigar aquilo que (...) muitas das vezes, ainda não está a ser ensinado (...) [há] muitos alunos para os quais estar a falar de temas de investigação ainda é muito cedo. Às vezes tem a ver com a própria maturidade, com a idade que se tem, com o que já se viveu, com o que já se leu, o tempo que se teve para pensar, para refletir sobre os temas e, às vezes, ainda não houve..."

Ao nível da licenciatura, o *gap* entre a investigação e o ensino da contabilidade é reconhecido como quase inevitável. É pouco provável que a investigação mais

complexa seja relevante, concretamente nas unidades curriculares do primeiro ano (E3; E16; E18). Essas unidades curriculares são muito técnicas, visando transmitir os conhecimentos básicos, e os alunos não têm interesse na investigação, pelo que a desconexão do ensino em relação à investigação é notória (E3; E6; E15; E22). Contudo, E3 e E22 admitiram poder ser possível alguma integração em algumas unidades curriculares do segundo e/ou do terceiro anos da licenciatura (E3; E6; E22), de modo a estimular o aluno para a vertente da investigação e até para a realização de um curso de mestrado (E22).

Ou seja, os vários níveis de ensino exigem e, simultaneamente, permitem diferentes níveis de interligação com a investigação (E1; E4; E6), não sendo comum numa aula de licenciatura o docente apresentar a investigação que está a realizar, os resultados obtidos, as dificuldades que tem encontrado, as metodologias de investigação que se podem utilizar, sendo assuntos que são, normalmente, abordados em níveis de ensino mais avançados (E10; E22). E8 esclareceu que

"trabalhos de investigação são, como dizia um professor que eu conheci, "sobre a cabeça do alfinete", a investigação é sobre um fenómeno muito em particular. E quando se leciona (...) o ensino tem que ter uma abrangência, que não é apenas aquilo em que você naquele momento está a investigar."

No primeiro ciclo de ensino, a investigação é considerada importante, mas de uma forma indireta, ou seja, o contributo da investigação é essencialmente pela via da capacitação dos docentes que lecionam nas licenciaturas (E7; E9; E10; E11; E12; E18).

Todavia, há quem considere (E1; E5; E20) que se pode integrar a investigação no primeiro ciclo, "*mas com algum filtro*" (E20), solicitando aos alunos pequenos trabalhos de investigação, nomeadamente, revisões de literatura sobre uma determinada temática do programa (E5), "*mas uma coisa relativamente simplificada*" (E20), "*numa perspetiva mais generalista*" (E4).

Apesar da dificuldade, foi também reconhecido que seria proveitoso integrar a investigação na licenciatura e promover o envolvimento dos alunos na investigação (E10; E12; E20), incentivando a sua participação em projetos de investigação, por via de atribuição de bolsas de iniciação à investigação, incutindo-lhes o espírito de investigador (E5; E12; E13).

As opiniões dos entrevistados corroboram a existência de um *gap* investigação ensino da contabilidade em Portugal, tal como reportado na literatura (Annala & Mäkinen, 2011; Duff & Marriott, 2012, 2017; Hancock et al., 2019; Lubbe & Duff, 2021; Merchant, 2012; Verhoef & Samkin, 2017), mas, de um modo geral, defendem a interligação entre a investigação e o ensino. E5 considera que a investigação e o ensino não são dois mundos de "*costas voltadas*", não há investigação sem ensino,

nem ensino sem investigação, pois o impacto da investigação no ensino é crucial, bem como a apetência para investigar inculcida pelo ensino. A investigação em contabilidade não está de todo isolada do ensino, aliás “*o ensino ficaria muito pobre sem a investigação, e a investigação que também não se refletisse no ensino, também ficava assim um bocadinho estéril*” (E2). E10 corroborou esta opinião, tendo afirmado que “*há vantagens para quem está a ensinar fazer investigação e para quem está a fazer investigação poder estar a ensinar*”. Na opinião de E1, “*o ensino da contabilidade, aliás de qualquer área científica, só tem a ganhar se efetivamente for buscar os contributos resultantes da investigação*”.

E21 considerou que o *gap* enunciado na literatura entre a investigação e o ensino da contabilidade está a diluir se, dado que cada vez mais se realiza investigação com contributos práticos, diretos ou indiretos, potenciando uma maior aproximação entre a investigação e o ensino da contabilidade. Porém, acabou por reconhecer que o processo de Bolonha intensificou esse *gap*, opinião também defendida por vários entrevistados (E2; E5; E8; E9; E17; E19; E23). Estes consideraram que anteriormente ao processo de Bolonha havia mais tempo para o aprofundamento das matérias lecionadas e para os próprios alunos elaborarem trabalhos mais exigentes, nomeadamente, no último ano do curso. Com o processo de Bolonha, o ensino ao nível da licenciatura ficou mais técnico, mais virado para o fazer e não tanto para o pensar como fazer, e, portanto, a investigação nas licenciaturas não tem tido muito impacto (E2; E5; E19; E23).

Na opinião de E11, apesar de os docentes terem que ensinar a técnica contabilística e o normativo contabilístico, é importante preparar os estudantes para que “*ensem a informação*”, pois o objetivo não é “*dar-lhes uma ferramenta que hoje é útil e que amanhã pode já estar obsoleta*”. É importante ir para além do debitar e creditar, e do normativo contabilístico. Aqui, a investigação é fulcral para se “*perceber os objetivos da contabilidade, (...) a não tomar as coisas tão por certas e a ser mais crítico*” (E11). E1 reiterou esta visão, tendo afirmado que o *gap* entre a investigação e o ensino da contabilidade é mais pronunciado em Portugal do que, por exemplo, no Reino Unido e nos países nórdicos. A justificação assenta no facto de, em Portugal, os alunos continuarem a fazer muito trabalho de natureza técnica e a consultar pouco material de natureza mais teórica, estando o ensino da contabilidade excessivamente ligado à prática, o que se apresenta mais prejudicial do que benéfico, pois os estudantes acabam por pensar a contabilidade do ponto de vista técnico (E1; E19). Estas opiniões destacam a necessidade de desenvolvimento do pensamento crítico dos estudantes, à semelhança de Latif et al. (2019).

E9 evocou que o facto de, historicamente, em Portugal as licenciaturas em Contabilidade serem lecionadas por institutos politécnicos lhes inculca um cariz prático, uma vez que os docentes destas instituições estão, habitualmente, mais vocacionados para ensinar a fazer e os alunos normalmente procuram essa natureza prática que lhe está

subjacente, mostrando uma desmotivação e um desinteresse pela abordagem mais conceptual. No entanto, E1 assumiu que um ensino muito prático é prejudicial para os estudantes e explicou que tal se deve à formação dos próprios docentes:

"nós, portugueses, temos um ensino ainda muito técnico e pouco teorizado, pouco conceptual, pouco de saber pensar e mais de saber fazer. Se nós, se todos nós tivéssemos de facto ido estudar para a Suécia, ou nos nossos Erasmus ou nos nossos doutoramentos, quem diz Suécia diz outro país nórdico, ou Reino Unido, ou mesmo Estados Unidos, portanto, numa boa, numa top *Business School* internacional, de certeza absoluta que não ensinaríamos apenas técnica aos nossos alunos. Debruçar-nos-íamos sobre outras questões e teríamos outras preocupações. Portanto, eu estou convencidíssima que isto tem a ver com a formação das pessoas. Mas é um problema grave no nosso país e nas nossas universidades e que tenho discutido com algumas pessoas que me são próximas."

Foi também salientado que a investigação enriquece o ensino, uma vez que permite ao docente tornar as aulas "*mais ricas*" (E5; E11) e tornar-se melhor docente, na medida em que a investigação permite "*olhar de forma diferente para o que leciona, em todos os graus*", dotando-o de uma perspetiva mais crítica e levando-o a questionar o que ensina e, naturalmente, a ensinar de forma diferente (E6; E12; E16; E19). Neste contexto, E11 assegurou que

"sou melhor professora hoje do que antes de ter iniciado a minha investigação. E o facto de estar rodeada por colegas que também desenvolvem investigação na área permite que nós tenhamos um conhecimento que acaba por passar para os nossos alunos e por também fazer, pelo menos tentamos, que eles sejam mais críticos, mais assertivos, que questionem a envolvente, questionem a realidade..."

Independentemente de ser uma investigação meramente conceptual ou mais prática, para E21 a investigação influencia o ensino, já que o ensino melhora em função da investigação que vai sendo realizada. Os académicos devem utilizar a investigação desenvolvida na área para contextualizar as matérias que lecionam (E6) e ensinar o que são as tendências internacionais (E13).

Em síntese, segundo as perceções dos docentes entrevistados, a investigação em contabilidade apresenta contribuições relevantes para o ensino da contabilidade, que influenciam direta ou indiretamente. Essa influência é mais evidente ao nível dos cursos de mestrado e de doutoramento, comparativamente aos de licenciatura, apesar de haver exceções, dependendo da instituição de ensino, do curso onde a unidade curricular está a ser lecionada e da própria formação do docente. No entanto, conforme abordado pelos entrevistados, a investigação capacita o docente para o ensino, ao permitir-lhe questionar os assuntos, desenvolver espírito crítico e aprofundar os conhecimentos, com efeitos na sua componente pedagógica. De realçar que foi referido não haver investigação sem ensino, nem ensino sem investigação, ou seja, são indissociáveis.

De um modo geral, a opinião dos entrevistados corrobora a existência do *gap* identificado na literatura entre a investigação e o ensino da contabilidade também no ensino superior público português. Tal é justificado por uns pela vertente excessivamente prática do ensino e pela natureza conceptual/teórica da investigação em contabilidade, sendo esta a realidade vivida atualmente. Porém, há ainda quem defenda que idealmente a investigação deveria ter um enfoque maior nas questões práticas, indo ao encontro do ensino prático, ou ainda quem concorde com a natureza teórica da investigação, realçando a necessidade urgente de o ensino ser mais teórico e menos prático, de modo a capacitar os estudantes para o pensamento crítico. A influência do processo de Bolonha no *gap* investigação-ensino da contabilidade foi destacada, na medida em que o encurtamento dos planos de estudo não permite um estudo aprofundado dos temas que aborde as vertentes prática, teórica e científica da contabilidade.

Por último, no que se refere à integração da investigação no ensino, as opiniões apresentadas pelos entrevistados são de certa forma coincidentes, no sentido em que defendem que a investigação deve ser integrada no ensino. Alguns entrevistados argumentam a sua integração logo na licenciatura, alegando que é positivo e possível, e vai ao encontro do que é a prática internacional de países mais desenvolvidos. Por outro lado, outros mencionaram não saber como integrar a investigação no primeiro ciclo, pelo facto de os estudantes ainda não conhecerem/dominarem os conceitos e fundamentos básicos da contabilidade e não terem maturidade suficiente para lidar com temas/conteúdos relacionados com a investigação.

6. Discussão e Conclusão

Com este estudo, pretendeu-se analisar a relação da investigação com o ensino da contabilidade, segundo a percepção dos atores envolvidos, concretamente docentes do ensino superior público português.

As IES de hoje têm como um dos seus objetivos fundamentais a criação de novos conhecimentos científicos e a sua disseminação através da realização de investigação e da sua publicação em revistas científicas sujeitas ao escrutínio dos pares (Duff & Marriott, 2017; Glover et al., 2012; Woods & Higson, 1996). A literatura destaca uma impressionante mudança da investigação em contabilidade realizada a nível internacional, a qual tem evoluído de forma considerável ao longo dos últimos anos (Hopwood, 2007; Major, 2017).

Efetivamente, a investigação e o ensino são as duas atividades principais desempenhadas pelos académicos (Glover et al., 2012; Tight, 2016; Tucker & Scully, 2020). A investigação é uma atividade relevante, uma vez que a progressão na carreira

acadêmica depende essencialmente da investigação realizada, a qual apresenta um contributo significativo para o desenvolvimento do conhecimento e saber (Casa Nova et al., 2018; Dandago & Shaari, 2013; Lubbe, 2014; O'Connell et al., 2015). Do mesmo modo, as IES também são avaliadas pela investigação realizada, crucial para a presença, manutenção e subida nos *rankings* internacionais, assim como para a captação de financiamento, recursos cada vez mais importantes para a sobrevivência das instituições (Casa Nova et al., 2018; Wright & Chalmers, 2010). As agências de avaliação e acreditação de cursos também exigem e valorizam a investigação publicada pelo corpo docente das instituições, o qual tem que ter como habilitação mínima o doutoramento (Casa Nova et al., 2018; Glover et al., 2012). A investigação reveste se, assim, de importância para docentes e IES. No entanto, tem que existir um equilíbrio entre a investigação e o ensino, uma vez que a atividade de ensino não pode ser descurada, pois os alunos são a razão de ser das IES (García Benau, 1997).

Nas últimas décadas, tem se verificado um crescimento significativo do número de publicações académicas, podendo este crescimento ser encarado como uma resposta à pressão inerente à publicação (Glover et al., 2012; Ter Bogt & Van Helden, 2014; Woods & Higson, 1996). Os modelos de avaliação seguidos pelas revistas científicas, assim como as métricas de avaliação a que os académicos estão sujeitos, têm influenciado o tipo de investigação que se realiza e a revista onde se publica. O principal objetivo é conseguir publicar, refletindo em primeiro lugar os desejos da comunidade académica, e não a relevância da investigação para o ensino (Arquero et al., 2016; Casa Nova et al., 2018; Merchant, 2012).

Os organismos profissionais exercem uma grande influência nos conteúdos programáticos dos cursos por si reconhecidos para acesso à profissão, uniformizando-os entre instituições e conferindo-lhes um enfoque muito prático (Duff & Marriott, 2012, 2017; Lubbe & Duff, 2021). Tal tem prejudicado uma maior independência do ensino e uma maior abrangência dos planos curriculares (Dandago & Shaari, 2013; Duff & Marriott, 2012, 2017; Lubbe & Duff, 2021; Woods & Higson, 1996).

A academia enfrenta vários desafios. A necessidade de um equilíbrio entre as atividades de investigação e ensino poderá não ser de fácil concretização. A investigação tornou se uma métrica objetiva para medir o valor de um académico e da sua capacidade de investigação, e como tal, o seu progresso na carreira docente (Casa Nova et al., 2018; Glover et al., 2012; Lubbe, 2014). Como é humanamente impossível fazer tudo com o mesmo nível de qualidade, o tempo e o esforço dedicados à investigação poderão prejudicar as atividades de ensino e de interação com a sociedade (Casa Nova et al., 2018). As IES também têm evidenciado uma maior preocupação com a investigação do que propriamente com o ensino, dado que os sistemas de incentivos e financiamento estão atrelados aos resultados da investigação (Nieuwoudt & Wilcocks, 2005; O'Connell et al., 2015).

Em Portugal, no que respeita à qualificação do corpo docente das IES, e para efeitos de acreditação dos diversos ciclos de estudo existentes nos sistemas de ensino universitário e politécnico, a legislação existente (Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, com a redação dada pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto, e do Decreto-Lei n.º 27/2021, de 16 de abril) realça a valorização crescente do grau de doutor do seu corpo docente, exigindo para acreditação de ciclos de estudos de licenciatura, mestrado e doutoramento que o corpo docente total seja constituído por um mínimo de 50%, 60% e 100%, respetivamente, de doutores (tal como apresentado nas tabelas 3 e 4; A3ES, 2021). Quanto aos critérios relativos à prática da investigação, a mesma legislação também releva de forma acentuada o papel da investigação no âmbito dos ciclos de estudos. Ou seja, estabelece como um dos requisitos para a acreditação de ciclos de estudos conducentes ao grau de licenciado, mestre e doutor numa determinada especialidade o desenvolvimento, por parte do corpo docente, de atividades de investigação de qualidade reconhecida com produção científica relevante. Esta exigência aumenta na conferência do grau de doutor ao impor a integração mínima de 75% dos docentes de doutoramento em unidades de investigação com a classificação mínima de Muito Bom nesse ramo do conhecimento. O exposto justifica a relevância crescente atribuída pelas IES ao desenvolvimento de investigação por parte do seu corpo docente, valorizada na avaliação do seu desempenho, uma vez que tal é crucial para a acreditação dos diversos ciclos de estudo e para o alcance de uma avaliação positiva e meritória das suas unidades de investigação e consequente atribuição de financiamento.

Este estudo destaca os contributos da investigação no ensino e a sua pertinência no contexto português. A investigação capacita o docente no sentido de aprofundar os temas que leciona, em termos pedagógicos e de enriquecimento mental (Kaplan, 1989; Robertson & Bond, 2001). Deste estudo, destaca-se que a investigação e o ensino estão interligados, são atividades complementares e sobrepostas, sendo a investigação uma atividade suporte da atividade docente (ver Demski, 2007; Fellingham, 2007; Kaplan, 1989; Robertson & Bond, 2001). As perceções obtidas ressaltam que em Portugal o ensino da contabilidade é muito técnico, decorrente, essencialmente: da influência da OCC nos conteúdos programáticos dos cursos por si reconhecidos e, conseqüentemente, da necessidade de preparação dos estudantes para o exame de acesso à profissão; da própria formação dos docentes; e também do facto de, historicamente, as licenciaturas em Contabilidade serem lecionadas em institutos politécnicos, em conformidade com a literatura (Duff & Marriott, 2012; Hancock et al., 2019; Lubbe, 2014; Lubbe & Duff, 2021). É ainda salientada a dificuldade de integração da investigação no ensino, nomeadamente ao nível do primeiro ciclo de estudos, sendo necessário que o aluno previamente compreenda o que é a contabilidade e que adquira os conceitos básicos, como referido por García Ayuso e Sierra Molina (1994). Porém, à semelhança de Irving (2011), alguns entrevistados realçaram a necessidade de incluir nos cursos de primeiro ciclo alguma

investigação que permita o desenvolvimento de competências de pesquisa, recolha e análise de artigos científicos, ainda que de forma simples. Este estudo evidencia que a investigação académica e a sua relevância podem e devem ser reforçadas dentro da sala de aula, em concordância com as estratégias identificadas por Tucker e Lawson (2020).

Em linha com Puyou (2022), este estudo conclui que a integração de investigação em contexto de aula enriquece a compreensão crítica dos alunos sobre o impacto da investigação da contabilidade na prática, ao mesmo tempo que promove o desenvolvimento do espírito crítico dos alunos (Latif et al., 2019). Quanto ao segundo e ao terceiro ciclos de estudos, alinhadas com a literatura (Robertson & Bond, 2001), as percepções recolhidas apontam para uma fácil e existente concretização da integração da investigação no ensino, sendo esse o seu propósito, ou seja, analisar a investigação publicada na área e compreender as temáticas estudadas, suas contribuições e oportunidades de investigação futura. É, portanto, recomendada a inclusão da investigação no contexto de aula, de modo a diminuir o *gap* entre a investigação e o ensino da contabilidade, e assim fomentar uma cultura de investigação no ensino, como salientado por vários autores (Chalmers & Wright, 2011; Dandago & Shaari, 2013; Robertson & Bond, 2001).

A relação entre a investigação e o ensino da contabilidade no ensino superior é fundamental para o desenvolvimento e avanço desta disciplina académica. Através da investigação, novos conhecimentos são gerados, teorias são testadas e práticas são aprimoradas. Esses avanços têm um impacto direto no ensino da contabilidade, pois fornecem uma base sólida e atualizada para a formação dos estudantes. A investigação na área da contabilidade contribui para a identificação de novas práticas, métodos e teorias, que podem ser incorporados em contexto de aula, estimulando a atualização do conteúdo e fornecendo aos estudantes informação de ponta. Esta dinâmica ajuda a manter o ensino relevante e alinhado com as exigências do mercado. A integração da investigação em sala de aula pode e deve ser estimulada pelos docentes, através da discussão de exemplos de investigação na área, estudos de caso, artigos e publicações relevantes. No âmbito de determinadas matérias, isso permitirá que os alunos entendam a aplicação prática dos conceitos inerentes à área e desenvolvam competências de análise crítica. Os professores podem, ainda, estimular os estudantes a se envolverem em projetos de investigação, através de trabalhos de conclusão de curso, grupos de trabalho ou programas de iniciação científica, potenciando a oportunidade de aprofundar os seus conhecimentos, desenvolver competências de investigação e contribuir para o avanço científico da contabilidade. Também a colaboração entre docentes e investigadores em projetos de investigação conjuntos promove a troca de conhecimentos, fortalece a relação entre a teoria e a prática, e aumenta a visibilidade das IES no domínio da contabilidade.

As IES podem, ainda, sediar conferências, *workshops* e seminários sobre contabilidade, reunindo investigadores, docentes e estudantes, estimulando a partilha de investigações recentes, discussão de tendências e estabelecimento de conexões entre a investigação e o ensino. Uma vez que a contabilidade não se limita apenas à teoria, mas também possui uma dimensão prática, os docentes podem incentivar a investigação aplicada, tal como a resolução de estudos de caso, análises de dados reais ou a resolução de problemas em contexto organizacional, possibilitando aos estudantes experienciar os desafios e as complexidades da contabilidade do mundo real.

Como referido, a relação entre a investigação e o ensino da contabilidade é bidirecional. Enquanto a investigação informa e melhora o ensino, as experiências e os desafios enfrentados por alunos e professores em sala de aula também podem inspirar e direcionar a investigação da área. Assim, a interação entre a investigação e o ensino da contabilidade é crucial para o progresso e a excelência da formação dos futuros profissionais da área da contabilidade.

Como limitação deste estudo aponta-se a não generalização dos resultados obtidos, decorrente da análise das perceções de um conjunto limitado de académicos (ver tabelas 1 e 2), o que lança o desafio para investigações futuras de carácter mais quantitativo. Este estudo contribui para enriquecer a literatura sobre o ensino da contabilidade, focando-se na relação entre a investigação e o ensino da contabilidade, e visa despertar uma reflexão junto de vários atores sociais no âmbito da investigação e do ensino da contabilidade, nomeadamente diretores de IES, diretores de cursos, docentes do ensino superior, organismos de avaliação e de acreditação do ensino superior, editores de revistas e organismos profissionais. Os contributos da investigação no ensino da contabilidade, bem como as exigências impostas aos académicos, devem e merecem ser repensados em prol de uma sociedade mais evoluída. Esta pesquisa pretende sensibilizar e alertar os vários atores sociais para a utilidade da investigação no ensino da contabilidade. Adicionalmente, contribui para que se reflita sobre os conteúdos programáticos e metodologias de ensino de unidades curriculares da área da contabilidade dos diversos ciclos de estudo e se promova a integração da investigação em contabilidade no ensino. Consequentemente, pesquisas futuras poderão analisar o funcionamento dos ciclos de estudos nas IES portuguesas, inclusive, através de análise documental.

O cenário pandémico por Covid-19 vivido em 2020-2021 poderá constituir um contexto interessante de estudo e um denominador comum, no sentido de perceber a sua influência nessa persistente lacuna entre investigação e ensino da contabilidade reiterada na literatura e percecionada pelos académicos portugueses. Sugere-se também o estudo de estratégias seguidas pelos docentes de contabilidade para integrar a investigação no ensino da contabilidade no ensino superior público português (universitário e politécnico), de forma a mitigar o *gap* pronunciado,

nomeadamente no ciclo de estudos de licenciatura. O uso de ferramentas de inteligência artificial, quer na investigação, quer no ensino, pode ser visto como uma oportunidade. O contexto português e as alterações a que este setor esteve sujeito desde a década de 90 do século passado justificam um estudo mais focado nas alterações do contexto e de que forma as IES públicas e as IES privadas responderam a estas alterações, as quais incluíram um aumento de estudantes no ensino superior, implicando um crescimento de estudantes nas IES privadas, bem como o aumento do número de doutorados e de publicações.

Apoio Financeiro

Lídia Oliveira conduziu o estudo no NIPE, Universidade do Minho, e apoiado por fundos nacionais da FCT-Fundação para a Ciência e Tecnologia («UIDB/03182/2020; UIDP/03182/2020»).

Delfina Gomes conduziu o estudo no Centro de Investigação em Ciência Política (UIDB/CPO/00758/2020), Universidade do Minho/Universidade de Évora, e apoiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT) e pelo Ministério da Educação e Ciência de Portugal através de fundos nacionais.

Referências

- A3ES. (2021). *Critérios de qualificação de pessoal docente para a acreditação de ciclos de estudos. Versão 2.1*, 1–10. https://www.a3es.pt/sites/default/files/criterios_qualificacao_pessoal_docente_FINAL_2_1.pdf
- Annala, J., & Mäkinen, M. (2011). The research-teaching nexus in higher education curriculum design. *Transnational Curriculum Inquiry*, 8(1), 3–21. <https://doi.org/10.14288/tci.v8i1.2441>
- Arquero, J. L., Jiménez Cardoso, S. M., & Laffarga Briones, J. (2016). Utilidad percibida de la producción académica-contable. Opinión de los profesores universitarios y de los profesionales. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 19(2), 239–251. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2015.10.004>
- Beaver, W. H. (1984). Incorporating research into the educational process. *Issues in Accounting Education*, 2, 33–38.
- Brown, R. B., & McCartney, S. (1998). The link between research and teaching: Its purpose and implications. *Innovations in Education and Teaching International*, 35(2), 117–129. <https://doi.org/10.1080/1355800980350205>
- Burke, L., & Rau, B. (2010). The research-teaching gap in management. *Academy of Management Learning and Education*, 9(1), 132–143. <https://doi.org/10.5465/amle.9.1.zqr132>
- Burke, L., Rau, B., Neely, A., & Evans, W. R. (2017). Factors perpetuating the research-teaching gap in management: A review and propositions. *International Journal of Management Education*, 15(3), 501–512. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2017.08.004>
- Burritt, R., Evans, E., & Guthrie, J. (2010). Challenges for accounting education at a crossroad in 2010. In E. Evans, R. Burritt, & J. Guthrie (Eds.), *Accounting education at a crossroad in 2010* (pp. 9–15). The Institute of Chartered Accountants in Australia.
- Casa Nova, S., Lourenço, I., & Azevedo, R. (2018). The misalignment between accounting faculty perceptions of success and organizational image during a process of institutional change. *International Journal of Organizational Analysis*, 26(5), 812–841. <https://doi.org/10.1108/IJOA-08-2017-1216>

- Cerdeira, L., Mucharreira, P. R., & Cabrito, B. G. (2021). A Nova Governação pública e a educação superior em Portugal: Alguns efeitos. *Revista Panorâmica*, 34, 197–213. <https://periodicoscientificos.ufmt.br/revistapanoramica/index.php/revistapanoramica/article/view/1420>
- Chalmers, K., & Wright, S. (2011). Bridging accounting research and practice: A value adding endeavour. In E. Evans, R. Burritt, & J. Guthrie (Eds.), *Bridging the gap between academic accounting research and professional practice* (pp. 59–68). Centre for Accounting, Governance and Sustainability, University of South Australia, and The Institute of Chartered Accountants in Australia.
- Coate, K., Barnett, R., & Williams, G. (2001). Relationships between teaching and research in higher education in England. *Higher Education Quarterly*, 55(2), 158–174. <https://doi.org/10.1111/1468-2273.00180>
- Dandago, K. I., & Shaari, N. A. B. (2013). Effects of focus of accounting research on the quality of accounting education in Malaysian universities. *Asian Economic and Financial Review*, 3(10), 1371–1385. <https://archive.aessweb.com/index.php/5002/article/view/1095>
- Demski, J. S. (2007). Is accounting an academic discipline? *Accounting Horizons*, 21(2), 153–157. <http://www.econ.kyoto-u.ac.jp/~hujii/myweb/GradSchool%202016%20FinAccA%20Paper%20No4.pdf>
- Demski, J. S., & Zimmerman, J. L. (2000). On “Research vs. Teaching”: A long-term perspective. *Accounting Horizons*, 14(3), 343–352. <http://www.personal.psu.edu/sjh11/ACCTG597E/Class01-DefiningTheory/DemskiZimmermanAH00.pdf>
- DGES. (2022). *Direção Geral do Ensino Superior*. <https://www.dges.gov.pt/pt/pagina/sistema-de-ensino-superior-portugues>
- Dopuch, N. (1989). Integrating research and teaching. *Issues in Accounting Education*, 4(1), 1–10.
- Duff, A., & Marriott, N. (2012). *Teaching and research: Partners or competitors?* The Institute of Chartered Accountants of Scotland: Edinburgh.
- Duff, A., & Marriott, N. (2017). The teaching-research gestalt in accounting: A cluster analytic approach. *British Accounting Review*, 49(4), 413–428. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.05.001>

- Dyckman, T. R., & Zeff, S. A. (2015). Accounting research: Past, present, and future. *Abacus*, 51(4), 511–524. <https://doi.org/10.1111/abac.12058>
- Dyson, J. (1995). Accounting research and teaching in Scotland. *Accounting Education*, 4(2), 137–151. <https://doi.org/10.1080/09639289500000018>
- Fellingham, J. C. (2007). Is accounting an academic discipline? *Accounting Horizons*, 21(2), 159–163. <https://www.proquest.com/docview/208924341?pq-origsite=gscholar&fromopenview=true>
- Fraser, K., Deng, X., Bruno, F., & Rashid, T. A. (2020). Should academic research be relevant and useful to practitioners? The contrasting difference between three applied disciplines. *Studies in Higher Education*, 45(1), 129–144. <https://doi.org/10.1080/03075079.2018.1539958>
- Freeman, M., & Wells, P. (2015). Reducing the expectation gap: using successful early career graduates to identify the capabilities that count. *Academic Leadership Series*, 6, 67–78.
- García-Ayuso, M., & Sierra Molina, G. (1994). La relacion entre investigacion y practica en contabilidad. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 23(78), 235–287. <https://www.jstor.org/stable/42781064>
- García Benau, M. A. (1997). Algunas consideraciones internacionales sobre la controversia entre teoría y práctica contable. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 26(90), 263–279. <https://www.jstor.org/stable/42781232>
- Gebreiter, F. (2022). A profession in peril? University corporatization, performance measurement and the sustainability of accounting academia. *Critical Perspectives on Accounting*, 87, 102292. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2021.102292>
- Glover, S. M., Prawitt, D. F., Summers, S. L., & Wood, D. A. (2012). Publication benchmarking data based on faculty promoted at the top 75 U.S. accounting research institutions. *Issues in Accounting Education*, 27(3), 647–670. <https://doi.org/10.2308/iace-50140>
- Guthrie, J., & Parker, L. D. (2014). The global accounting academic: What counts! *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(1), 2–14. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-10-2013-1504>

- Guthrie, J., & Parker, L. D. (2016). Whither the accounting profession, accountants and accounting researchers? Commentary and projections. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 29(1), 2–10. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-10-2015-2263>
- Guthrie, J., Parker, L. D., Dumay, J., & Milne, M. J. (2019). What counts for quality in interdisciplinary accounting research in the next decade: A critical review and reflection. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 32(1), 2–25. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-01-2019-036>
- Hancock, P., Marriott, N., & Duff, A. (2019). Research–teaching yin–yang? An empirical study of accounting and finance academics in Australia and New Zealand. *Accounting and Finance*, 59(1), 219–252. <https://doi.org/10.1111/acfi.12257>
- Hopwood, A. (2007). Whither accounting research? *The Accounting Review*, 82(5), 1365–1374. <https://www.jstor.org/stable/30243502>
- Hopwood, A. (2008). Changing pressures on the research process: On trying to research in an age when curiosity is not enough. *European Accounting Review*, 17(1), 87–96. <https://doi.org/10.1080/09638180701819998>
- Hoque, Z. (2002). Using journal articles to teach public sector accounting in higher education. *Journal of Accounting Education*, 20(3), 139–161. [https://doi.org/10.1016/S0748-5751\(02\)00006-4](https://doi.org/10.1016/S0748-5751(02)00006-4)
- Ibert, J., Baumard, P., Donada, C., & Xuereb, J.-M. (2001). Data collection and managing the data source. In et. al. Thiétart, Raymond-Alain (Ed.), *Doing management research: A comprehensive guide* (pp. 172–195). SAGE Publications.
- Irving, J. H. (2011). Integrating research into an undergraduate accounting course. *Issues in Accounting Education*, 26(2), 287–303. <https://doi.org/10.2308/iace-10016>
- Jorge, S., Gomes, D., Oliveira, L., & Costa, G. (2019). The research-practice gap in accounting in the public sector in Portugal. In L. Ferry, I. Saliterer, I. Steccolini, & B. Tucker (Eds.), *The research-practice gap on accounting in the public services: An international analysis* (pp. 81–83). London: Palgrave Macmillan.
- Kaplan, R. S. (1989). Connecting the research-teaching-practice triangle. *Accounting Horizons*, 3(1), 129–132. <https://www.proquest.com/docview/208905797?pq-origsite=gscholar&fromopenview=true>

- Kinney, W. R. J. (1989). The relation of accounting research to teaching and practice: A “positive” view. *Accounting Horizons*, 3(1), 119–124. <https://www.proquest.com/docview/208903194?pq-origsite=gscholar&fromopenview=true>
- Latif, N. E. A., Yusuf, F. M., Tarmezi, N. M., Rosly, S. Z., & Zainuddin, Z. N. (2019). The application of critical thinking in accounting education: A literature review. *International Journal of Higher Education*, 8(3), 57–62. <https://doi.org/10.5430/ijhe.v8n3p57>
- Lubbe, I. (2014). Educating professionals: Describing the knowledge agency of accounting academics. *Meditari Accountancy Research*, 22(1), 107–127. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-02-2014-0031>
- Lubbe, I., & Duff, A. (2021). South African accounting academics’ conceptualisations of the teaching-research nexus. *Meditari Accountancy Research*, 29(1), 110–134. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-03-2020-0821>
- Major, M. (2017). Editorial: Positivism and “alternative” accounting research. *Revista Contabilidade e Finanças*, 28(74), 173–178. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201790190>
- Merchant, K. A. (2012). Making management accounting research more useful. *Pacific Accounting Review*, 24(3), 334–356. <https://doi.org/10.1108/01140581211283904>
- Nieuwoudt, M. J., & Wilcocks, J. S. (2005). The attitudes and perceptions of South African accounting academics about research. *Meditari Accountancy Research*, 13(2), 49–66. <https://doi.org/10.1108/10222529200500012>
- O’Connell, B., Carnegie, G., Carter, A., de Lange, P., Hancock, P., Helliard, C., & Watty, K. (2015). *Shaping the future of accounting in business education in Australia*. CPA Australia, Melbourne, Australia.
- Paisey, C., & Paisey, N. J. (2003). Developing research awareness in students: An action research project explored. *Accounting Education*, 12(3), 283–302. <https://doi.org/10.1080/0963928032000138295>
- Puyou, F. R. (2022). Teaching to read empirical sections from qualitative academic management literature as Literature. *Culture and Organization*, 28(3–4), 279–295. <https://doi.org/10.1080/14759551.2021.2017935>

- Ramsden, P., & Moses, I. (1992). Associations between research and teaching in Australian higher education. *Higher Education*, 23, 273–295. <https://doi.org/10.1007/BF00145017>
- Robertson, J., & Bond, C. H. (2001). Experiences of the relation between teaching and research: What do academics value? *Higher Education Research & Development*, 20(1), 5–19. <https://doi.org/10.1080/07924360120043612>
- Ryan, B., Scapens, R. W., & Theobald, M. (2002). *Research method and methodology in finance and accounting* (2nd ed.). London: Thomson.
- Ter Bogt, H., & Van Helden, J. (2014). A pragmatic view on engaged scholarship in accounting research. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 11(1), 40–50. <https://doi.org/10.1108/QRAM-02-2014-0016>
- Tight, M. (2016). Examining the research/teaching nexus. *European Journal of Higher Education*, 6(4), 293–311. <https://doi.org/10.1080/21568235.2016.1224674>
- Tucker, B., & Lawson, R. (2020). EMBA's perceived usefulness of academic research for student learning and use in practice. *British Accounting Review*, 52(5), 100877. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.100877>
- Tucker, B., & Parker, L. D. (2020). The question of research relevance: A university management perspective. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 33(6), 1247–1275. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-01-2018-3325>
- Tucker, B., & Scully, G. (2020). Fun while it lasted: Executive MBA student perceptions of the value of academic research. *Accounting Education*, 29(3), 263–290. <https://doi.org/10.1080/09639284.2020.1736590>
- Tucker, B., Wayne, V., & Freeman, S. (2019). The use and usefulness of academic research: An EMBA perspective. *The International Journal of Management Education*, 17(3), 1–18. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2019.100314>
- Verhoef, G., & Samkin, G. (2017). The accounting profession and education: The development of disengaged scholarly activity in accounting in South Africa. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 30(6), 1370–1398. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-08-2015-2192>
- Vieira, R. (2009). Paradigmas teóricos da investigação em contabilidade. In M. Major & R. Vieira (Eds.), *Contabilidade e controlo de gestão: Teoria, metodologia e prática* (pp. 11–34). Lisboa: Escolar Editora.

- Woods, M., & Higson, A. (1996). The interface of accounting research with education and practice. *Accounting Education*, 5(1), 35–42. <https://doi.org/10.1080/09639289600000004>
- Wright, S., & Chalmers, K. (2010). The future for accounting academics in Australia. In Elaine Evans, R. Burrit, & J. Guthrie (Eds.), *Accounting Education at a Crossroad in 2010* (pp. 72–79). Institute of Chartered Accountants in Australia.
- Zeff, S. A. (1989). Recent trends in accounting education and research in the USA: Some implications for UK academics. *British Accounting Review*, 21(2), 159–176. [https://doi.org/10.1016/0890-8389\(89\)90194-7](https://doi.org/10.1016/0890-8389(89)90194-7)

[This page is intentionally left blank]



Practical assessments on the use of financial derivatives as risk management tools

Ana Catarina de Paula Leite^a, Liliana Pimentel^b, Ricardo Joaquim^c

ABSTRACT

This study examines the risk management strategies of non-financial corporations in less efficient financial markets, such as Portugal and Spain. These markets have liquidity constraints and limited availability of derivatives to hedge corporate risk exposures. The study analyzes how these companies dealt with these challenges and how their hedging strategies affected their performance. The results show a complex relationship between the use of derivatives, earnings volatility, and the market value of companies. The study contributes to business practice by helping companies assess the effectiveness of their hedging strategies and may also influence regulators to adapt rules for less liquid markets.

Keywords: Derivatives; Hedge Accounting; Risk Management.

^a Universidade de Coimbra, Faculdade de Economia e CeBER: Centro de Estudos em Economia e Gestão

E-mail address: anacatarinap.leite@gmail.com

^b CeBER – Centre for Business and Economics Research, University of Coimbra, Portugal **E-mail address:** liliana.pimentel@fe.uc.pt

^c Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal and CeBER – Centre for Business and Economics Research, University of Coimbra, Portugal **E-mail address:** ricardo.joaquim@fe.uc.pt

[This page is intentionally left blank]

Avaliações práticas sobre a utilização de derivativos financeiros como instrumentos de gestão do risco

RESUMO

Este estudo analisa as estratégias de gestão de risco das sociedades não financeiras em mercados financeiros menos eficientes, como Portugal e Espanha. Estes mercados têm restrições de liquidez e uma disponibilidade limitada de derivativos para cobrir a exposição ao risco das empresas. O estudo analisa a forma como estas empresas lidaram com estes desafios e como as suas estratégias de cobertura afetaram o seu desempenho. Os resultados mostram uma relação complexa entre a utilização de derivativos, a volatilidade dos resultados e o valor de mercado das empresas. O estudo contribui para a prática empresarial ao ajudar as empresas a avaliar a eficácia das suas estratégias de cobertura e pode também influenciar os reguladores na adoção de regras para mercados menos líquidos.

Palavras-chave: Derivados; Contabilidade de Cobertura; Gestão de Risco.

[This page is intentionally left blank]

1. Introduction

The classical model of Modigliani & Miller (1958) suggests that capital markets are perfect and that the cost of capital does not affect the capital structure of firms. However, in the financial markets of Iberian countries such as Portugal and Spain, the lack of financial market liquidity and the absence of precise derivatives reflecting the underlying assets are characteristics that lead to imperfect financial markets. In addition, arbitrage between these countries and the rest of the world increases the challenges for companies operating in these markets.

These imperfections may reduce the effective management of financial risks by entities because of the difficulties they face in applying the accounting standards related to hedging. As a result, these companies may be required to measure the effects of hedging transactions directly in the results for the period, separately from the financial effects of the hedged assets. These shortcomings pose a significant challenge to entities seeking appropriate instruments to protect themselves against the risks specific to their economic activities.

The potential effects of risk management using derivatives have been extensively discussed by various authors in the context of high liquidity in financial markets, especially regarding the accounting treatment of these derivatives (Abdel-khalik & Chen, 2015; Campbell, 2015; Choi et al., 2015; Tessema & Deumes, 2018). The focus of these studies is due to the importance and advanced development of financial markets, which provide a conducive environment for analyzing the effects of risk management using derivatives.

In other contexts, such as the European context, researchers such as Titova et al. (2020) have focused their efforts on understanding how the performance and volatility of financial institutions' stock returns are related to their exposure to derivatives contracts. In addition, Panaretou et al. (2013) showed that derivatives, as measured by accounting standards, increased the predictability of earnings for a sample of firms listed on the London Stock Exchange.

While the management of financial risk has been extensively studied (see Campbell et al., 2019), the relationship between the use of derivatives, accounting measures and underlying assets in organizational performance remains relatively unexplored, particularly in financial markets that do not have the same high liquidity characteristics as the US and UK financial markets. In addition, unlike financial institutions, companies operating in less developed financial markets do not have direct access to financial market participants and high transaction liquidity to effectively implement their hedging strategies.

Therefore, the main objective of this study is to analyze how risk management strategies are reflected in the results of these companies in an environment where liquidity is limited and the availability of different underlying assets for hedging is not extensive. By focusing on the challenges faced by these companies in implementing their hedging strategies, this paper differs from others in the literature.

Filling this knowledge gap aims to provide these companies with valuable information to address the specific challenges of risk management under these conditions. A comprehensive study in this area can improve management practices, provide strategic insights, and enhance asset protection and informed decision-making, taking into account the specificities of less developed financial markets. In this context, the study of Portuguese and Spanish companies offers a valuable opportunity to understand risk management strategies in these specific conditions. These companies face challenges such as a lack of funding and the need to manage risk in medium-sized companies, while at the same time seeking protection in assets with different underlying characteristics, which may give rise to additional risks, such as those related to spreads.

The challenges faced by companies in this context of less developed financial markets can give rise to concerns such as financial losses and negative effects on market value. With this in perspective, this article is divided into two parts. The first part examines the impact of risk management on earnings in a simplified way, considering only its accounting measurement. The second part provides a more comprehensive analysis, which considers the underlying asset of the derivative. The first analysis provides a broad overview of companies' risk management strategies and allows the identification of general patterns and trends in the use of derivatives. The subsequent classification of derivatives by underlying asset is critical, taking into account differences in availability, liquidity and hedging capacity. Accounting standards, such as IFRS 9, also play a role in determining the appropriateness of derivatives based on the nature of the underlying and the specific activity involved.

The results showed that indiscriminate use of derivatives was associated with increased earnings volatility, while derivatives measured as hedging and speculative/trading instruments showed an inverse relationship with volatility. This suggests that many companies acquired derivatives to manage financial risks but found it difficult to treat them as hedging instruments due to accounting requirements. The results also showed a positive relationship between the use of derivatives as hedging instruments and stock returns. This positive relationship can be attributed to the ability of derivatives to reduce volatility and mitigate the risks associated with the underlying assets, thereby having a positive impact on stock returns. These findings highlight the importance of considering the nature of the underlying assets when

analysing the impact of derivatives and provide insights into how these instruments can be used more effectively to manage risk and create shareholder value in less liquid environments.

By analyzing the classification of derivatives and underlying assets, the study contributes to practice by helping firms to assess whether these transactions are having the expected effects. These results can enable companies to identify more effective hedging strategies tailored to their specific needs and objectives, thereby strengthening their ability to cope with market uncertainties and challenges. This contribution is relevant both to business practice, by improving informed decision making, and to the literature, by increasing knowledge of the effectiveness of risk management strategies in relation to derivatives and underlying assets.

In addition, the study can also contribute to standard setters by shedding light on the specificities and challenges faced by companies in less liquid financial markets. This contribution to standard setters may lead to greater convergence of rules and improved accounting practices for companies operating in less liquid environments.

This paper is divided into five sections. Following this introduction, the second section provides a literature review, examining previous studies that have examined the influence of derivatives use on firm performance. The third section outlines the methodology used in this research. This is followed by an analysis of the data and variables used to address the research questions. Finally, the paper concludes with the results of the tests conducted and discusses the limitations of the study.

2. Literature Review

The reviewed studies address different aspects related to the use of derivatives and their impact on risk management practices and accounting in firms. Zhang (2009) examined the effect of accounting changes on the risk management of non-financial firms using derivatives. By analyzing data collected from Securities and Exchange Commission Form 10-K filings, the author found that firms became more cautious in their risk management following the adoption of new accounting standards. Other studies, such as Glaum & Klcker (2011) and Nguyen & Liu (2014), have also highlighted the importance of using derivatives to minimize earnings volatility and protect against currency risk. In addition, Beneda (2013) found that large firms are more efficient in risk management and can minimize earnings volatility through the use of derivatives, while small firms struggle in this regard. In the Asian context, the results highlighted by Lee (2019) suggest that the use of derivatives is inversely related to cash flow volatility, earnings volatility, and stock return.

In terms of the specific content of derivatives use, Manchiraju et al. (2016) examined the relationship between derivative gains, specifically hedging versus speculation, and executive compensation in US oil and gas companies, suggesting that both types of derivative gains have similar effects on executive compensation.

Despite the existing studies, there remains a gap in the understanding of the risk management practices adopted by companies operating in environments characterized by low liquidity and a lack of appropriate instruments. Against this background, the following research hypotheses are formulated in order to improve our understanding of the specific challenges faced by companies operating in such contexts:

- H1. There is a significant relationship between the use of derivatives and earnings volatility for firms operating in illiquid financial markets.
- H2. Derivatives measured according to hedge accounting standards are negatively related to earnings volatility in firms.
- H3. Derivatives not measured in accordance with hedge accounting standards are positively related to earnings volatility in firms.

Several studies have examined the impact of derivatives on earnings predictability, transparency, and volatility. According to Panaretou et al. (2013), the use of derivatives in accordance with IFRS standards can improve earnings predictability and financial statement transparency. However, as observed by Choi et al. (2015), the implementation of certain accounting standards, such as SFAS 133, may reduce the effectiveness of derivatives in smoothing earnings and lead to increased volatility. Müller (2020) highlights the significant impact of derivatives, especially those related to currency risk, on earnings volatility and emphasises the need for appropriate accounting methods. In times of market instability, firms' challenges in complying with hedge accounting standards, as discussed by Tessema and Deumes (2018), may further contribute to earnings volatility. Campbell (2015) found an inverse relationship between unrealised changes in the fair value of derivatives and future operating earnings, particularly when fair value is reclassified into firm earnings. In addition, the ability to pass on changes in commodity prices to customers may affect the predictive power of unrealised gains/losses on cash flow hedges. These studies highlight the impact of derivatives on risk management and financial reporting. However, companies often face difficulties in accounting for these instruments appropriately and interpreting the results in relation to the underlying assets.

The need for further research on the impact of earnings volatility and the market value of companies on underlying assets, such as derivative contracts, is essential to fill the existing knowledge gap and provide a solid basis for improving financial risk management practices. Understanding the impact of earnings volatility on underlying assets can help identify more robust investment opportunities,

develop more effective hedging strategies, and reduce exposure to unnecessary risks, benefiting companies, investors, and the market. Therefore, the following hypotheses are tested to fill this knowledge gap:

H4. Derivative contracts classified as hedging instruments have a negative relationship with economic result volatility.

H5. The estimated relationships for derivative contracts classified as speculative/trading instruments differ from the estimated relationships for derivative contracts classified as hedging instruments in relation to economic result volatility.

H6. Risk management through the use of financial derivatives is positively related to financial performance.

3. Methodology

3.1. Sample

The sample of this study consists of non-financial companies located in Portugal and Spain, covering the period from 2015 to 2021. This choice is justified by the common border and the strong economic and trade ties between the two countries, which make the joint analysis more meaningful. The study starts in 2015 due to the issuance of IFRS 9 in July 2014. This timeframe allowed companies to prepare and adapt to the changes brought by the new standard, assess the impact on existing financial instruments, review accounting processes and implement the necessary changes to comply with IFRS 9 by its effective date in 2018.

The sample was selected based on specific criteria described in Table 1. Initially, 314 companies were analysed, but 54 companies were excluded because their shares were not traded on the Euronext Lisbon and Madrid stock exchanges. This exclusion was made in order to focus the analysis on companies with greater relevance and presence in the local market of these regions. In addition, ten companies were excluded due to suspension or delisting of their shares, and one organisation from the financial sector was also excluded. To maintain a balanced sample, only companies with balance sheet data for at least four financial periods were included, resulting in the exclusion of 20 organisations. This resulted in a final sample of up to 229 companies per year.

The final sample of this study consists mainly of Spanish companies in the real estate, industrial and consumer cyclical sectors. These sectors make up a significant proportion of the sample, reflecting the economic importance of these industries in Spain. Only 14% of the sample consists of Portuguese companies, indicating a predominance of Spanish companies in the data analysed (Table 2). The sample was selected based on the information contained in the Thomson Reuters Eikon database.

Table 1. Sample selection**1st: Selected filters on the Thomson Reuters Eikon:**

- Spanish and Portuguese companies.
- Non-financial companies.
- Companies whose shares are traded on the stock exchange.

Total	314
-------	-----

2nd: Analysis of the 314 companies

- Selection of companies whose shares are traded on Euronext Lisbon and on the Madrid Stock Exchange.

Total	260
-------	-----

3rd: Analysis of the 260 companies

- Exclusion of ten companies whose status on Thomson Reuters Eikon was described as suspended or the shares are no longer listed on the stock exchange.
- Exclusion of one company with financial activity.

Total	249
-------	-----

4th: Analysis of the 249 companies

- Exclusion of 20 companies whose Total Assets data corresponding to the year-end accounts contained information for less than four years in the observed period.

Total	229
-------	-----

Total Companies by fiscal year

2015	165
2016	185
2017	202
2018	229
2019	229
2020	229
2021	229

Table 2. Characteristics of the sampled companies

Economic Sector	Spain	Portugal	Total
Real Estate	76	0	76
Industrials	33	3	36
Consumer Cyclicals	20	11	31
Technology	15	6	21
Basic Materials	12	6	18
Healthcare	15	0	15
Utilities	11	3	14
Consumer Non-Cyclicals	7	2	9
Energy	6	2	8
Academic & Educational Services	1	0	1
Total	196	33	229
Frequency	86%	14%	

3.2. Data collection and variables

Dependent variables:

All data for the study, except those related to the use of derivatives, were collected from the Thomson Reuters Eikon database. To analyze the volatility of companies' earnings, quarterly data were collected for two earnings measures: earnings before extraordinary items (represented by E_Q) and net income (represented by EAT_Q). These data were used to calculate the standard deviation for each earnings measure for each company in each year. These measures of earnings volatility were included as dependent variables in the estimation model. The inclusion of two earnings measures is intended to strengthen the study and to examine the extent to which risk management activities, including the use of derivatives, are related to earnings volatility even when there are changes in the variables used to measure earnings. The approach of measuring earnings volatility through the standard deviation of quarterly data, assuming the role of the dependent variable, is consistent with the empirical studies conducted by the authors Abdel-khalik & Chen (2015), Beneda (2013), Phua et al. (2021) Zhang (2009), which lends validity to the analyses conducted.

The two calculated volatility measures were then scaled by the total assets of the companies, resulting in the variables VolE_AT and VolET_AT for each company in each period. Scaling the volatility measures by the total assets of the companies was done to provide robustness to the proposed tests.

In the second stage of this study, in addition to earnings volatility, a variable that represents the variation in the value of companies from a shareholder perspective is used to examine whether risk management activities with derivatives add financial value to companies. The variable is therefore the annual return on the companies' shares, measured as the total return on the company's shares (RetS) over a specified 52-week period, including changes in the share price and any relevant dividends. Previous studies, such as those by Nguyen & Liu (2014), Lee (2019) and Titova et al. (2020), have used dependent variables representing the value of the company to analyze the impact of the use of derivatives.

Independent variables:

Information on the use of derivatives was obtained from the annual reports and financial statements published by the companies in the sample. These documents provided information on the fair value of derivatives, their purpose, the type of instrument contracted, and the risks involved.

In the first stage of the study, derivatives were first characterized according to their indiscriminate use, using a binary variable called Derivative, which takes the value of 1 if firm *i* reports the fair value of any derivative contract on its balance sheet in period *t*, and 0 otherwise. Beneda (2013) found evidence that the use of derivatives

can reduce earnings volatility, while Phua et al. (2021) found no evidence that the use of derivatives helps protect against adverse fluctuations in firms' financial results. In this study, no clear signal was found as the sample firms reported using derivatives both as hedging instruments and for speculation/trading purposes.

For each company i , in year t , one independent variable is represented by the sum of the fair values of derivatives declared by companies as hedging instruments (FVH). The other independent variable is represented by the sum of the fair values of derivatives declared by the companies as speculative or trading instruments (FVS).

In order to construct the variables related to derivatives measured according to their underlying assets, the same methodology was used to obtain the FVH and FVS variables. The difference is that these derivatives were separated on the basis of the underlying assets of the derivative contracts reported by each enterprise in each year. The most common underlying assets are exchange rates, interest rates and commodity prices. Thus, for each type of underlying, derivatives were divided into two categories: hedging instruments and speculative/trading instruments, based on their accounting treatment. For example, the variables CurrencyH and CurrencyS represent derivatives with prices indexed to exchange rates, where the former is reported as an accounting hedge and the latter is not. Similarly, the variables InterestH and InterestS were obtained for derivatives with underlying assets represented by interest rates, and the variables CommoditiesH and CommoditiesS were obtained for derivatives with underlying assets represented by commodity prices.

The use of derivatives as hedging instruments is expected to be associated with a reduction in earnings volatility, in line with previous studies such as Campbell (2015) and Abdel-khalik & Chen (2015). On the other hand, a positive relationship is expected between the use of derivatives not covered by accounting standards and earnings volatility. This is because the fair value of these derivatives can affect the current period's earnings, and the difference between the derivative and the underlying asset that creates the risk can create greater instability in earnings (Tessema & Deumes, 2018).

In addition to the predictor variables, the estimated models include control variables that are consistent with the literature in this area of research. The methodology for calculating these control variables is presented in Appendix 1.

3.3. Analysis method

This study used short panel models, and the proposed models are characterised as unbalanced panel data, as there are missing observations for some periods. In the first stage of the study, the following equations were estimated to analyse the relationship between the use of derivatives and earnings volatility:

$$[\text{VolE}_{i,t}, \text{VolET}_{i,t}, \text{VolET}_{\text{ATI},t}, \text{VolET_AT}_{i,t}] = \beta_0 + \text{FVH}_{i,t-1} \beta_1 + \text{FVS}_{i,t} \beta_2 + \text{Derivative} + \sum \beta_j \text{VC}_{jit} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\text{VolE_AT}_{i,t} = \beta_0 + \text{FVS}_{i,t} \beta_1 + \text{Derivative} + \sum \beta_j \text{VC}_{jit} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$\text{VolE_AT}_{i,t} = \beta_0 + \text{FVH}_{i,t-1} \beta_1 + \text{Derivative} + \sum \beta_j \text{VC}_{jit} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Next, the following equations were estimated based on the arguments described in the second part, which aims to analyze the relationships between risk management activities (using derivative instruments) and the volatility of reported and traded results in the stock markets.

$$[\text{VolET_AT}_{i,t}, \text{VolET}_{i,t}] = \beta_0 + \text{CurrencyH}_{i,t} \beta_1 + \text{CurrencyS}_{i,t} \beta_2 + \text{InterestH}_{i,t-1} \beta_3 + \text{InterestS}_{i,t} \beta_4 + \text{CommoditiesH}_{i,t} \beta_5 + \text{CommoditiesS}_{i,t} \beta_6 + \sum \beta_j \text{VC}_{jit} + \varepsilon_{it}; \quad (4)$$

$$\text{RetS}_{i,t} = \beta_0 + \text{CurrencyH}_{i,t-1} \beta_1 + \text{CurrencyS}_{i,t-1} \beta_2 + \text{InterestH}_{i,t-1} \beta_3 + \text{InterestS}_{i,t} \beta_4 + \text{CommoditiesH}_{i,t} \beta_5 + \text{CommoditiesS}_{i,t-1} \beta_6 + \sum \beta_j \text{VC}_{jit} + \text{Crisis} + _it; \quad (5)$$

4. Results

4.1. Use of derivatives

Table 3 provides information on the frequency of companies' use of derivatives during the period under review. Of the 229 companies analyzed, 133, or 58% of the total, reported using derivatives in at least one financial year during this period. Of the companies that disclosed the fair value of derivatives, 42% used them as hedging instruments, i.e., to protect against financial risks. Meanwhile, 22% of the companies used derivatives for trading and/or speculation purposes, in order to profit from market fluctuations. In addition, 36% of the companies used derivatives for both hedging and trading and/or speculation. These results highlighted the relevance and diversity of the use of derivatives by the sample companies during the survey period.

Table 3. Purpose and years of use of derivative instruments.

Total number of companies with derivatives exposure by fiscal year.								Type of measure	Relative frequency
Fiscal Periods	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021		
Hedging	8	6	13	3	5	8	13	56	42%
Trading and/or Speculation	3	7	7	3	2	1	6	29	22%
Hedging, Trading and/or Speculation	4	2	4	5	5	6	24	48	36%
Total	15	15	24	11	12	15	43	133	
Relative Frequency	11%	11%	18%	8%	9%	11%	32%	100%	100%

Table 4 provides information on the financial contracts held by the sample companies, categorized by the underlying assets and the year in which they were reported. Most of the derivative contracts held by the companies were linked to exchange rates, accounting for 35% of the total. This was followed by 33% of contracts linked to interest rates. Finally, commodity prices accounted for 18% of the underlying contracts. These results highlighted the main categories of underlying assets for the financial contracts of the sample companies.

Table 4. Underlying assets - derivative contracts

Underlying Asset/ Year	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total	Frequency
Currency	116	119	111	127	132	122	144	871	35%
Interest and Inflation	111	113	102	124	137	114	131	832	33%
Interest rates	108	110	100	122	135	112	127	814	33%
Inflation	3	3	2	2	2	2	4	18	1%
Currency / Interest	16	17	20	20	18	21	22	134	5%
Currency / Commodity	4	4	6	8	6	8	6	42	2%
Equities	12	14	18	17	15	21	18	115	5%
Commodity	41	45	54	71	60	88	88	447	18%
Copper/ Nickel	1	2	-	2	1	1	1	8	0%
Carbon dioxide/ Hydrogen	6	4	2	6	1	5	4	28	1%
Energy/Electricity	8	9	11	17	20	35	37	137	6%
Gas	7	7	9	9	9	10	10	61	2%
Gas/Oil/Electricity	2	2	2	1	1	2	3	13	1%
Oil	5	5	9	8	2	2	2	33	1%
Metals and Oil	-	-	1	1	1	1	2	6	0%
Cellulose/Pulp & Paper Pulp	-	1	2	2	4	5	6	20	1%
Commodities	12	15	18	25	21	27	23	141	6%
Other/ Not specified	3	7	10	7	7	6	8	48	2%
Total	303	319	321	374	375	380	417	2,489	

4.2. Part 1 - Descriptive statistics

In the first stage of the study, the variables were statistically analysed, providing measures such as mean, median, minimum, and maximum values, range, and standard deviation. These statistics are shown in Table 5^[1].

^[1] Measurement of variables:

Variables measured in thousand €: VolE, VolET, FVH, FVS, Frevenue, FXExp;

Variables scaled by total assets: VolE_AT and VolET_AT;

Variables measured by percentage variation: Debt and Dividends;

Measurement of the other variables: Revenue - first difference; Derivative – binary.

Table 5. Descriptive statistics - Part 1

Variable	Number of observations	Average	Median	Minimum	Maximum	Amplitude	Standard Deviation
VoLE	1,234	28,052.00	1,575.80	1.41	3,920,700.00	3,920,698.59	170,290.00
VoLE_AT	1,234	0.01	0.00	0.00	0.93	0.93	0.04
VoLET	1,234	29,394.00	1,571.30	0.75	4,955,700.00	4,955,699.25	190,800.00
VoLET_AT	1,234	0.01	0.00	0.00	0.93	0.93	0.04
FVH	534	-32,019.00	-1,285.50	-3,470,000.00	1,859,000.00	5,329,000.00	305,790.00
FVS	370	1,034.80	-55.21	-334,000.00	573,870.00	907,870.00	51,911.00
Debt	1,376	14.24	0.02	-2,773.30	11,889.00	14,662.30	352.70
FXExp	604	-7,315.20	-8.00	-1,000,000.00	342,780.00	1,342,780.00	64,100.00
Fvenue	703	2,652,300.00	374,270.00	23.00	39,737,000.00	39,736,977.00	6,188,400.00
Revenue	1,217	19,899.00	1,288.50	-16,046,000.00	16,463,000.00	32,509,000.00	1,049,900.00
Dividends	649	3.77	0.10	-1.00	727.82	728.82	42.09

Table 6 shows the correlation matrix between the study variables, with Pearson correlations in the lower triangle and Spearman’s rho correlations in the upper triangle. The inclusion of the Spearman’s rho correlation in this analysis is particularly relevant because of the use of the Derivative variable.

Table 6. Correlation of variables

Spearman's Rho												
Variable	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
1.VoLET	1.000	.992**	.4211**	.423**	-.094*	0.019	.456**	-0.049	-0.038	.592**	.771**	-0.074
2.VoLE	.993**	1.000	.416**	.433**	-.103*	0.030	.452**	-0.048	-0.042	.591**	.770**	-0.070
3.VoLET_AT	.070*	.074**	1.000	.995**	0.019	-0.026	.126**	-.090**	-0.001	.213**	.076**	0.045
4.VoLE_AT	.065*	.070*	.000**	1.000	0.012	-0.022	.131**	-.090**	-0.001	.219**	.085**	0.051
5.FVH	-.333**	-.291**	-.078	-0.059	1.000	.188**	-.369**	0.017	-0.058	-.115**	-.117**	-0.018
6.FVS	-.335**	-.319**	-.073	-0.065	.381**	1.000	-0.076	-0.001	-0.012	0.062	0.005	-0.042
7.Derivative	.144**	.152**	-.048	-.050*	-0.008	0.016	1.000	0.032	-0.003	.460**	.473**	-0.042
8.Debt	-.006	-.006	.003	0.003	0.005	0.001	0.036	1.000	0.046	-0.035	0.005	0.045
9.FXExp	-.236**	-.245**	.007	0.007	-0.057	-0.007	-.061*	0.003	1.000	-.067**	-0.046	0.053
10.Fvenue	.439**	.464**	-.019	-0.020	-.102*	0.063	.265**	-0.009	-.295**	1.000	.722**	-.108**
11.Revenue	.210**	.237**	.017	0.017	.096*	.160**	-0.009	0.000	0.034	.088**	1.000	-.108**
12.Dividends	-.003	-0.003	.016	0.017	0.014	0.010	-0.068	-0.006	0.014	-0.020	0.005	1.000

Note: ***, ** and * indicate significance at the 1%, 5% and 10% levels (two-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

The variables VoLET and VolE are significantly correlated with the variables FVH, FVS and Derivative. This indicates that the use of derivatives is associated with the volatility of companies' results. In addition, the variable VolE_AT shows a negative and significant correlation with the variable Derivative, suggesting that the use of derivatives is associated with a reduction in the volatility of the results when adjusted by the total assets of the companies. The variable FVS shows a positive and significant correlation with the variable FVH, indicating a possible relationship between the use of derivatives for speculative/trading purposes and the use of derivatives for hedging purposes. These correlations provide an insight into how the use of derivatives may affect companies' volatility and risk management strategies.

The Variance Inflation Factor (VIF) test is presented in Appendix 2. The VIF test rejected the hypothesis of multicollinearity between the variables as observed in the correlation matrix.

4.3. Part 1 - Estimated regression models

Table 7 presents the results of the estimated regression models. The diagnostic tests to determine the most appropriate panel data model are presented in Appendix 3. All models were estimated with robust standard errors to account for possible heteroskedasticity in the model.

The binary variable Derivative was used to analyse the relationship between the indiscriminate use of derivatives and the volatility of earnings. Most of the models showed a statistically significant positive relationship between the variable Derivative and the dependent variables. The predicted coefficient values of the Derivative variable are similar to those found in the study of Phua et al. (2021), but different from the results of Beneda (2013). The results do not reject Hypothesis 1, which suggests that there is a relationship between the use of derivatives and earnings volatility. The estimated positive relationship suggests that the use of derivatives may not be effective in reducing earnings volatility.

The results showed a significant inverse relationship between the FVH and FVS variables and the dependent variables in all models. This implies that derivatives classified as hedging instruments (FVH) have a negative relationship with earnings volatility, while derivatives classified as speculative/trading instruments (FVS) have a similar relationship. It is worth noting that this relationship is the opposite of the observed coefficients for the Derivative variable.

The estimated values for the FVH variable are consistent with previous studies, such as Glaum and Klcker (2011) and Campbell (2015). These studies highlight that firms are more likely to value their derivatives in accordance with accounting

standards for hedging, as they perceive the importance of reducing earnings volatility. In addition, firms are continuously concerned with the economic impact of price fluctuations and protect their future transactions from financial risks. This inverse relationship between derivatives and earnings volatility can be explained by the fact that derivatives continue to be recorded on companies' balance sheets, thus maintaining their function as hedging instruments.

Table 7. Estimation results - Part 1

	VoIE	VoIET	VoIE_AT	VoIET_AT	VoIE_AT	VoIE_AT
FVH	-0.365 (-5.082)	*** -0.424 (-3.703)	*** 0.000 (-5.532)	*** 0.000 (-5.175)	0.000	0.000 (-6.033)
FVS	-2.341 (-3.772)	*** -2.755 (-3.129)	*** 0.000 (-2.206)	** 0.000 (-2.478)	0.000 (-2.614)	*** 0.000
Derivative	130285.000 (2.120)	** 149173.000 (2.020)	· 0.006 (18.830)	*** 0.006 (17.160)	*** 0.006 (-17.920)	*** -0.002 (-0.744)
Debt	1.097 (0.220)	1.844 (0.321)	0.000 (-49.400)	*** 0.000 (-47.030)	*** 0.000 (-38.410)	*** 0.000 (-2.407)
FXExp	0.136 (0.636)	0.017 (0.053)	0.000 (2.756)	*** 0.000 (2.732)	*** 0.000 (1.925)	*** 0.000 (2.672)
Frevenue	0.016 (3.974)	*** 0.017 (3.376)	*** 0.000 (-0.207)	0.000 (-0.360)	0.000 (-0.769)	0.000 (-0.452)
Revenue	-0.016 (-2.664)	** -0.017 (-2.121)	** 0.000 (-3.146)	*** 0.000 (-2.939)	*** 0.000 (-1.079)	** 0.000 (-2.502)
Dividends	234.272 (2.162)	** 274.421 (2.065)	** 0.000 (-7.021)	*** 0.000 (-7.046)	0.000 (-1.741)	** 0.000 (-2.407)
R-square & LSDV	53.45%	53.45%	48.43%	50.16%	38.77%	47.07%
Adjusted R-square	50.92%	50.92%	26.38%	30.40%	10.60%	16.86%
Observations	156	156	159	159	209	297
F-statistic	415.230	730.007	3.065	6.25E+16	3.905	78.542
P-value(F)	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001

The estimated values for the FVS variable are not consistent with the findings of Tessema and Deumes (2018). These authors suggested that the use of derivatives may increase earnings volatility due to the specific criteria of accounting standards for hedging. According to accounting standards, if the measurement criteria for hedging are not met, the fair value of derivatives should be recognized in the period's results, which may lead to greater earnings instability. However, the results found in this study indicate an inverse relationship between derivatives held for speculative/trading purposes and earnings volatility. This can be explained by the fact that derivatives can also be used for financial protection purposes without recourse to hedge accounting standards.

The results of the study indicated that the control variables, FXExp (exposure to exchange rate fluctuations) and FRevenue (company's non-domestic revenue), have significant relationships with the dependent variables. These variables have statistically significant coefficients and a positive relationship with earnings volatility, which is consistent with the findings of Phua et al. (2021) regarding the impact of external risks, such as business and financial risks, on earnings stability.

The variable Debt has an inverse relationship with earnings volatility, which is consistent with previous studies by Beneda (2013) and Abdel-khalik & Chen (2015). This suggested that leverage helps to minimize financial difficulties. On the other hand, the Revenue variable did not show a significant relationship with earnings volatility, contrary to the findings of Zhang (2009). However, Tessema and Deumes (2018) observed an inverse relationship between profitability and earnings smoothing. For Dividends, the results were mixed. In some models, dividends showed a positive and significant relationship with the dependent variable, while in other models the relationship became negative after scaling earnings volatility by total assets. This is different from the findings of Choi et al. (2015), who showed an inverse relationship between dividend payout and earnings volatility.

Two additional regressions were carried out to validate the main results obtained in the previous models (Table 8). After conducting the Hausman test (Appendix 3), it was found that the fixed effects model was more appropriate for estimating these models. The results estimated using the fixed effects method confirmed the statistical significance of the coefficients of the independent variables Derivative, FVH and FVS. Furthermore, there were no changes in the estimated signs of the coefficients of these variables compared to the previous models. Therefore, the previous conclusions are consistent and remain valid.

Table 8. Robustness Tests

	VoIE		VoIET	
FVH	-0.436 (-4.277)	***	-0.522 (-3.392)	***
FVS	-1.695 (-2.982)	***	-2.052 (-2.808)	***
Derivative	182.422.000 (10.480)	***	186.607.000 (8.856)	***
Debt	1.423 (0.900)		1.908 (1.037)	
FXExp	0.555 (2.042)	**	0.546 (1.857)	*
Frevenue	-0.012 (-0.861)		-0.016 (-0.984)	
Revenue	-0.010 (-1.248)		-0.007 (-0.784)	
Dividends	-156.724 (-1.205)		-108.258 (-0.665)	
R-square LSDV	64.90%		66.13%	
Observations	156		156	
F-statistic	12.336		10.816	
P-value(F)	<0.001		<0.001	

Note: ***, ** and * indicate significance at the 1%, 5% and 10% levels (two-tailed).

4.4. Part 2 - Descriptive statistics

The variables used in the second part of this study were characterised by calculating descriptive statistics. The same statistics carried out in the first part of the research were repeated in this second part. Table 9 summarises the results obtained^[2].

In order to examine the linear relationship between variables, the Pearson correlation coefficient was calculated. The results of this test showed that the strongest correlations between the independent and/or control variables are mainly related to the variables representing the use of derivatives, as can be seen in Table 10.

^[2] Measurement of variables:

Variables measured in € thousand: CurrencyH, CurrencyS, InterestH, InterestS, CommoditesH, CommoditiesS;

Variables scaled by total assets: VoIE_AT and VoIET_AT;

Variables measured by percentage variation: RetS, Capex, Debt and Dividends;

Measurement of the other variables: Revenue - first difference and Asset - natural logarithm.

Table 9. Descriptive statistics - Part 2

Variable	Number of observations	Average	Median	Minimum	Maximum	Amplitude	Standard Deviation
VoLET_AT	1,232	0	0	0	0.93	0.93	0.04
VoLET	1,234	29,394	1,571	1	4,955,700.00	4,955,699.25	190,800.00
RetS	1,218	0	0	-1	24.00	24.94	0.84
CurrencyH	241	5,435	16	-41,522	385,980.00	427,502.00	34,523.00
CurrencyS	212	1,131	6	-21,994	57,346.00	79,340.00	6,877.70
InterestH	426	-12,024	-551	-691,330	185,460.00	876,790.00	56,842.00
InterestS	156	-1,564	-158	-33,563	26,941.00	60,504.00	5,840.90
CommoditiesH	132	-5,471	-39	-265,230	87,722.00	352,952.00	36,778.00
CommoditiesS	123	9,096	-1	-67,178	573,390.00	640,568.00	64,335.00
Revenue	1,217	19,899	1,289	-16,046,000	16,463,000.00	32,509,000.00	1,049,900.00
Asset	1,465	13	13	1	18.77	17.68	2.38
Capex	1,209	10	0	-1	8,685.00	8,686.00	260.87
Debt	1,376	14	0	-2,773	11,889.00	14,662.30	352.70
Dividends	649	4	0	-1	727.82	728.82	42.09

Table 10. Correlation of variables – Pearson

Variable	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.
1.VoLET_AT	1.000													
2.VoLET	.070*	1.000												
3.RetS	.020	-.008	1.000											
4.CurrencyH	-.232**	-.415**	.045	1.000										
5.CurrencyS	-.068	-.301**	.065	.194*	1.000									
6.InterestH	.047	.221**	-.002	.190*	.042	1.000								
7.InterestS	.136	.372**	-.053	-.007	-.296*	.770**	1.000							
8.CommoditiesH	.027	.069	.012	-.055	-.144	-.055	-.120	1.000						
9.CommoditiesS	-.095	-.090	-.090	.377**	-.208	-.018	.028	.387**	1.000					
10.Revenue	.017	.210**	-.010	-.403**	.152*	.055	.215**	.019	-.029	1.000				
11.Asset	-.082**	.269**	-.039	-.155*	-.123	-.021	.134	-.138	.053	-.008	1.000			
12.Capex	-.006	-.006	.016	.005	.034	.004	-.018	-.017	-.021	.001	.008	1.000		
13.Debt	.003	-.006	-.016	.019	.006	.004	.020	.012	-.024	.000	.000	-.002	1.000	
14.Dividends	.016	-.003	.068	.005	.023	.002	.075	.016	.036	.005	-.018	-.002	-.006	1.000

** Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the .05 level (2-tailed).

The variables CurrencyH and CurrencyS, representing derivative contracts related to exchange rates, showed a significant correlation with profit volatility (VoLET). Similarly, the variables InterestH and InterestS, representing derivative contracts related to interest rates, are also correlated with profit volatility. This is evidence of a possible link between the use of these derivatives and the volatility of companies' earnings.

However, no significant correlations were found between the variables representing commodity prices and earnings volatility. Similarly, the variable representing stock returns did not show significant correlations with the variables related to derivatives. In summary, the results indicated that the use of derivatives related to exchange rates and interest rates may be associated with earnings volatility in companies, while derivatives related to commodity prices and stock returns do not show a significant correlation.

The VIF test was performed because of the strong and regular correlations between the variables, as shown by the Pearson correlation coefficient. The results of the VIF test can be found in Appendix 2 and showed that there was acceptable multicollinearity between the variables.

4.5. Part 2 - Estimated regression models

The estimated regression models are presented in Table 11. For the proposed models, diagnostic tests indicating which panel data model is most appropriate are provided in Appendix 3. To control for potential heteroskedasticity, all models were estimated with robust standard errors.

The empirical results showed contradictions with Hypothesis 4 proposed in this study for the variables related to derivatives used as hedging instruments, as not all the estimated coefficients exhibited an inverse relationship with the volatility of economic results. Among the estimated coefficients, only derivatives indexed to exchange rates demonstrated a negative relationship with the dependent variables representing earnings volatility.

It is also observed that the relationships between the coefficients of the underlying assets of speculative/trading derivatives and the volatility of results are different from those found for hedging derivatives. It is important to note, however, that these results do not contradict Hypothesis 5 of the study.

Table 11. Estimation results | Part 2

	VoLET_AT		VoLET		RetS	
CurrencyH	0.000	***	-0.293	***	0.000	***
	(-3.689)		(-2.872)		(2.742)	
CurrencyS	0.000	**	3.668	**	0.000	
	(2.177)		(2.185)		(-1.125)	
InterestH	0.000	***	1.212	***	0.000	**
	(2.963)		(3.948)		(2.224)	
InterestS	0.000		-6.623	**	0.000	***
	(-1.455)		(-2.395)		(-3.075)	
CommoditiesH	0.000	**	0.305	**	0.000	*
	(2.025)		(-2.100)		(1.918)	
CommoditiesS	0.000	***	-0.364		0.000	*
	(-2.912)		(-1.289)		(1.884)	
Asset	-0.001		9705.450			
	(-0.191)		(-0.407)			
Capex	0.000	***	0.545			
	(-2.878)		(1.127)			
Revenue	0.000	*	-0.030	*		
	(-1.911)		(-1.726)			
Dividends	0.000		903.115	*	0.001	**
	(-0.022)		(1.765)		(2.139)	
Debt					0.000	
					(-0.587)	
Crisis					-0.160	***
					(-4.424)	
R-square & R-square LSDV	39.06%		54.10%		4.44%	
Adjusted R-square	5.05%		33.62%		2.84%	
Observations	499		478		549	
F-statistic	163		1701		10	
P-value(F)	<0.001		<0.001		<0.001	

Note: ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels (two-tailed).

The estimated coefficients for the variables representing hedging instruments are different from those found in the research by Abdel-khalik and Chen (2015). In the authors' study, the variable representing the cumulative value of cash flow hedge designations in other comprehensive income showed a negative relationship with earnings volatility. The results presented here also differ from those presented by Beneda (2013).

Indeed, the presence of positive coefficients for the interest rate and commodity variables can be attributed to the effects of mark-to-market, the volatility of the underlying assets and the hedging method used by the companies, such as cash flow hedges, fair value hedges and net investment hedges. However, it is important to note that the study did not specify the hedging method associated with each instrument analysed, which may have influenced the different estimated relationships between the coefficients representing the use of derivatives and the dependent variables.

The results obtained for the variables Interest S and Commodities S indicate that the coefficients of the variables representing derivatives used as speculative/trading instruments are inversely related to the volatility of the earnings. It is possible that the coefficients of the variables InterestS and CommoditiesS are because companies may not consider these derivatives as hedging instruments due to accounting restrictions. However, these instruments may have been acquired with the aim of protecting economic results.

The explanation provided by Lee (2019) regarding exposure to currency fluctuations due to foreign assets may be relevant to the estimated coefficient of the variable CurrencyS. Many firms in the sample have a structure similar to that of multinational corporations. The consolidation of financial statements in a multinational corporation, especially if there are subsidiaries that report their net income in foreign currency, may pose a currency risk to the organization. Speculative/trading derivatives may not be able to minimise this risk. In addition, some of these derivative transactions, even if considered as preventive measures against financial risks, may not consider the potential impact of the difference between the fair value of the derivative and the value of the underlying asset exposed to the financial risk.

The positive and statistically significant coefficients of the variables CurrencyH, InterestH, and CommoditiesH on market return (RetS) are consistent with the findings of Nguyen and Liu (2014), who found that the use of derivatives to mitigate currency risk is associated with better long-term performance of companies. These results supported Hypothesis 6 of this study, which posits a positive relationship between derivatives, measured as risk hedging instruments, and the market value of companies.

The statistically significant coefficients for the variable InterestS and its negative association with the market return (RetS) are similar to the results reported by Titova et al. (2020), who observed an inverse relationship between the market value of derivatives measured as trading instruments and organizational performance. However, for the CommoditiesS variable, the coefficients showed weak statistical significance and its relationship with market return (RetS) was positive.

The results showed a positive relationship between the use of derivatives to hedge currency and interest rate risks and companies' financial performance, as reflected in market returns. This suggests that the use of these derivatives can help companies to protect themselves against currency and interest rate fluctuations, leading to more favorable performance. However, the relationship between commodity derivatives and financial performance is less clear, suggesting that their effectiveness as hedging instruments may vary depending on commodity market conditions. These findings underlined the importance of proper risk management and hedging strategies tailored to each market context.

The estimated coefficients for the control variables, sales, and dividends, maintained the same significant relationships with the dependent variables as observed in the previous section. In addition, the estimated coefficient for the investment opportunity variable (Capex) showed a statistically significant negative relationship with earnings volatility, confirming the findings of Phua et al. (2021) but contrasting with the findings of Tessema and Deumes (2018). These results highlighted the importance of control variables in understanding the relationship between derivatives and earnings volatility, as well as the need to consider the impact of investment opportunities on firms' risk management and financial performance. Finally, the crisis variable (representing the year 2020) was found to have a negative relationship with stock returns.

An additional regression was run for the model where the dependent variable is stock returns (RetS). The model was first estimated using the pooled model, as the results of the diagnostic tests indicated that it was appropriate (Appendix 3). The regression was then re-estimated using the random effects model and the results are presented in Table 12. After carrying out robustness tests, it was found that all the results for the variables of interest remained consistent, confirming the previous findings.

Table 12. Robustness Tests

	RetS
CurrencyH	0.000 *** (2.875)
CurrencyS	-0.000 (-1.337)
InterestH	0.000 *** (2.590)
InterestS	-0.000 *** (-3.061)

	RetS
CommoditiesH	0.000 ** (2.308)
CommoditiesS	0.000 * (1.901)
Dividends	0.001 ** (2.102)
Debt	0.000 (0.697)
Crisis	-0.159 *** (-4.439)
Between variance	0.24%
Within variance	10.28%
Theta used for quasi-demeaning	4.85%
Observations	549
F-statistic	91.614
P-value(F)	<0.001

Note: ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5% and 10% levels (two-tailed).

Conclusions

The main objective of this study was to analyze the risk management strategies adopted by non-financial companies in regions with less efficient financial markets, with a particular focus on Portuguese and Spanish companies. The study aimed to understand how these companies deal with the lack of liquidity and the limited availability of underlying assets to hedge risk, and how these strategies affected the variability of accounting earnings and expected shareholder returns.

The results of the first part of the study showed a positive relationship between the indiscriminate use of derivatives and earnings volatility, measured by a binary variable. However, contrary to expectations, the estimated coefficients for derivatives measured as hedging instruments and speculative/trading instruments showed an inverse relationship with earnings volatility. Robustness tests confirmed these findings, as the estimated coefficients for the independent variables representing the use of derivatives remained unchanged.

These results may be due to misclassification or inadequate accounting treatment of derivatives by the sample companies. In the case of derivatives classified as speculative/trading, it is possible that they were acquired for risk management

purposes but did not meet the strict criteria to qualify as effective hedging instruments, leading to the observed inverse relationship with earnings volatility. With respect to derivatives designated as hedges, the relationship found is in line with expectations, as the results indicate a possible contribution of their use to the stability of accounting results. These results contribute to literature by providing insights into the risk management strategies of non-financial firms in regions with less efficient financial markets.

These findings help to understand how companies deal with earnings volatility and the challenges associated with the use of derivatives as hedging instruments or for speculative/trading purposes. This understanding can assist companies in making informed decisions and adopting more effective hedging strategies, taking into account the specificities of less developed financial markets. In addition, the results can help improve management practices and the appropriateness of accounting standards, benefiting both companies and standard setters operating in illiquid environments. This is because the valuation difficulties faced by these companies may lead to the misclassification of their derivatives for purposes other than those for which they were contracted, resulting in their subsequent accounting as non-hedging instruments.

The results of the second part of the study provide valuable insights on the relationship between derivatives and corporate stock returns, particularly when different underlying assets are taken into account. These results highlighted the importance of taking into account the nature of the underlying assets when examining the impact of derivatives. In particular, the results showed a positive association between the use of derivatives as hedging instruments and company stock returns, suggesting that these derivatives can potentially contribute to improved stock performance. Conversely, derivatives classified as speculative/trading instruments generally showed an inverse relationship with stock returns.

Assets such as interest rates and currencies have greater availability and liquidity for effective hedging, which may explain the positive relationship found between hedging derivatives and equity returns. On the other hand, commodity-related derivatives may face greater difficulties in hedging risk due to the limited availability and liquidity of these assets. This may explain the inverse relationship found for speculative/trading derivatives related to commodities.

These findings highlighted the importance of considering the nature of the underlying assets when analyzing the impact of derivatives, as different assets may have had different levels of availability and liquidity, thus affecting the effectiveness of risk hedging. Companies can use these insights to refine their financial strategies. By understanding the impact of derivatives on equity returns, they can tailor their

hedging and trading practices to their specific risk exposures and underlying assets. As a result, they can optimize their financial position and overall performance, potentially attracting more investors and stakeholders.

This lack of detailed and transparent data may have affected the depth of the analysis conducted, as companies did not disclose details of their overall risk management strategies. In addition, publicly available data may have been limited in scope and granularity, which may have affected the ability of the study to draw robust conclusions and generalize to the wider business landscape.

References

- Abdel-khalik, A. R., & Chen, P. C. (2015). Growth in financial derivatives: The public policy and accounting incentives. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(3), 291–318. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.01.002>
- Beneda, N. (2013). The impact of hedging with derivative instruments on reported earnings volatility. *Applied Financial Economics*, 23(2), 165–179. <https://doi.org/10.1080/09603107.2012.709599>
- Campbell, J. L. (2015). The fair value of cash flow hedges, future profitability, and stock returns. *Contemporary Accounting Research*, 32(1), 243–279. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12069>
- Campbell, J. L., Mauler, L. M., & Pierce, S. R. (2019). A review of derivatives research in accounting and suggestions for future work. *Journal of Accounting Literature*, 42, 44–60. <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2019.02.001>
- 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>
- Glaum, M., & Klcker, A. (2011). Hedge accounting and its influence on financial hedging: When the tail wags the dog. *Accounting and Business Research*, 41(5), 459–489. <https://doi.org/10.1080/00014788.2011.573746>
- Lee, K. W. (2019). The Usage of Derivatives in Corporate Financial Risk Management and Firm Performance. *International Journal of Business*, 24(2), 113–131.
- Manchiraju, H., Hamlen, S., Kross, W., & Suk, I. (2016). Fair value gains and losses in derivatives and CEO Compensation. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 31(3), 311–338. <https://doi.org/10.1177/0148558X15584238>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261–297.
- Müller, V. (2020). Hedge Accounting and its Consequences on Portfolio Earnings—A Simulation Study. *Accounting in Europe*, 17(2), 204–237. <https://doi.org/10.1080/17449480.2020.1775267>

- Nguyen, H., & Liu, M. (2014). Effective derivative hedging and initial public offering long-run performance. *Accounting & Finance*, 54(4), 1263–1294. <https://doi.org/10.1111/acfi.12036>
- Panaretou, A., Shackleton, M. B., & Taylor, P. A. (2013). Corporate risk management and hedge accounting. *Contemporary Accounting Research*, 30(1), 116–139. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01143.x>
- Phua, L. K., Lok, C. L., Chua, Y. X., & Lim, T. C. (2021). Earnings volatility, the use of financial derivatives and Earnings management: Evidence from an emerging market. *Malaysian Journal of Economic Studies*, 58(1), 1–20. <https://doi.org/10.22452/MJES.vol58no1.1>
- Tessema, A., & Deumes, R. (2018). SFAS 133 and income smoothing via discretionary accruals: The role of hedge effectiveness and market volatility. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 29(2), 105–130. <https://doi.org/10.1111/jifm.12070>
- Titova, Y., Penikas, H., & Gomayun, N. (2020). The impact of hedging and trading derivatives on value, performance and risk of European banks. *Empirical Economics*, 58(2), 535–565. <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1545-1>
- Zhang, H. (2009). Effect of derivative accounting rules on corporate risk-management behavior. *Journal of Accounting and Economics*, 47(3), 244–264. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2008.11.007>

APPENDICES

Appendix 1. Control Variables

Table 13. Control variables

Control variables - Equations 1, 2 and 3

$Debt(i,t) = (DEB(i,t)/DEB(i,t-1)) - 1$	Annual variation of total debt of company <i>i</i> in period <i>t</i>
$FXExp(i,t)$	Cash impact of exchange rate fluctuations of company <i>i</i> in period <i>t</i>
$Frevenue(i,t)$	Foreign income of company <i>i</i> in period <i>t</i>
$Revenue(i,t) = REV(i,t) - REV(i,t-1)$	First difference of the data on the revenue of companies in the fiscal period
$Dividends(i,t) = (DIV(i,t)/DIV(i,t-1))-1$	Variation of dividends distributed from company <i>i</i> in period <i>t</i> .

Control variables - Equations 4 and 5

$Asset(i,t) = \ln TA(i,t)$	Logarithm of total assets of company <i>i</i> in period <i>t</i>
$Capex(i,t) = (CAPEX(i,t)/CAPEX(i,t-1)) - 1$	Annual change in capital expenditure of company <i>i</i> in period <i>t</i>
$Revenue(i,t) = REV(i,t) - REV(i,t-1)$	First difference of the data on the revenue of companies in the fiscal period
$Dividends(i,t) = (DIV(i,t)/DIV(i,t-1))-1$	Variation of dividends distributed from company <i>i</i> in period <i>t</i>
$Debt(i,t) = (DEB(i,t)/DEB(i,t-1)) - 1$	Annual variation of total debt of company <i>i</i> in period <i>t</i>
Crisis	Binary variable that assumes the value of 1 if the year is 2020, 0 otherwise

Appendix 2. Variance Inflation Factor Test

Table 14. Variance Inflation Factor Test | Part 1

Variable	VIF	Variable	VIF
FVH	1,180	FXExp	1,136
FVS	1,380	Frevenue	1,083
Derivative	1,017	Revenue	1,351
Debt	1,003	Dividends	1,003

Table 15. Variance Inflation Factor Test | Part 2

Variable	VoLET_AT	VoLET	RetS
CurrencyH	1,092	1,092	1,133
CurrencyS	1,537	1,537	1,082
InterestH	1,723	1,723	1,732
InterestS	1,908	1,908	1,662
CommoditiesH	1,104	1,104	1,012
CommoditiesS	1,132	1,132	1,054
Asset	1,079	1,079	
Capex	1,000	1,000	
Revenue	1,197	1,197	
Dividends	1,014	1,014	1,010
Debt			1,000
Crisis			1,009

Appendix 3. Diagnostic Tests - Panel Data Models

Table 16. Results of Diagnostic Statistical Tests

Dependent Variable	Breusch-Pagan Test		Hausman Test		F-Test		Best-fit panel data model	
	P-value	Results	P-value	Results	P-value	Results		
Part 1 (VoE)	0,76	Pooled	0,00	Fixed Effects	0,42	Pooled	Pooled	
	(VoLET)	0,96	Pooled	0,00	Fixed Effects	0,24	Pooled	Pooled
	(VoE_AT)	0,52	Pooled	0,02	Fixed Effects	0,03	Fixed Effects	Fixed Effects
	(VoLET_AT)	0,45	Pooled	0,00	Fixed Effects	0,00	Fixed Effects	Fixed Effects
	(VoE_AT)	0,16	Pooled	0,03	Fixed Effects	0,04	Fixed Effects	Fixed Effects
	(VoE_AT)	0,00	Random Effects	0,00	Fixed Effects	0,00	Fixed Effects	Fixed Effects
Part 2 (VoLET_AT)	0,00	Random Effects	0,00	Fixed Effects	0,00	Fixed Effects	Fixed Effects	
	(VoLET)	0,16	Pooled	0,00	Fixed Effects	0,01	Fixed Effects	Fixed Effects
	(RetS)	0,79	Pooled	0,37	Random Effects	0,42	Pooled	Pooled

[This page is intentionally left blank]



The impact of COVID-19 on the financial sustainability of the municipalities of the district of Braga

Paulo Alexandre Neto^a, Patrícia Gomes^b

ABSTRACT

The financial sustainability of organizations, whether public or private, has become an increasingly relevant issue in the context of the 2030 Agenda and the Sustainable Development Goals (SDGs). This study aims to present preliminary results on the impact of the COVID-19 pandemic on the financial sustainability of municipalities and to analyze which contextual factors may determine this impact. Following a qualitative methodology, a documentary analysis was carried out of the management reports of the 14 municipalities belonging to the district of Braga, in the period between 2018 and 2021. The results show that the financial sustainability of the municipalities was affected by the COVID-19 pandemic crisis, particularly in terms of debt, which increased significantly during the pandemic, and the decrease in tax revenue. On the other hand, financial autonomy improved during the period in question, due to the transfers and capital subsidies obtained from the state to deal with the pandemic. These impacts were felt more acutely in small and medium-sized municipalities. Political competition also proved to be a variable with a significant influence on the financial sustainability of municipalities. The aim of this study is to understand the lessons learned during this period in order to apply them to possible future crises, supporting politicians and managers in managing their organizations in crisis contexts.

Keywords: Financial sustainability; Local government; Financial indicators; Management reports; COVID-19.

^a Instituto Politécnico do Cávado e do Ave E-mail address: pauloavneto47@gmail.com

^b Instituto Politécnico do Cávado e do Ave E-mail address: pgomes@ipca.pt

[This page is intentionally left blank]

Impacto da COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios do distrito de Braga

RESUMO

A sustentabilidade financeira das organizações, sejam estas públicas ou privadas, tem-se tornado um tema cada vez mais relevante no âmbito da Agenda 2030 e dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Este estudo pretende apresentar os resultados preliminares sobre o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios e analisar que fatores contextuais podem determinar esse impacto. Seguindo uma metodologia qualitativa, procedeu-se à análise documental aos relatórios de gestão dos 14 municípios pertencentes ao distrito de Braga, no período compreendido entre 2018 e 2021. Os resultados mostram que a sustentabilidade financeira dos municípios foi afetada pela crise da pandemia de COVID-19, em particular ao nível do endividamento que teve um aumento significativo no período da pandemia e da diminuição das receitas provenientes de impostos. Por outro lado, a autonomia financeira melhorou no período em análise, por força das transferências e subsídios de capital obtidos do Estado para fazer face à pandemia. Estes impactos sentiram-se de forma mais acentuada nos municípios de pequena e média dimensão. A competição política revelou-se também uma variável com influência significativa na sustentabilidade financeira dos municípios. Com este estudo, pretende-se compreender as lições aprendidas durante este período para aplicar em possíveis crises futuras, apoiando políticos e gestores na gestão das suas organizações em contextos de crise.

Palavras-chave: Sustentabilidade financeira; Governo local; Indicadores financeiros; Relatórios de gestão; COVID-19.

[This page is intentionally left blank]

1. Introdução

A elevada pressão para a transição para um modelo económico, social e ambiental mais sustentável tem suscitado um interesse crescente da sociedade em geral e do mundo académico em particular, levando as empresas e governos a apostarem em políticas, produtos e serviços mais sustentáveis (Morais et al., 2021). Neste enquadramento, a Agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável definiu dezassete Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) que constituem as metas a alcançar em prol da sustentabilidade ambiental, social e económica no médio e longo prazo (ONU, 2020). Do ponto de vista da sustentabilidade financeira, o ODS 16 assume principal relevância, na medida em que visa promover o alcance de instituições eficazes e sustentáveis a nível financeiro (ONU, 2020). Deste modo, o tema da sustentabilidade financeira é visto como uma preocupação global, que tende a ser intensificada por contextos económicos desfavoráveis, tais como a última crise financeira internacional e, mais recente, a pandemia de COVID-19 (Santos et al., 2021).

Segundo o IPSASB (2013), a sustentabilidade financeira pode ser definida como a capacidade que os municípios têm em cumprir os seus compromissos financeiros e de prestação de serviços no longo-prazo, sem comprometer a sua capacidade financeira futura. Isso implica gerir os seus recursos financeiros de forma eficaz, eficiente e efetiva, de modo a garantir a sua continuidade de prestação de serviços e a transparência na gestão pública (Bolívar et al., 2016; Navarro-Galera et al., 2016; Ouda, 2022; Schick, 2005). A sustentabilidade financeira envolve, portanto, a tomada de decisões conscientes e responsáveis em relação à alocação e utilização dos recursos públicos, considerando os impactos económicos, sociais e ambientais a longo prazo e o respeito pelas gerações futuras (IPSASB, 2013).

Para Bolívar et al. (2016), um elevado peso da dívida pública provoca uma crise económica e financeira dos governos, podendo colocar em causa a prestação de serviços à comunidade, sendo fundamental evitar estas situações, assegurando a sustentabilidade financeira de longo prazo. No entanto, como refere Ouda (2022), a sustentabilidade financeira é um conceito difuso e difícil de operacionalizar, que se baseia na equidade intergeracional e que exige a atenção dos investigadores para a construção deste conceito, adotando uma abordagem holística (Bolívar et al., 2017). Para Ouda (2022), a equidade intergeracional é um indicador da sustentabilidade financeira, na medida em que mede a capacidade do governo para pagar as suas obrigações correntes através das receitas correntes (designado de saldo corrente no SNC-AP), sem transferir os custos para gerações futuras (Ouda, 2022: 3). É neste contexto que a Lei de Enquadramento Orçamental (Lei n.º 151/2015) estabelece o princípio da equidade intergeracional como forma de garantir que as entidades públicas asseguram uma distribuição equilibrada dos benefícios e custos entre gerações, em prol da necessária sustentabilidade financeira.

Os municípios têm assumido um papel fundamental no desenvolvimento económico e sustentável das regiões onde prestam os seus serviços (Papcunová & Hornvák, 2021) e, como tal, espera-se que invistam em infraestruturas, de modo a potencializar o seu crescimento sustentável. Além disso, é seu dever criar uma boa estabilidade financeira (André, 2020) e zelar pelo bem comum das suas populações. Esta capacidade inerente aos municípios depende do financiamento obtido por parte do governo e da sua capacidade de planear o futuro, e do ajuste entre as receitas e despesas para que estas reflitam mudanças a longo prazo no seu ambiente económico, social e ambiental (Coopers, 2006).

A pandemia de COVID-19 provocou um contexto de elevada incerteza e de mudanças muito rápidas na governação pública, obrigando os governos a adotar respostas rápidas de adaptação, resiliência e aprendizagem para planear o “novo” normal (Maher et al., 2020). Vários municípios reportaram nos seus relatórios de gestão elevadas dificuldades em combater a pandemia (Donatella et al., 2021), tendo de adotar medidas drásticas para ajudar a população local e proteger a sua saúde e, em simultâneo, manter o equilíbrio económico e financeiro (EU, 2021). Maher et al. (2020) concluíram que os municípios anteciparam a previsão de diminuição das receitas, mas o seu foco durante a pandemia foi o controlo da despesa pública, tendo sido aprendidas lições para assegurar maior resiliência financeira em futuros choques ou crises. Apesar de terem sido encontrados alguns estudos que estudam as consequências da pandemia no desempenho macroeconómico dos países (Bastida et al., 2022; Chen et al., 2021; WBG, 2020), pouca atenção tem sido dada a este fenómeno numa perspetiva ligada aos municípios e ao impacto na sua sustentabilidade financeira. Alguns exemplos são os estudos de Donatella et al. (2021), que analisaram a divulgação dos efeitos da pandemia como eventos subsequentes; de Raimo et al. (2021), que estudaram os efeitos ao nível do emprego dos municípios; e outros estudos, como os de Murphie (2023), McDonald & Larson (2020) e Nemeč & Špaček (2020), mais centrados em indicadores económicos e sociais. Contudo, estes artigos não analisam o impacto da pandemia na sustentabilidade financeira dos municípios em função das suas características institucionais. Por outro lado, o presente estudo é o único que se conhece, até à data, que estuda estes efeitos no contexto português.

Procurando responder às lacunas identificadas na literatura, este artigo tem como objetivo apresentar os resultados preliminares sobre o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios e analisar que fatores institucionais podem determinar esse impacto. Pretende-se assim responder às seguintes questões de investigação: (1) qual o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios e (2) que fatores institucionais podem explicar esse impacto? Este estudo foca-se no comportamento adotado pelos municípios do distrito de Braga com o propósito de combater a pandemia de COVID-19 e os efeitos na sua sustentabilidade financeira.

O artigo encontra-se estruturado em mais seis secções. Depois da introdução, a segunda secção apresenta a revisão de literatura sobre a sustentabilidade financeira, com foco no governo local. A terceira secção descreve a metodologia de investigação utilizada para responder às questões de investigação propostas. Segue-se a quarta secção, onde se apresentam os resultados empíricos obtidos, seguindo-se a discussão dos mesmos na secção 5. Na secção 6 são analisadas as conclusões, principais limitações e as pistas de investigação futura.

2. Sustentabilidade Financeira no Governo Local

2.1. Conceptualização

A crise económica ocorrida em 2009, com especial foco no défice das finanças públicas dos governos locais, tem levado as organizações internacionais, como a União Europeia (EU), a Comissão Europeia (CE) e a International Federation of Accountants (IFAC) a adotarem políticas de sustentabilidade (CICA, 2009; EC, 2011; EU, 2012; IFAC, 2014), com o objetivo de criarem condições necessárias para alcançar uma saúde financeira estável e garantir a equidade internacional (Groves et al., 2003), nomeadamente nos municípios que estiveram envolvidos num contexto de diminuição de receitas públicas (European Committee of the Regions, 2021). As demonstrações financeiras dos governos e, conseqüentemente dos municípios, servem para reportar as políticas públicas relacionadas com a sustentabilidade (Navarro-Galera et al., 2016). Deste modo, a sustentabilidade financeira pode ser medida pela capacidade de o município manter a prestação dos serviços públicos, sem comprometer a sua capacidade financeira futura (IPSASB, 2013) e os interesses públicos da população (Hernandez et al., 2012). Para alcançar a sustentabilidade financeira, sendo esta uma vertente financeira de longo prazo, primeiramente é necessário gerir bem os compromissos e assegurar que as receitas sejam, no mínimo, equivalentes às despesas (Grossi & Almqvist, 2014) garantido o equilíbrio financeiro intergeracional (Bolívar et al., 2016; Navarro-Galera et al., 2016; Ouda, 2022; Schick, 2005). Ouda (2022) acrescenta ainda a importância de assegurar a equidade intergeracional através de uma distribuição equilibrada entre as despesas e as receitas correntes (designado de saldo corrente no SNC-AP), não transferindo os custos atuais para as gerações futuras. Como tal, verifica-se uma relação da sustentabilidade financeira quando esta for positiva por parte das entidades municipais.

Surge então a questão: que indicadores podem medir a sustentabilidade financeiras dos municípios? De acordo com Rocha (2016), Groves et al. (2003) e Carmeli (2003), existem três indicadores relevantes para medir a sustentabilidade financeira dos municípios: (1) o saldo orçamental efetivo que pode ser medido através da rentabilidade financeira, (2) o endividamento e (3) o indicador da autonomia

financeira. Independentemente de qual seja o indicador a utilizar, parece indiscutível que a sustentabilidade financeira será cada vez mais importante no futuro para lidar com contextos de incerteza e de crise, devendo os municípios dar garantias de poder prosseguir a sua atividade sem comprometer a provisão pública de bens e as gerações futuras (Bolívar et al., 2016; Ouda, 2022; Schick, 2005). Ouda (2022) chama a atenção para a dificuldade em operacionalizar o conceito de sustentabilidade financeira, sugerindo a necessidade de definir um sistema de medida e *reporting* da sustentabilidade financeira de longo prazo que seja adequado ao contexto do setor público e assegure o pressuposto da equidade intergeracional.

2.2. Contextualização dos indicadores de sustentabilidade financeira do governo local

2.2.1. Rentabilidade financeira

A rentabilidade financeira (ROE) assume-se como uma das medidas mais importantes do retorno sobre os recursos utilizados (Liscow, 2017), o que no setor público é muitas vezes designado de criação de valor público (Bastida et al., 2022). Segundo Faga & Ramos (2006), no contexto empresarial, a rentabilidade pressupõe a realização de negócios de modo que as empresas sejam capazes de gerar mais dinheiro do que aquele que sai.

Porém, no caso dos municípios, como o objetivo não é a obtenção do lucro, é mais vantajoso usar como medida da ROE o nível de execução orçamental (Cohen, 2008). Este autor estudou a rentabilidade nos municípios gregos através do nível de execução orçamental e não pelo resultado líquido, concluindo que a dimensão e riqueza do município é preponderante para uma boa rentabilidade financeira. Assim, no setor público, como o objetivo dos municípios não é a obtenção do lucro, é mais vantajoso estudar o déficit ou excedente da execução orçamental do município (Cohen, 2008; Bastida et al., 2022).

2.2.2. Endividamento

O endividamento representa a dependência da entidade junto dos seus credores, ou seja, o nível de utilização de capitais alheios para financiar os seus ativos (Soares et al., 2011). Ferrão (2012) refere que quanto maior o nível de endividamento, maior é o risco da entidade e o custo do seu passivo. Bastida et al. (2022) referem a reduzida resiliência das organizações quando estas enfrentam elevados níveis de défice e dívida pública, podendo mesmo colocar em causa a prestação de serviços à comunidade (Bolívar et al., 2016). Por outro lado, o estudo do WBG (2020) avalia os impactos da pandemia de COVID-19 nos diferentes governos através do nível de endividamento o que mostra a importância deste indicador na avaliação da sustentabilidade financeira e da capacidade dos governos em lidar com crises financeiras graves. Do mesmo modo, Vieira (2018) comprovou que o endividamento prejudica a sustentabilidade financeira, uma vez as entidades não conseguem tirar

proveito das boas oportunidades de investimento que possam surgir, dificultando assim o seu crescimento e desenvolvimento.

Ao nível dos municípios, Chaney (2005) salienta que a dívida pode dificultar a vida das populações locais, uma vez que o município terá de obter alguma fonte de rendimento extra para fazer face às suas dívidas. Como tal, quanto maior for a dívida, maior é a percentagem do orçamento que será dedicado aos juros e ao pagamento da dívida (Ngwenya, 2010). Enquanto os aspetos positivos relacionados com o endividamento dos municípios pode ser o aumento do bem-estar dos cidadãos, o crescimento da região, atrair investidores que geram postos de trabalho e promovam a atração turística, deve-se sempre ter em conta os aspetos negativos como o aumento de gastos e, conseqüentemente, o comprometimento da prestação de serviços públicos em prol dos encargos com os financiamentos, em particular para as gerações futuras (Ouda, 2022; Schick, 2005).

De realçar ainda que, ao nível dos municípios portugueses, estes têm de cumprir com o art.º 52.º da Lei n.º 73/2013, de 3 de setembro, que estabelece como limite da dívida total o valor correspondente a 1,5 vezes a média da receita corrente líquida cobrada nos três exercícios anteriores. Esta é a equação utilizada por Fernandes et al. (2020) para medir o nível de endividamento dos municípios portugueses.

2.2.3. Autonomia financeira

A autonomia financeira é uma das medidas mais importantes para medir a sustentabilidade financeira de longo prazo dos municípios, assumindo-se como um fator-chave para um desenvolvimento local estável e sustentável. Segundo Surowka (2013), citado em Łuczak et al. (2018), a autonomia financeira é a capacidade que os municípios possuem de decidir livremente sobre as suas receitas, os seus investimentos e os gastos a suportar. Por outro lado, Turley et al. (2015) definem a autonomia financeira como a capacidade que o município tem de ser independente sobre o seu governo para obter rendimentos. Ou seja, pretendem avaliar quão independente é o município para conseguir obter receita por via própria sem precisar de intervenção do governo central. Além disso, Gomes et al. (2013) defendem que quanto maior a percentagem de impostos que um município consiga obter, menor é o nível de dependência das transferências do governo, aumentando assim a autonomia financeira do município. De salientar ainda que Fernandes et al. (2020) reforçam esta rubrica como sendo bastante preponderante na análise de desempenho dos municípios.

2.2.4. Liquidez

A liquidez, embora estando associada à condição financeira de curto prazo, pode ter alguma relevância na avaliação da sustentabilidade financeira, na medida em que esta mede a capacidade de os municípios cumprirem com as suas obrigações financeiras

atuais de modo a garantirem a sua estabilidade e assegurarem a continuidade no longo prazo (Cohen, 2008; Deloof, 2003). A pandemia de COVID-19 criou enorme pressão nos municípios ao nível da gestão de tesouraria como forma a fazer face às despesas e à prestação de serviços públicos à população, o que implicou impactos na gestão financeira dos Municípios (Padovani et al., 2021). Conforme Cohen (2008), o rácio da liquidez mede a capacidade do município em manter uma posição financeira forte e mostrar-se mais resiliente. Segundo Ngwenya (2010), os municípios devem manter um certo nível de liquidez para conseguirem prestar serviços à comunidade, assim como para investir do desenvolvimento da região. Esta capacidade de obter liquidez pode ser ainda mais relevante em contextos de crise, como no caso da pandemia de COVID-19, o que justifica a sua consideração no nosso estudo.

Nos municípios, por norma, os inventários são excluídos da análise destes indicadores, por não se destinarem a venda, mas sim, na sua maioria, ao desenvolvimento das atividades operacionais do município. Como tal, para analisar os índices de liquidez dos municípios, Kamnikar et al. (2005), citados em Ngwenya (2010), referem que o rácio da liquidez deve ser ajustado apenas às disponibilidades, ou seja, deve ser usado o rácio da liquidez imediata, onde só se deve ter em conta as disponibilidades do respetivo município como parte dos ativos correntes. Foi adotado este pressuposto no presente estudo.

3. Impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios

3.1. Contextualização

A pandemia de COVID-19, designada por SARS-CoV-2, com origem em Wuhan, na China, em dezembro de 2019, originou diversos problemas nos municípios, na medida em que estes sofreram um elevado aumento dos seus custos direcionados à saúde e serviços sociais, tal como divulgado no relatório da ECON (2021), devido à criação de diversos serviços públicos excecionais, tal como a criação de postos de testagem e de vacinação, numa altura em que as principais fontes de receita, como impostos, taxas e receitas de serviços, foram severamente reduzidas (Cohen et al., 2021; European Committee of the Regions, 2021). Como tal, o impacto da pandemia resulta não apenas da inerente crise sanitária, mas também da consequente crise social, económica e financeira (Tribunal de Contas, 2022). Além disso, a redução drástica da atividade económica a nível mundial, com impacto direto na economia dos municípios, criou um “*Scissors Effect*” nas finanças públicas, com impacto direto nas autoridades de governos locais, como menciona o relatório da ECON (2021). Deste modo, os governos de todo o mundo foram obrigados a tomar decisões importantes, que podem ser vistas como uma troca entre a proteção da saúde das suas populações e o bem-estar económico (Bastida et al., 2022; Raimo et al., 2021; WBG, 2020).

Por outro lado, é no contexto de pandemias (como a provocada pela pandemia de COVID-19) e de crises económicas e financeiras que o desenvolvimento de sistemas de medida, *accountability* e de *reporting* da sustentabilidade financeira do setor público ganha particular relevância (Cohen et al., 2021; Ouda, 2022). Ou seja, as economias nacionais e locais serão mais resilientes e estarão mais bem preparadas para enfrentar diferentes contextos de crise quando planeiam e asseguram a sua sustentabilidade financeira de longo prazo (Bastida et al., 2022; IPSASB, 2013; WBG, 2020). Consequentemente, Barbera et al. (2017) reforçam que se alguns processos e dinâmicas podem ser específicos de cada país, em períodos de crise os padrões de resiliência são semelhantes, cuja identificação é notória em todos os países.

Bastida et al. (2022) enfatizam a importância de os governos serem transparentes na divulgação dos impactos da pandemia para se perceber os efeitos negativos da mesma, bem como as medidas de recuperação económica adotadas. Esta transparência é fundamental para promover uma sociedade mais justa e sustentável e tirar lições para crises futuras (Bastida et al., 2022).

Chen et al (2021) estudaram as políticas fiscais adotadas pelos vários países no combate à pandemia de COVID-19, tendo concluído que os governos adotaram imensas medidas relativamente a benefícios fiscais, atraso na redução da contribuição fiscal e da segurança social para as famílias e empresas, assim como o alargamento dos prazos de entrega das contribuições. A assistência ao crédito do governo incluiu empréstimos governamentais e garantias de empréstimos para apoiar as empresas.

3.2. Fatores explicativos

A literatura remete para a importância de se enquadrar os impactos da pandemia no contexto institucional de cada região ou país. Ou seja, os efeitos na sustentabilidade financeira podem variar em função de determinadas circunstâncias que se deve ter em conta. Por exemplo, Cohen (2008) concluiu que a análise de indicadores e rácios financeiros só faz sentido em municípios com dimensão semelhante, sendo a sua avaliação influenciada significativamente por fatores macroeconómicos. Ora, sendo a pandemia de COVID-19 um fator macroeconómico de extrema relevância, este artigo terá por base a comparação e análise do impacto da pandemia de COVID-19 por dimensão dos municípios que compõem a amostra. Alguns autores retratam que os municípios de menor dimensão tendem a ter condições mais favoráveis para uma melhor sustentabilidade financeira, aliado a uma organização mais flexível, permitindo uma maior capacidade de adaptação e resposta face às mudanças no mercado (Coimbra, 2019; David et al., 2013; McDonnell, 2020). Além disso, a maior complexidade de gestão e o aumento considerável da burocracia dificultam a tomada de decisão da governação dos municípios de maior dimensão, o que poderá levar a uma diminuição do seu nível de eficiência. Em contrapartida, Gomes et al. (2013) concluíram que os municípios de dimensão mais reduzida possuem condições

menos favoráveis para aumentar as suas receitas provenientes de impostos, tornando a sua dependência financeira mais dependente de ajuda externa. Deste modo, face à literatura revista, nomeadamente os estudos de McDonnell (2020), David et al. (2013) e Coimbra (2019), assumimos o pressuposto de que municípios de menor dimensão tendem a ter condições mais favoráveis para uma melhor sustentabilidade financeira.

Ainda durante o período da pandemia de COVID-19, importa referir a grave crise política que Portugal enfrentou no final do ano de 2021. O maior marco dessa crise foi a reprovação do Orçamento de Estado para 2022, culminando em eleições antecipadas. Como tal, a competição política, associada a uma maior ou menor estabilidade governativa, assume-se como uma variável relevante no nosso estudo, na medida em que ela pode afetar o comportamento e capacidade dos governos para gerirem a situação pandémica. Gradus et al. (2023) concluíram que a competição política pode prejudicar o crescimento económico dos municípios, derivado da dificuldade de consenso sobre questões políticas e ideológicas, culminando no atraso de decisões importantes e impedimento de aprovação de acordos. Por outro lado, Ricciuti (2003) e Goeminne et al. (2008) consideram que a presença de competição política está associada a maiores défices públicos.

Por outro lado, Ashworth et al. (2006) salientam que uma concorrência política mais elevada diminui drasticamente a capacidade dos políticos de adotarem comportamentos oportunistas, na medida em que uma governação em maioria absoluta terá uma maior oportunidade para obter mais receita. Além disso, Besley (2005) concluiu que o aumento de competição política se traduz necessariamente num aumento do crescimento económico, criando condições económicas mais favoráveis para os negócios, nomeadamente com a redução de impostos. É importante salientar que uma competição política mais elevada está geralmente relacionada com uma maior liberdade económica e uma melhor alocação de recursos, promovendo uma melhor prestação de serviços à população (Padovano & Ricciutti, 2009; Lake & Baum, 2001). Nos seus estudos, Padovano & Ricciutti (2009), ao analisarem a sustentabilidade financeira de diferentes regiões italianas consoante a competição política inerente a cada uma delas, encontraram evidências de que uma maior concorrência política melhora a sustentabilidade financeira, através da escolha de políticas mais orientadas para a eficiência.

Apesar da literatura revista apontar para diferentes direções, verifica-se que a presença de competição política no meio governativo dos municípios tende a promover de forma mais eficiente a sustentabilidade financeira. Deste modo, será assumida a posição de que uma maior competição política tende a promover de forma mais eficiente a sustentabilidade financeira dos municípios.

Em suma, com base na revisão de literatura, neste trabalho assumem-se os seguintes pressupostos:

- (1) *A sustentabilidade financeira dos municípios foi afetada negativamente pela pandemia de COVID-19;*
- (2) *O nível do endividamento tendeu a aumentar durante a pandemia de COVID-19;*
- (3) *O efeito da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios foi determinado pela dimensão e competição política dos municípios.*

3.3. O contexto da investigação em Portugal

Em Portugal, apesar das respostas orçamentais terem sido imediatas (Gomes, 2021), verificaram-se fortes impactos ao nível da quebra de produção, com o encerramento de vários setores de atividade, ao nível do emprego e ao nível da produtividade. Segundo o relatório publicado pela União Europeia (European Committee of the Regions, 2021), a economia foi fortemente afetada pela pandemia de COVID-19, com uma queda de 7,6% do PIB em 2020. O forte impacto da pandemia culminou no aumento da despesa do Estado e o reforço de recursos para afetar à prossecução das políticas públicas, salvaguardando com rigor a conformidade, a responsabilidade e a transparência inerentes à boa gestão pública (Tribunal de Contas, 2022). O apoio temporário do governo português permitiu apoiar cerca de 750 000 trabalhadores, reduzindo assim o impacto do desemprego durante o período da pandemia (European Committee of the Regions, 2021; Gomes, 2021).

Relativamente à receita, Portugal registou uma queda de 9,5% em 2020 (menos 3,9 mil milhões de euros do que em 2019), devido principalmente à queda com a receita fiscal. Em relação às despesas, estas registaram um aumento de 5,4% em 2020 (mais 2,22 mil milhões de euros do que em 2019) para apoiar as famílias mais carenciadas, empresas com programas de *lay-off* e com medidas extraordinárias de segurança social (Gomes, 2021).

Por outro lado, Portugal conseguiu, através de acordos com a UE, subvenções diretas, de modo a ter alguns benefícios fiscais, empréstimos públicos destinados às empresas. Consequentemente, celebrou o Pacto de Estabilidade e Crescimento com os restantes países da UE, que permite a prossecução de políticas orçamentais expansionistas. Esta cláusula também visa preparar a base de uma célere retoma económica da UE que minimize o risco resultante da pandemia para a sustentabilidade das finanças públicas a médio e longo prazo (Tribunal de Contas, 2022).

Adicionalmente, a Lei n.º 4-B/2020, de 6 de abril, estabeleceu um regime excepcional de cumprimento das medidas previstas nos Programas de Ajustamento Municipal e de endividamento dos municípios, no âmbito da pandemia de COVID-19. Estas medidas, presentes no art.º 5.º da mesma lei, refletem que, “decorrente de despesas destinadas à promoção de apoios sociais aos municípios afetados pelo surto da

pandemia de COVID-19, à aquisição de bens e serviços relativos à proteção da saúde pública, bem como a outras medidas de combate aos efeitos da pandemia de COVID-19”, as entidades ficam dispensadas de cumprir com os limites mínimos de endividamento para fazerem face ao aumento de despesas destinadas à aquisição de bens e serviços relativos à proteção da saúde pública (DGAL, 2020).

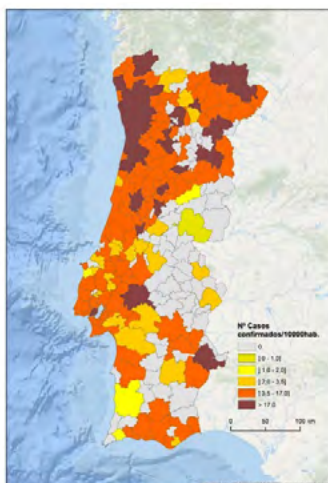
Além disso, deu-se a suspensão da regra de equilíbrio orçamental dos municípios, permitindo ter uma despesa corrente superior à receita corrente, sendo possível recorrer à receita de capital para financiar a mesma. Ou seja, todos os empréstimos de médio e longo prazo com o objetivo de serem utilizados em empreitadas devem ser elegíveis para despesas relacionadas com a pandemia de COVID-19 (DGAL, 2020). Consequentemente, os municípios podem contrair empréstimos de curto prazo sem pedir autorização à Assembleia Municipal, de modo a atribuir apoios a pessoas em situação de vulnerabilidade.

4. Metodologia

4.1. Método de recolha de dados

Para estudar o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios adotou-se uma metodologia qualitativa, através da análise documental aos relatórios de gestão dos municípios em estudo. Esta abordagem metodológica parece ser a mais indicada, uma vez que pretendemos analisar as contas divulgadas pelos municípios no período pré e pós pandemia de COVID-19, de modo a perceber o impacto da mesma nos indicadores que medem a sustentabilidade financeira dos municípios. Esta abordagem é utilizada para analisar dados de natureza qualitativa, destacada por vários autores como Bardin (1977), Franco (2020) e Ferreira (2000).

Os dados foram recolhidos através da análise documental realizada aos relatórios de gestão dos 14 municípios do distrito de Braga, para o período compreendido entre 2018 e 2021. Optou-se por esta região por ter sido uma das mais afetadas em Portugal pela pandemia de COVID-19 (Costa & Costa, 2020). No seu estudo, Costa & Costa (2020) demonstraram que os concelhos mais impactados pela pandemia de COVID-19 incluíam a região de Braga, tal como indicado na Figura 1. Relativamente ao período em análise, optámos por estudar dois períodos pré-COVID-19 (2018 e 2019) e dois períodos onde a COVID-19 já se encontrava presente na vida económica e social dos municípios (2020 e 2021). No total, foram analisados 56 relatórios de gestão, referentes aos anos de 2018, 2019, 2020 e 2021, para cada um dos 14 municípios do distrito de Braga (14 * 4). A recolha dos dados decorreu entre setembro e dezembro de 2022.

Figura 1. N.º de casos de COVID-19 confirmados por 100 000 habitantes, em Portugal

25.4.2020

Após a análise aos relatórios de gestão, construíram-se os indicadores financeiros que compõem a nossa análise. Tendo por base a revisão de literatura, foram recolhidos dados para o cálculo dos seguintes indicadores: a ROE, o Endividamento, a Autonomia Financeira e a Liquidez Imediata. De forma complementar, analisou-se a evolução dos valores das principais rubricas da receita e da despesa, de modo a fazer uma análise mais qualitativa dos resultados e impactos da pandemia. Para além dos dados recolhidos a partir dos relatórios de gestão, foram extraídos alguns dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), assim como da base de dados do Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses (AFMP), para definir algumas variáveis, entre as quais a dimensão e a competição política. Os dados foram recolhidos através de Excel, tendo-se constituído uma base de dados que serviu de base ao presente estudo.

Por fim, importa salientar que a divulgação dos relatórios de gestão, segundo a IPSAS 14, passou a aplicar-se a partir de 2020, com a adoção do SNC-AP nos municípios. Assim, para garantir a uniformização dos dados recolhidos para a construção dos indicadores, seguiu-se a abordagem adotada no Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses 2020 (Fernandes et al., 2020), nomeadamente em relação ao reconhecimento dos diferimentos, que é uma matéria que suscitou alterações relevantes na transição para o SNC-AP.

Quanto ao tratamento dos dados, para as análises descritivas foi calculada a variação média para cada indicador de desempenho dos municípios, pré e pós pandemia de COVID-19, para além da análise do desvio-padrão, e ainda os valores máximos e mínimos dos indicadores de desempenho. Posteriormente, para estudar a significância

da variação da média, optamos por usar o teste U de Mann-Whitney, uma vez que é um teste adequado quando os dados que compõem a amostra são reduzidos, sendo utilizado para verificar se a diferença da média de dois grupos independentes é estatisticamente significativa (Marôco, 2018). A tabela seguinte resume o conjunto de dados recolhidos, as respetivas fontes e ainda a relação com a literatura revista.

Tabela 1. Dados recolhidos e respetivas fontes

Variáveis	Descrição	Fonte	Autores
ROE (%)	$ROE = \frac{Receita - Despesa}{Capital Próprio}$	Relatórios de gestão	(Cohen, 2008)
Liquidez Imediata (%)	$LIM = \frac{Caixa (disponibilidades)}{Passivo Corrente}$	Relatórios de gestão	(Kamnikar et al, 2005)
Endividamento (%)	$END = \frac{Passivo}{Ativo}$	Relatórios de gestão	(Soares et al, 2011)
Autonomia Financeira (%)	$AFIN = \frac{Capital Próprio}{Ativo}$	Relatórios de gestão	(Turkey et al, 2015)
Rubricas da receita	Receita Corrente e Receita Capital	Relatórios de gestão	(DGAL, 2020; Tribunal Contas, 2020)
Rubricas da despesa	Despesa Corrente e Despesa Capital	Relatórios de gestão	(DGAL, 2020; Tribunal Contas, 2020)
Dimensão	Nº de habitantes	INE	(David et al. (2013) Gomes et al. (2013)
Competição política	Governação por maioria absoluta	INE	Ashworth et al. (2006) Besley (2005)

4.2. Caracterização da amostra

A tabela 2 apresenta a caracterização da amostra composta pelos 14 municípios do distrito de Braga. Tendo por base o critério usado no AFMP para caracterizar a dimensão dos municípios (Fernandes et al., 2020), a amostra deste estudo é constituída por cinco municípios de pequena dimensão (< 20 000 habitantes), cinco municípios de média dimensão (entre 20 000 e 100 000 habitantes) e por quatro municípios de grande dimensão (superior a 100 000 habitantes). Relativamente à competição política, verifica-se que dez municípios (71%) têm maioria absoluta durante o período em análise, ou seja, o partido em governação detém mais de 50% dos mandatos na Câmara Municipal, pelo que todas as decisões podem ser aprovadas apenas pelo partido em maioria. Importa referir que, apesar de terem ocorrido eleições autárquicas em 2021, estas têm influência na gestão e na sustentabilidade financeira a partir do ano de 2022, pelo que não têm impacto nos resultados do estudo apresentado.

A dimensão e a competição política são usadas neste estudo como variáveis explicativas para analisar o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade

financeira dos municípios, tal como mencionado previamente na revisão de literatura. A dimensão é uma variável categórica que assume os valores: 0 – pequena; 1 – média; 2 – grande. A competição política é uma variável dicotómica que assume os valores: 0 – sem maioria absoluta, ou seja, associada a uma maior competição política presente no município; e 1 – com maioria absoluta, associada a uma menor competição política.

Em relação ao relato da pandemia de COVID-19 como evento subsequente, verifica-se que apenas seis municípios o fazem, em cumprimento com o normativo contabilístico atualmente em vigor (nomeadamente, a Norma de Contabilidade Pública 17 – acontecimentos após a data de relato) e no seguimento do referido na IPSAS 14. Destes seis municípios, verifica-se que quatro são de pequena dimensão e têm maioria absoluta, parecendo indicar alguma relação destas variáveis com as escolhas de relato efetuadas.

Tabela 2. Caracterização da amostra do estudo

Municípios	Dimensão (N.º de habitantes)		Competição Política	Relato como evento subsequente
Amares	18 114	P	1	Não
Barcelos	116 531	G	0	Sim
Braga	181 724	G	1	Não
Cabeceiras de Basto	15 699	P	1	Sim
Celorico de Basto	19 075	P	1	Sim
Esposende	34 057	M	1	Sim
Fafe	48 271	M	0	Não
Famalicão	131 738	G	1	Não
Guimarães	152 792	G	1	Não
Povoa de Lanhoso	21 446	M	0	Sim
Terras de Bouro	6 405	P	1	Sim
Vieira do Minho	11 898	P	1	Não
Vila Verde	46865	M	1	Não
Vizela	23 840	M	0	Não

Legenda: P – pequeno; M – médio; G – grande

5. Resultados empíricos

5.1. Análise descritiva

A tabela 3 apresenta a análise descritiva dos indicadores que medem a sustentabilidade financeira dos municípios, incluindo a liquidez imediata como condição financeira

de curto prazo, no período pré e pós pandemia de COVID-19. Os resultados mostram que os indicadores da ROE e do Endividamento tiveram um agravamento no período da pandemia de COVID-19, ao contrário do indicador da Liquidez Imediata e da Autonomia Financeira. O desempenho negativo da ROE e do endividamento podem ser uma consequência da autorização legal para que os municípios ultrapassassem os limites do endividamento para fazer face ao aumento das despesas relacionadas com a pandemia, conforme a Lei n. º4-B/2020, de 6 de abril. Deste modo, apesar de se ter verificado um ligeiro aumento do valor do ativo no período da pandemia (0,92%), por força do aumento das transferências do governo central, o passivo teve um aumento superior (14,24%) gerando um agravamento no nível do endividamento. De salientar ainda que houve um município, em particular, que sentiu fortemente o impacto da pandemia de COVID-19, na medida em que registou um valor negativo da ROE em 21,8%. Em contrapartida, a melhoria no rácio da autonomia financeira está associada a um aumento significativo dos capitais próprios (24,15%).

Relativamente às receitas verifica-se um aumento das receitas correntes e de capital, com maior ênfase nas receitas de capital provenientes dos apoios ao investimento transferidos pelo governo no combate à pandemia de COVID-19. Relativamente às despesas, confirma-se um aumento destas no período na pandemia de COVID-19, como demonstrado no relatório da ECON (2021), com maior ênfase nas despesas de capital, fruto de transferências e apoios a famílias mais carenciadas, instituições sem fins lucrativos e ainda na aquisição de material indispensável para o combate à pandemia. Por outro lado, há evidência de um aumento expressivo na despesa de capital dos municípios de pequena dimensão, proveniente da maior proximidade entre os políticos e os seus cidadãos nestes contextos mais pequenos.

De forma a compreender com maior detalhe o comportamento das receitas e das despesas apresentamos na tabela 4 uma análise descritiva das principais rubricas da receita e despesa. Os dados mostram que a média de receita com impostos indiretos, venda de bens e serviços e com taxas, multas e outras penalidades diminuiu, significativamente, durante a pandemia o que revela o impacto das medidas de combate à pandemia de COVID-19 ao nível da cobrança das receitas correntes. De salientar ainda que houve municípios de pequena dimensão que não registaram qualquer receita proveniente de impostos. Por outro lado, verifica-se um aumento das receitas com transferências correntes e de capital fruto do apoio do Governo português para apoiar os municípios no combate à pandemia. Este aumento é explicado, segundo o relatório da ECON (2021) pelas medidas de apoio do governo português.

Tabela 3. Análise descritiva dos indicadores da sustentabilidade financeira

Variável	N	COVID-19	Média	Varição da Média	Desvio-padrão	Máx.	Mín.
ROE (%)	56	0	3,483	-15,85%	4,747	16,272	-2,784
		1	2,931		6,295	16,662	-21,830
Liquidez Imediata (%)	56	0	100,59	13,06%	82,599	321,019	71,558
		1	113,72		86,532	323,878	70,771
Endividamento (%)	56	0	12,82	31,25%	6,882	32,537	4,468
		1	16,83		7,224	32,619	6,238
Autonomia Financeira (%)	56	0	65,15	30,70%	11,492	82,031	45,462
		1	85,16		8,070	107,894	67,380
Ativo	56	0	175 416	0,92%	169 995	589 241	31 744
		1	177 020		174 992	606 996	36 922
Passivo	56	0	21 536	14,24%	21 888	77 455	2 825
		1	24 602		22 592	76 531	3 976
Capital Próprio	56	0	123 194	24,15%	133 893	463 098	25 933
		1	152 940		157 635	546 715	31 914
Receitas Correntes	56	0	33 599	12,54%	30 205	98 463	9 296
		1	37 183		33 681	109 998	9 701
Receitas Capital	56	0	5 070	42,78%	46 117	23 296	6 272
		1	7 239		59 912	25 041	25 772
Despesas Correntes	56	0	25 826	7,07%	21 384	80 944	7 920
		1	27 653		20 537	84 710	7 463
Despesas Capital	56	0	11 911	17,21%	13 104	34 424	2 740
		1	13 960		16 353	41 565	4 082

Legenda: COVID-19 – 0 – não; 1 – sim;

Ao nível da despesa, verifica-se que a média de todas as rubricas aumentou provenientes dos gastos relacionados com a pandemia como: aquisição de “material hospitalar, higiene pessoal, máscaras, construção de centros de vacinação, postos de testagem, ajuda a famílias aquisição de “material hospitalar, higiene pessoal, máscaras, construção de centros de vacinação, postos de testagem, ajuda a famílias carenciadas e instituições sem fins lucrativos”, tal como divulgado nos relatórios de gestão dos municípios de 2020 e 2021. Estes factos vão ao encontro dos problemas retratados nos relatórios de gestão dos municípios com o surgimento da pandemia de COVID-19, assim como divulgado no relatório ECON (2021) e por Chen et al. (2021), fazendo referência ao aumento das despesas como medidas de apoio destinadas às famílias e empresas mais desfavorecidas.

Tabela 4. Análise descritiva das principais rúbricas de Receita e Despesa

	Rubrica (milhares de euros)	N	COVID-19	Média	Varição da média	Desvio- -padrão	Máx.	Min.
RECEITA	Impostos Indiretos	56	0	766	-32,64%	1 033	3 553	0
			1	516		1 498	6 469	0
	Venda Bens e Serviços	56	0	3 076	-2,54%	3 963	16 472	509
			1	2 998		4 157	17 119	0
	Taxas, multas e outras penalidades	56	0	1 764	-39,17%	1 985	6 469	71
			1	1 073		1 560	4 704	21
	Transferências Correntes	56	0	14 611	17,36%	10 619	34 236	622
			1	17 147		12 363	41 200	6 930
	Transferências Capital	56	0	3 196	52,35%	1 846	7 850	627
			1	4 869		3 402	13 668	1 264
DESPESA	Despesas com Pessoal	56	0	10 914	11,83%	9 465	30 358	3 204
			1	12 205		10 535	34 477	4 110
	Aquisição de Bens e Serviços	56	0	9 686	2,82%	8 401	29 733	2 486
			1	9 959		8 729	29 693	2 308
	Transferências de Capital	56	0	2 141	45,63%	2 591	9 567	194
			1	3 118		3 475	1 1732	303

5.2. Análise através do efeito da Dimensão e da Competição Política

Nesta secção, procedemos à análise do impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios tendo em conta os fatores da dimensão e da competição política.

5.2.1. Análise do efeito da dimensão

Como mostra a tabela 5, o aumento médio do endividamento tem maior expressão nos municípios de pequena e média dimensão (35,93% e 42,85%, respetivamente), sendo o impacto quase irrelevante nos municípios de grande dimensão (13,16%). Por outro lado, a diminuição em 15,85% do indicador da ROE no período da pandemia de COVID-19 é explicada pela diminuição de 6,26% nos municípios de grande dimensão. Importa ainda salientar que os municípios de grande dimensão registaram o menor crescimento dos seus indicadores relacionados com a liquidez imediata e autonomia financeira, indo ao encontro dos resultados de David et al. (2013) e Coimbra (2019). Ou seja, os resultados indicam que os municípios de maior dimensão sofreram um maior impacto negativo na sustentabilidade financeira durante o período da pandemia.

Relativamente às receitas de capital provenientes do Governo português, constata-se um aumento desta rubrica nos municípios de pequena e média dimensão, o que demonstra uma maior dependência dos municípios de menor dimensão das ajudas do Governo, tal como evidenciado por Hernandez et al. (2012) e Gomes et al. (2013). Esta dependência mostrou-se particularmente relevante durante o período da pandemia de COVID-19 para fazerem face à sua situação económico-financeira, nomeadamente para apoiar o investimento na criação de hospitais de campanha, postos de testagem e de vacinação para apoiar o combate à pandemia de COVID-19. Por outro lado, em geral, todos os municípios aumentaram as receitas com as transferências correntes provenientes do apoio do Governo aos municípios, nomeadamente a ajuda financeira para suportar despesas essenciais e imediatas da pandemia.

Conforme divulgado nos relatórios de gestão, os impostos indiretos diminuíram essencialmente devido ao encerramento de atividades como os mercados municipais e feiras, onde se notou um maior impacto nos pequenos e médios municípios. Relativamente à venda de bens e serviços a receita desta rubrica foi essencialmente prejudicada pelo cancelamento de atividades desportivas, serviços culturais e encerramento de escolas e transportes escolares, com um maior impacto nos municípios de grande dimensão devido ao seu aglomerado populacional fazer-se sentir com maior relevo na receita desta rubrica. Em paralelo, segundo os relatórios de gestão, diversos municípios adotaram medidas de apoio às empresas e famílias mais carenciadas relativamente ao pagamento de taxas relacionadas com a tarifa social, saneamento e resíduos sólidos, sendo este impacto maior nos municípios de pequena dimensão.

Em relação à rubrica das despesas verificou-se um aumento em geral durante a pandemia, essencialmente associado à aquisição de bens e serviços relativos à proteção da saúde pública dos cidadãos, bem como outras medidas como a atribuição de cabazes alimentares, despesas de cariz social no apoio às instituições sem fins lucrativos. As despesas de capital também sofreram um aumento médio, para suportar a aquisição de computadores para apoio às aulas online, ventiladores, termómetros e monitores. De salientar que os municípios de maior dimensão tiveram despesas relativamente superiores em relação aos municípios de pequena e média dimensão, uma vez que estes municípios tiveram de investir em infraestruturas, hospitais e centros de saúde para promover o combate da pandemia de COVID-19. Porém, não se verifica, de forma expressiva, uma subida acentuada das despesas em aquisição de bens e serviços, tal como mencionado no relatório da ECON (2021).

Tabela 5. Variação da sustentabilidade financeira durante a pandemia de COVID-19, por dimensão

Variável	Variação (pré e pós COVID-19)			
	Geral	Pequena Dimensão	Média Dimensão	Grande dimensão
ROE (%)	-15,85%	1,4%	5,41%	-6,26%
Liquidez Imediata (%)	13,06%	32,55%	18,16%	0,34%
Endividamento (%)	31,25%	35,93%	42,85%	13,16%
Autonomia Financeira (%)	30,70%	39,96%	30,73%	20,51%
Receitas Correntes	12,54%	8,26%	12,54%	11,22%
Receitas Capital	42,78%	41,81%	51,50%	39,18%
Despesas Correntes	7,07%	4,79%	3,14%	9,98%
Despesas Capital	17,21%	34,19%	24,39%	6,21%

5.2.2. Análise do efeito da competição política

A tabela 6 apresenta a variação dos indicadores financeiros com o surgimento da pandemia de COVID-19, tendo em conta o nível de competição política de cada município. Os resultados mostram que os municípios com uma maior competição política registaram um agravamento da sua performance financeira com o surgimento da pandemia de COVID-19 relativamente à ROE, Liquidez e Endividamento, tendo ainda registado um aumento das despesas. Contrariamente, os municípios com menor competição política apenas tiveram um agravamento ao nível do Endividamento e aumento das suas despesas correntes e de capital, face aos municípios com maior competição política. Pela análise, parece comprovar-se que a gestão da pandemia foi mais bem-sucedida para os municípios com menor competição política. A explicação destes resultados pode ser explicada pelas conclusões obtidas em Gradus et al. (2023) e Ashworth et al. (2006), segundo as quais uma governação com fraca competição política tende a abstrair-se de uma melhor prestação de serviços públicos e promoção dos interesses da população, aliada a um aumento de receitas, podendo promover comportamentos mais oportunistas, resultando num menor endividamento. Esta análise é complementada com Besley (2005) que argumenta que uma competição política mais elevada promove a criação de negócios, facilitada com a diminuição de impostos e taxas e, conseqüentemente, das receitas.

Assim, apesar se verificar um aumento do endividamento em ambas as situações com o surgimento da pandemia de COVID-19 (2,6% e 11,48%, respetivamente), verifica-se um menor nível de endividamento nos municípios com competição política mais reduzida (15,79% face aos 19,41% dos municípios com maior competição política) no período da pandemia de COVID-19. Padovano and Ricciutti (2009) reforçam na sua análise sobre a prestação dos municípios italianos que uma competição política mais elevada está relacionada com uma melhor prestação de serviços à população e alocação de recursos e, por consequência, um aumento das despesas. Ora, isto pode significar que municípios com menor competição política podem induzir uma menor prestação de serviços à população, traduzindo-se numa diminuição das suas dívidas e, como tal, no endividamento, promovendo essencialmente o aumento das receitas. Esta influência política acabou por ter impacto na sustentabilidade financeira dos municípios durante a pandemia de COVID-19.

Tabela 6. Variação da sustentabilidade financeira durante a pandemia de COVID-19, por competição política

	Variação da média entre 2018/2019 e 2020/2021		Média de cada indicador durante o período pós COVID-19	
	Maior competição política	Menor competição política	Maior competição política	Menor competição política
ROE (%)	-25.93%	59,73%	4.94%	3.53%
Liquidez (%)	-11.27%	33,27%	141.71%	102.53%
Endividamento (%)	2.6%	11,48%	19.41%	15.79%
Autonomia Financeira (%)	35.51%	28,9%	81.81%	86.49%
Receitas Correntes (milhares de euros)	21,06%	9,84%	32 008	40 053
Receitas Capital (milhares de euros)	57.09%	39,81%	4 843	8.198
Despesas Correntes (milhares de euros)	5,37%	7,39%	30 464	20 365
Despesas Capital (milhares de euros)	14,79%	17,92%	11 079	15 112

Legenda: 0 – menor competição política (maioria absoluta); 1 – maior competição política (sem maioria absoluta)

5.2.3. Resultados da análise do teste U de Mann-Whitney

De forma a compreender a significância das diferenças verificadas na sustentabilidade financeira durante a pandemia em função da dimensão e da competição política que caracteriza cada município, apresentamos nesta secção os resultados da análise, aplicando o teste *U de Mann-Whitney*. Os resultados obtidos na tabela 7 mostram que, para um nível de significância de 5%, o nível de endividamento e da

autonomia financeira variou significativamente com a pandemia de COVID-19, com um $p=0,001$ em ambos os casos. Deste modo, conclui-se que o endividamento médio dos municípios no período da pandemia de COVID-19 é significativamente superior em relação ao endividamento médio no período pré-pandemia de COVID-19 (média pré-pandemia de COVID-19 = 12,82% e média pós-pandemia de COVID-19 = 16,83%). Ao nível da autonomia financeira, a sua média é significativamente superior no período da pandemia de COVID-19 do que em relação ao período sem pandemia (média pré-pandemia de COVID-19 = 65,15% e média pós-pandemia de COVID-19 = 85,16%). Os mesmos resultados são alcançados quando analisamos a relação dos indicadores com base na dimensão dos municípios. Como tal, verifica-se que os municípios de pequena e média dimensão aumentaram significativamente o seu nível de endividamento, como forma de financiarem os seus investimentos, com um *p-value* de 0,001 para os municípios de pequena dimensão e *p-value* de 0,005 para os municípios de média dimensão. Estes resultados vão ao encontro da autorização aprovada pela Lei n.º 4-B/2020, de 6 de abril (DGAL, 2020) e das conclusões de Hernandez et al. (2012). Estes concluem no seu estudo sobre o impacto da crise económica de 2008 que afetou Espanha, que os municípios aumentaram significativamente os seus níveis de endividamento para financiarem os seus investimentos. Como tal, neste nosso estudo, o mesmo efeito é notório, devido à necessidade de aquisição de material, construção de infraestruturas e apoio a famílias e empresas mais afetadas pela pandemia (Gomes, 2021).

Além disso, verifica-se de igual modo um aumento estatisticamente significativo da autonomia financeira nas diversas dimensões dos municípios, com *p-value* de 0,013 para os municípios de pequena dimensão, *p-value* de 0,001 para os municípios de média dimensão e *p-value* de 0,036 para os municípios de grande dimensão. Estes resultados são muito relevantes, em particular nos pequenos e médios municípios, onde fica notória a ajuda do Governo para sustentar as contas dos municípios durante este período (EU, 2021). Tal facto é igualmente alcançado por Hernandez et al. (2012) e Gomes et al. (2013), na medida em que os estudos salientam o nível de dependência que os municípios mais pequenos têm para conseguirem sustentar as suas contas e fazerem face às exigências económicas, em particular em contexto de crise. Deste modo, não é por acaso que há um aumento significativo das receitas de capital em todos os municípios, com especial ênfase no aumento destas receitas nos municípios de pequena e média dimensão.

Por outro lado, durante o período da pandemia de COVID-19, além de toda a instabilidade e incerteza quanto ao futuro do país, Portugal ainda sofreu uma enorme crise política, resultado da competição política elevada que culminou em eleições antecipadas. Deste modo, é do nosso interesse analisar se a competição política exerceu alguma influência significativo na governação dos municípios durante o período da pandemia de COVID-19.

Tabela 7. Resultados do teste U de Mann-Whitney

Variável	Variação pré e pós COVID-19				Com COVID-19
	Geral	Por dimensão			Por competição Política
		P	M	G	
ROE	-0,885	-1,134	-0,529	-0,470	-0,712
LIQ	-1,655	-1,663	-1,683	-0,105	-2,319*
END	-3,949*	-3,402*	-2,797*	-0,840	-0,203
AF	-5,145*	-2,495*	-3,628*	-2,100*	-0,509
Receitas Correntes	-0,049	-0,680	-0,907	-1,260	-2,085*
Receitas Capital	-4,261*	-3,175*	-2,570*	-2,310*	-2,288*
Despesas Correntes	-0,623	-1,209	-0,227	-0,211	-2,136*
Despesas Capital	-0,918	-1,361	-0,326	-0,105	-0,356

Legenda: * indica o nível de significância a 5%.

Deste modo, os resultados obtidos (tabela 7), demonstram que a média de alguns indicadores variam significativamente com a competição política. Assim, verifica-se uma diferença estatisticamente significativa na Liquidez Imediata ($p = 0,019$), nas Receitas Correntes ($p = 0,037$) e de Capital ($p = 0,022$) e nas Despesas Correntes ($p = 0,033$). Em relação à liquidez imediata, verifica-se que os municípios com uma competição política mais elevada possuem um maior nível de liquidez imediata durante o período da pandemia de COVID-19. As evidências encontradas por Besley (2005) e Ashworth et al. (2006) indicam que uma competição política mais elevada tem efeitos relevantes para o crescimento económico e a melhoria da eficiência financeira. Isto porque há uma melhor regulação a nível fiscal para as empresas, promovendo uma melhor qualidade de governação. Ashworth et al. (2006) comprovaram até que a competição política é fulcral na eficiência financeira dos municípios flamengos.

Contudo, verifica-se que, ao nível das receitas, os partidos em governação com reduzida competição política registam uma média significativamente superior no período de pandemia de COVID-19 em relação aos municípios que não são governados por maioria absoluta. Este facto deve-se essencialmente à existência de uma relação positiva entre o aumento da receita e a baixa competição política. Ashworth et al. (2006) salientam esta relação, na medida em que, quanto menor é a competição, menor será a prestação de serviços públicos à população, havendo o partido de tirar proveito do aumento de receita, tal como Bolívar et al. (2016), Ouda, (2022) e Schick (2005). Além disso, Gradus et al. (2023) reforçam que uma

baixa competição política pode levar a que haja um crescimento de comportamentos oportunistas e, conseqüentemente, aumento das receitas.

Por fim, os resultados em relação às despesas vão ao encontro daquilo que foi mencionado anteriormente, uma vez que, os municípios com maior competição política possuem uma média significativamente superior em tempo de pandemia face aos municípios com baixa competição política, o que demonstra uma maior disponibilidade para alocar recursos no combate contra a pandemia de COVID-19. Estes resultados confirmam as conclusões de Besley (2005) e Padovado & Ricciutti (2009). Parece ficar assim demonstrado, ainda que de forma superficial, que os municípios onde a competição política é maior tendem a prestar um melhor serviço e apoio público aos seus cidadãos, notando-se mais esse apoio durante a pandemia de COVID-19.

6. Discussão dos resultados

Com o presente estudo procurou-se compreender o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios, atendendo às suas particularidades, nomeadamente o contexto na região Norte do país, à sua dimensão e à influência da competição política. Os resultados obtidos vão ao encontro das expectativas iniciais, uma vez que se confirmou o impacto da pandemia de COVID-19 nos indicadores da sustentabilidade financeira dos municípios, em particular no endividamento, autonomia financeira e nas receitas de capital, registando resultados semelhantes aos de alguns estudos que também estudaram os impactos em contextos de crise, nomeadamente na crise económica de 2008, como são os casos de Asworth et al. (2006), Asworth et al. (2014), Besley (2005), Padovado e Ricciutti (2009), Hernandez et al. (2012), Gomes (2021) e Gomes et al. (2013).

O impacto ao nível do endividamento e da autonomia financeira é explicado, essencialmente, pelas medidas de apoio adotadas pelo Governo português, de modo a atenuar os impactos da pandemia de COVID-19 nos municípios. Em concreto, através da Lei n.º 4-B/2020, de 6 de abril, os municípios ficaram autorizados a ultrapassar os níveis de endividamento. Por outro lado, a atribuição de subsídios através das transferências correntes e de capital foi uma medida essencial para apoiar os municípios nesta fase e assegurar a sua sustentabilidade financeira (DGAL, 2020). Ainda que os anos de 2020 e 2021 tenham sido marcados pela transição para o novo normativo, o SNC-AP, passando o regime do acréscimo a ser adotado como regra (Moreira, 2020) e com alguns impactos na melhoria do rácio da autonomia financeira e do endividamento, foi possível comprovar o impacto da pandemia de COVID-19 nestes indicadores. Importa assim salientar que, de acordo com Fernandes et al. (2020), foram adicionados os valores de acréscimos de custos.

Ao nível da dimensão, verifica-se um aumento significativo do endividamento e da autonomia financeira, demonstrando que o nível de dependência dos municípios mais pequenos do apoio vindo do governo é considerável, como relatado por Hernandez et al. (2012) e Gomes et al. (2013), demonstrando que os municípios de maior dimensão conseguem ter alguma autonomia para se manterem equilibrados em períodos de crise. Porém, tal como David et al., 2013, não parece ter ficado comprovado, com significância estatística, que quanto maior o município, melhor é o seu desempenho, mas sim que estes têm maior capacidade e autonomia para governar em contextos de crise.

Por outro lado, os resultados obtidos em relação às principais fontes de receita e de despesa por parte dos municípios vão ao encontro do esperado e corroboram a informação disponibilizada pelos mesmos nos seus relatórios anuais de gestão. Os resultados vão ao encontro das conclusões de Karotova (2020) e do Tribunal de Contas português (Tribunal de Contas, 2022), que referem que as principais fontes de receita foram fortemente afetadas, decorrentes do cessamento temporário das principais atividades dos municípios, como escolas, mercados e feiras, museus, bibliotecas e jardins de infância. Claramente, as receitas foram afetadas pelo encerramento destas atividades e também pelo cancelamento de festivais e eventos públicos. Serve para reforçar ainda o enorme impacto na receita de impostos indiretos relativamente ao encerramento de mercados e feiras e o investimento significativo dos municípios em infraestruturas, hospitais e centros de saúde, para promover o combate da pandemia de COVID-19, sendo estes gastos expressos essencialmente nas despesas com transferências de capital provenientes do governo português.

Esta análise ainda tem maior fundamentação quando comparamos a dimensão dos municípios. Verificou-se uma redução da cobrança das receitas com maior expressão nos municípios de pequena e média dimensão, sendo a queda mais acentuada na receita com impostos indiretos. Além disso, verificou-se que os municípios de maior dimensão arrecadaram mais receitas ao nível das transferências de capital.

Por último, os testes estatísticos à competição política vão ao encontro das nossas expectativas iniciais, demonstrando, ainda que de forma superficial, parecer haver indícios de que os municípios com menor competição política tendem a não prestar tanto apoio aos seus cidadãos, na medida em que estes possuem níveis de receita significativamente superiores, mas níveis de despesa inferiores, o que mostra um maior apoio e alocação de recursos à população nos municípios onde a competição política é maior. Como tal, quanto maior é a competição política, os governos ficam de certo modo obrigados a optar por escolhas políticas que melhorem a eficiência e prestação de serviços públicos (Besley, 2005; Ashworth, 2006; Padovado & Ricciutti, 2009).

7. Conclusões

Com este trabalho, procurou-se estudar o impacto da pandemia de COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios e analisar que fatores explicam esse impacto. A investigação segue uma abordagem qualitativa baseada na análise documental aos relatórios de gestão dos 14 municípios pertencentes ao distrito de Braga para o período compreendido entre 2018 e 2021, partindo dos pressupostos iniciais: (1) a sustentabilidade financeira dos municípios foi afetada pela pandemia de COVID-19; (2) é expectável um aumento do nível do endividamento durante este período; e (3) a dimensão e a competição política tiveram influência na sustentabilidade financeira dos municípios durante o período da pandemia de COVID-19.

Após a análise dos resultados, conclui-se que a pandemia de COVID-19 teve um impacto significativo na sustentabilidade financeira dos municípios, essencialmente ao nível do endividamento e da autonomia financeira. Os resultados permitem concluir que o endividamento aumentou significativamente durante o período da pandemia. As medidas de apoio do governo português foram essenciais para manter o equilíbrio das contas, o que vem confirmar as conclusões de Gomes (2021) sobre a importância das respostas do governo português à economia durante a pandemia de COVID-19. Por outro lado, conclui-se que houve um impacto nas principais rubricas da receita decorrentes do encerramento de atividades culturais, mercados e feiras, cancelamento de eventos festivos e desportivos, principalmente ao nível dos pequenos e médios municípios, e nas principais rubricas da despesa, derivado do aumento dos gastos com pessoal, com a aquisição de bens e serviços e no investimento em infraestruturas, com maior impacto nos municípios de grande dimensão. Por outro lado, face aos fatores explicativos da sustentabilidade financeira, conclui-se que a dimensão dos municípios tem efeito no impacto da pandemia na sustentabilidade financeira dos municípios. Tal como o pressuposto assumido neste estudo, comprovou-se, ainda que de forma pouco significativa, que os municípios de maior dimensão não promovem uma melhor sustentabilidade financeira face aos municípios de menor dimensão. Apenas têm uma maior autonomia e resiliência financeira para governar em tempos de crise (tal como reforçaram Maher et al., 2020).

Relativamente ao estudo da competição política, ficou demonstrado, tal como concluem Besley (2005), Ashworth (2006) e Padovado & Ricciutti (2009), que os municípios com maior competição política prestaram um maior apoio de serviços públicos aos seus cidadãos durante o período da pandemia de COVID-19. Este resultado vai ao encontro das nossas expectativas iniciais, na medida em que o pressuposto assumido indica que uma competição política presente na governação dos municípios promove, de forma mais eficiente, a sustentabilidade financeira dos municípios.

Em termos práticos, o estudo pretende contribuir para compreender os impactos da pandemia na sustentabilidade financeira do governo local, bem como as lições aprendidas durante este período para apoiar gestores e políticos na gestão de possíveis crises futuras. Pretende-se ainda apoiar o poder político na definição de medidas e políticas públicas que possam mitigar os efeitos destas crises em termos económicos e financeiros, com principal foco no governo local. Partindo de uma abordagem comparativa entre a sustentabilidade financeira dos municípios durante o período pré e pós-pandemia de COVID-19, contribui-se ainda para compreender de que forma a dimensão e a competição política dos municípios ajudam a explicar os efeitos da pandemia de COVID-19. O estudo dos efeitos da pandemia na sustentabilidade financeira local, atendendo ao seu contexto institucional, vem complementar os estudos prévios mais focados em indicadores económicos e sociais (Murphie, 2023, McDonald & Larson, 2020, Nemeč & Špaček, 2020) ou no emprego local (Raimo et al., 2022).

Na realização deste estudo surgiram algumas limitações, nomeadamente o facto de os estudos encontrados tenderem a investigar os efeitos macroeconómicos e a comparação em diferentes contextos, sendo ainda escassos os estudos sobre estes impactos no contexto local. Outra limitação está associada ao facto de termos limitado a análise aos municípios do distrito de Braga, o que não permite que os resultados sejam generalizados. Para aumentar a representatividade e generalização dos resultados obtidos, sugere-se em investigações futuras alargar a amostra, possivelmente para uma análise aos 308 municípios portugueses. Identificámos ainda como limitação a medida da sustentabilidade financeira dos municípios recorrendo apenas a indicadores financeiros, sendo importante adotar uma abordagem multidimensional, incorporando medidas associadas aos *outputs* e *outcomes* da governação local. Com esta abordagem, será possível estudar o impacto da pandemia de COVID-19 e a capacidade dos municípios para atuarem em contextos de crise numa vertente mais alargada, que considere a produção e qualidade dos bens e serviços oferecidos à população. Seria também relevante incluir mais variáveis explicativas no estudo. Além disso, é necessária mais investigação que alargue os conhecimentos nesta área de investigação, incluindo a adição de variáveis tais como a dinâmica da interface político-administrativa.

Face às limitações identificadas, sugere-se para investigação futura desenvolver um modelo que incorpore variáveis de cariz financeiro, económico, político e social, de forma a proporcionar uma avaliação holística e completa sobre a sustentabilidade financeira dos municípios e os seus efeitos. Por outro lado, seria relevante compreender o efeito da condição financeira de curto prazo na capacidade do governo local para alcançar a sustentabilidade de curto prazo, na medida em que esta relação se encontra ainda por explorar. Sugere-se ainda no futuro alargar este estudo numa perspetiva comparativa com outros países da União Europeia.

Referências

- André, A. (2020). Análise do impacto da pandemia provocada pela COVID-19 na sustentabilidade financeira dos municípios do Rio Grande do Norte. [Tese de Mestrado não publicada]. *Universidade Federal do Rio Grande do Norte*.
- Ashworth, J., Geys, B., Heyndels, B., & Wille, F. (2006). Political competition and local government performance: evidence from Flemish municipalities. *Annual meeting of the European public choice society, Turku*.
- Barbera, C., Jones, M., Korac, S., Saliterer, I., & Steccolini, I. (2017). Governmental financial resilience under austerity in Austria, England and Italy: How do local governments cope with financial shocks? *Public Administration*, 95(3), 670–697. <https://doi.org/10.1111/padm.12350>
- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa Edições.
- Bastida, F., Bracci, E. and Hoque, Z. (2022). Accounting for unstable environments in the public sector: managing post-COVID-19 times. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 34(1), 1-26. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-09-2021-0136>
- Bolívar, R., Navarro Galera, A., Alcaide Muñoz, L., & López Subirés, M. D. (2016). Risk Factors and Drivers of Financial Sustainability in Local Government: An Empirical Study. *Local Government Studies*, 42(1), 29–51. <https://doi.org/10.1080/03003930.2015.1061506>
- Carmeli, A. (2003). Introduction: Fiscal and Financial Crises of Local Governments. *International Journal of Public Administration*, 26(13), 1423-1430. <https://doi.org/10.1081/PAD-120024404>
- Chaney, B. (2005). Analyzing the financial condition of the city of Corona, California: using a case to teach the gasb 34 government-wide financial statements. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 17(2), 180-201. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-17-02-2005-B005>
- Chen, C., Shi, Y., Zhang, P., & Ding, C. (2021). A Cross-Country Comparison of Fiscal Policy Responses to the COVID-19 Global Pandemic. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 23(2), 262–273. <https://doi.org/10.1080/13876988.2021.1878885>.

- CICA (2009). *Public Sector Statements of Recommended Practice (SORP) 4. Indicators of Financial Condition*. Toronto: Canadian Institute of Chartered Accountants.
- Cohen, S. (2008). Identifying the moderator factors of financial performance in Greek municipalities. *Financial Accountability & Management*, 24(3), 265–294. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0408.2008.00453.x>
- Cohen, S., Rossi, F., Caperchione, E., & Brusca, I. (2021). Debate: If not now, then when? Covid-19 as an accelerator for public sector accrual accounting in Europe. *Public Money and Management*, 41(1), 10–12. <https://doi.org/10.1080/09540962.2021.1834714>
- Coimbra, N. (2019). *Determinantes da Rentabilidade: O caso das empresas não financeiras portuguesas*. [Tese de Mestrado não publicada]. Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, 1-17.
- Coopers, P. (2006). *National financial sustainability study of local government*. PriceWaterhouseCoopers.
- Costa, E., & Costa, N. (2020). A Pandemia de COVID-19 em Portugal Continental – Uma análise geográfica da evolução verificada nos meses de março. *Hygeia - Revista Brasileira de Geografia Médica e da Saúde*, Edição Especial: Dossiê COVID-19, 72–79. <https://doi.org/10.14393/hygeia0054396>
- David, Q., Peeters, D., Van Hamme, G., & Vandermotten, C. (2013). Is bigger better? Economic performances of European cities, 1960-2009. *Cities*, 35, 237–254. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2013.07.011>
- Deloof, M., (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(3-4), 573-588. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00008>
- DGAL (2020). *Medidas de apoio às autarquias locais no âmbito com combate à pandemia de Covid-19*. Direção Geral das Autarquias Locais (DGAL), 1–7.
- EC (2011). *Council Directive 2011/85/EU of 8th November 2011 on Requirements for Budgetary Frameworks of the Member States*. Brussels: European Commission.
- European Committee of the Regions, Alessandrini, M., Kubeková, V., Bosch Chen, I. (2021). *Local and regional finances in the aftermath of COVID-19*, European Committee of the Regions. <https://data.europa.eu/doi/10.2863/29738>

- EU (2012). *Fiscal Sustainability Report*. Brussels: European Union.
- Faga, H., & Ramos, M. (2006). *Como conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables*. Granica, 6.^a edição.
- Fernandes, M., Camões, P. e Jorge, S. (2020). *Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses 2020*. Ordem dos Contabilistas Certificados. Disponível em: afmp2020.pdf
- Ferrão, A. (2012). *O Endividamento das Empresas e das Famílias Portuguesas*. [Tese de Mestrado não publicada]. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- Ferreira, B. W. (2000). Análise de conteúdo. *Aletheia*, 3-20.
- Franco, M. (2020). *Análise de conteúdo* (6.^a Edição). Autores Associados.
- Goeminne, S., Geys, B. & Smolders, C. (2008). Political fragmentation and projected tax revenues: Evidence from Flemish municipalities. *International Tax and Public Finance*, 15(3): 297-315. <https://doi.org/10.1007/s10797-007-9021-4>
- Gomes, C., Alfinito, S., & Albuquerque, M. (2013). Analyzing local government financial performance: evidence from Brazilian municipalities 2005-2008. *Revista de Administração Contemporânea*, 17(6), 704–719. <https://doi.org/10.1590/s1415-65552013000600005>
- Gomes, P. (2021). Financial and non-financial responses to the Covid-19 pandemic: insights from Portugal and lessons for future. *Public Money and Management*, 41(8), 660–662. <https://doi.org/10.1080/09540962.2021.1880059>
- Gradus, R., Dijkgraaf, E., & Budding, T. (2023). Dutch municipal elections 1998-2018: what explains the electoral success of local parties? *Local Government Studies*, 49(1), 78-99. <https://doi.org/10.1080/03003930.2021.1938554>
- Grossi, G., & Almqvist, R. (2014). Organizational solutions for financial sustainability. A comparative case study from the Swedish Municipalities. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 26, 181–218.
- Groves, S., Nollenberger, K., & Valente, M. (2003) (4th ed.). *Evaluating financial condition: A handbook for local government*. International City County Management Assn.

- Groves, S., & Valente, M. (2003) (4th ed.). *Evaluating Association, Financial Condition*. Edited by Karl Nollenberger. Washington, DC: *International City County Management*.
- Hernandez, L., Gomez, Z., & Rodriguez, O. (2012). Effects of the crisis in Spanish municipalities' financial condition: an empirical evidence (2005-2008). *International Journal of Critical Accounting*, 4(5/6), 631. <https://doi.org/10.1504/ijca.2012.051457>
- IFAC (2014). *Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements*. New York: International Federation of Accountants.
- IPSASB (2013). *Recommended Practice Guideline. Reporting on the Long-Term Sustainability of an Entity's Finances*. Available online at <https://www.ipsasb.org/publications/recommended-practice-guideline-1>.
- Lake, D. A., & Baum, M. A. (2001). The invisible hand of democracy: Political control and the provision of public services. *Comparative Political Studies*, 34(6), 587–621. <https://doi.org/10.1177/0010414001034006001>
- Liscow, Z. D. (2017). The efficiency of equity in local government finance. *New York University Law Review*, 92, 1828.
- Łuczak, A., Kozera, A., & Bacci, S. (2018). The application of taxonomic methods and ordered logit model in the assessment of financial self-sufficiency of local administrative units. *Economic Science for Rural Development*, 212–220. <https://doi.org/10.22616/esrd.2018.138>
- Maher, C. S., Hoang, T., & Hindery, A. (2020). Fiscal responses to COVID-19: Evidence from local governments and nonprofits. *Public Administration Review*, 80(4), 644-650. <https://doi.org/10.1111/puar.13238>
- Marôco, J. (2018). *Análise Estatística com o SPSS*. Statistic. Report Number. 7.ª edição.
- McDonald, B., & Larson, S. (2020). Implications of the coronavirus on sales tax revenue and local government fiscal health. *Journal of Public and Nonprofit Affairs*, 6(3), 377-400. <https://doi.org/10.20899/jpna.6.3.377-400>
- McDonnell, J. (2020). Municipality size, political efficacy and political participation: a systematic review. *Local Government Studies*, 46(3), 331–350. <https://doi.org/10.1080/03003930.2019.1600510>

- Morais, R., Lôbo, R. & Júnior, E. (2021). Sustainable Management in Companies: an analysis of sustainability in Business Administration students' perception. *Amazônia, Organizações e Sustentabilidade*, 10(2), 7-31. <http://dx.doi.org/10.17648/aos.v10i2.1328>
- Moreira, R. (2020). *A Transição do POCAL para o SNC-AP: Percepções da mudança e a sua Implementação na Câmara Municipal de Valongo*. [Tese de Mestrado não publicada]. ISCAP, 1-81.
- Murphie, A. (2023). The effect of COVID-19 on the financial sustainability of local government. *COVID-19 and Social Determinants of Health: Wicked Issues and Relationalism*, 170-191. Bristol University Press. <https://doi.org/10.46692/9781447364979.017>
- Navarro-Galera, A., Rodríguez, P., Alcaide, L., & López, D. (2016). Measuring the financial sustainability and its influential factors in local governments. *Applied Economics*, 48(41), 3961–3975. <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1148260>
- Nemec, J., & Špaček, D. (2020). The COVID-19 pandemic and local government finance: Czechia and Slovakia. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 32(5), 837-846. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-07-2020-0109>
- Ngwenya, S. (2010). Evaluating financial conditions of local governments in South Africa—A case of metropolitan municipalities in Gauteng. *In International Research Symposium in Service Management*, pp. 24-27.
- ONU (2020). *Objetivo 16: Paz, Justiça e Instituições Eficazes. Nações Unidas*. Disponível em: <https://unric.org/pt/objetivo-16-paz-justica-e-instituicoes-eficazes/>
- Ouda, H. (2022). Public Sector Long-Term Financial Sustainability Reporting: Shifting accounting from looking back to looking forward. *British Accounting and Finance Association- Conference April 11-13*. <https://doi.org/10.4324/9781003295174>
- Padovani, E., Iacuzzi, S., Jorge, S., Pimentel, L. (2021). Municipal financial vulnerability in pandemic crises: a framework of analysis. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 33(4), 387-408. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-07-2020-0129>

- Padovano, F., & Ricciuti, R. (2009). Political competition and economic performance: Evidence from the Italian regions. *Public Choice*, 138(3–4), 263–277. <https://doi.org/10.1007/s11127-008-9358-y>
- Papcunová, V., & Hornýák, R. (2021). Global Impacts of COVID-19 on the Financing of Local Self-Governments: Evidence from Slovak municipalities. *SHS Web of Conferences*, 92, 01038. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219201038>
- Raimo, N., Martínez-Córdoba, P. J., Benito, B., & Vitolla, F. (2021). The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Labor Market: An Analysis of Supply and Demand in the Spanish Municipalities. *Sustainability*, 13(23), 12996. <https://doi.org/10.3390/su132312996>
- Ricciuti, R. (2003). Trading interests: Legislature size, constituency size and government spending in a panel of countries. *Rivista di Politica Economica*, 93(1), 315-335.
- Rocha, F. (2016). *Autonomia e sustentabilidade financeira das autarquias locais*. [Tese de Mestrado não publicada]. Universidade do Minho, 1–14.
- Santos, P., Martinho, C. & Albuquerque, F. (2021). Is the commercial debt default ratio a reliable indicator of the short-term financial sustainability of Portuguese local governments?. *Polish Journal of Management Studies*, 24(1), 322–336. <https://doi.org/10.17512/pjms.2021.24.1.19>
- Schick, A. (2005). Sustainable budget policy: Concepts and approaches. *OECD Journal on Budgeting*, 5(1), 107-126. <https://doi.org/10.1787/16812336>
- Soares, P., Farias, M. & Soares, F. (2011). Análise da Necessidade de Capital de Giro, Endividamento e Liquidez de uma Empresa do Ramo Sucroalcooleira: um Estudo de Caso na Usina Coruripe S/a. *VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*.
- Tribunal de Contas. (2022). *Reação ao impacto adverso da pandemia na economia: Relatório de Auditoria 26/2022*. <https://www.tcontas.pt/pt-pt/ProdutosTC/Relatorios/RelatoriosAuditoria/Documents/2022/rel026-2022-2s.pdf>
- Turley, G., Robbins, G., & McNena, S. (2015). A Framework to Measure the Financial Performance of Local Governments. *Local Government Studies*, 41(3), 401–420. <https://doi.org/10.1080/03003930.2014.991865>

Vieira, E., Henriques, A. & Neves, M. (2018). Fatores determinantes do desempenho das empresas portuguesas cotadas. *Estudos do ISCA*, (17), 1-19.

WBG (2020). *Saving Lives, Scaling-Up Impact and Getting Back on Track. World Bank Group COVID-19 Crisis Response Approach Paper*. Disponível em: <http://documents.worldbank.org/curated/en/136631594937150795>.



Smoothing bank results: the moderating effect of gender in boards of directors and periods of crisis

Liliana Pimentel ^a, Ricardo Joaquim ^b

ABSTRACT

The main objective of this study is to analyze whether European banks engage in the practice of income smoothing through the discretionary use of Loan Loss Provisions (LLP). At the same time, it aims to assess whether periods of crisis and the gender diversity of the board of directors of European banks have a moderating effect on the practice of smoothing bank results through the use of LLP. To achieve this objective, we used a panel of 378 listed banks from 39 European countries from 2003 to 2021. To test the research hypotheses, a fixed effects model was used. In addition, to check for potential differences at regional level, the sample was broken down into four regions. Empirical evidence was obtained suggesting that the banks in the sample tend to use LLP to smooth their results. In addition, the empirical evidence suggests that periods of crisis and the gender diversity of the banks' board of directors have a moderating effect, in the negative sense, on the income smoothing practices of the banks in the sample. Breaking down the European sample into different regions, the results suggest that the practice of income smoothing through the use of LLP tends to be a reality for the listed banks in all four regions considered. In addition, and expectably, periods of crisis and the gender diversity of the board of directors tend to have a slightly different impact on the practice of income smoothing between the various regions. To the best of our knowledge, this study contributes to clarifying the literature on the impact of the 2007 financial crisis on the practice of bank income smoothing. In addition, it will be one of the first to comprehensively investigate the impact of the COVID-19 pandemic and gender diversity on the practice of smoothing bank results through the use of LLP in the European context.

Keywords: Loan Loss Provisions; Earnings management; Income smoothing; Financial crisis; COVID-19; Gender diversity; European banking sector.

^a Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal; and CeBER – Centre for Business and Economics Research, University of Coimbra, Portugal **E-mail address:** liliana.pimentel@fe.uc.pt

^b Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal and CeBER – Centre for Business and Economics Research, University of Coimbra, Portugal **E-mail address:** ricardo.joaquim@fe.uc.pt

[This page is intentionally left blank]

Alisamento de resultados bancários: o efeito moderador do gênero do conselho de administração e dos períodos de crise

RESUMO

O objetivo principal deste estudo consiste em analisar se os bancos europeus incorrem na prática de alisamento de resultados através do uso discricionário de Loan Loss Provisions (LLP). Simultaneamente pretende aferir se os períodos de crise e a diversidade de gênero do conselho de administração dos bancos europeus têm um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários por via da utilização de LLP. Para atingir o objetivo, recorreu-se a um painel de 378 bancos cotados de 39 países europeus durante o período 2003-2021, recorrendo-se à 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, os períodos de crise e a diversidade de gênero do conselho de administração dos bancos apresentam um efeito moderador, no sentido negativo, sobre a prática de alisamento de resultados dos bancos da amostra. Decompondo a amostra por regiões, os resultados sugerem que o alisamento de resultados ocorre nas quatro regiões europeias, embora o padrão de impacto de crises e da diversidade de gênero varie ligeiramente. Tanto quanto é do nosso conhecimento, este estudo permitirá contribuir para a clarificação da literatura sobre o impacto da crise financeira de 2007 na prática de alisamento de resultados bancários. Para além disso, será um dos primeiros a investigar, de forma abrangente, o impacto da Pandemia COVID-19 e da diversidade de gênero na prática de alisamento de resultados bancários através do uso de LLP no contexto europeu.

Palavras-chave: *Loan Loss Provisions*; Gestão de resultados; Alisamento de resultados; Crise financeira; COVID-19; Diversidade de gênero; Setor bancário europeu.

[This page is intentionally left blank]

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 reportados 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 (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 (Tran et al., 2020) 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.

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. A literatura, sobretudo, a mais recente, apoia a ideia de que os gestores bancários, respeitando os princípios e a prática da contabilidade, utilizam as imparidades de crédito (vulgarmente designadas na literatura internacional como *Loan Loss Provisions-LLP*) enquanto instrumento para proceder ao alisamento dos resultados contabilísticos (por exemplo, Danisman et al., 2021; Skala, 2015; Taktak et al., 2010), ou para a gestão do seu capital regulamentar (por exemplo, Curcio & Hasan, 2015). Note-se que, ao utilizarem de forma discricionária as LLP, os gestores dos bancos podem influenciar o nível de resultados, e assim evitar o custo de violar a regulamentação prudencial relativa à adequação dos fundos próprios dos bancos, ou seja, do seu capital regulamentar (Curcio et al., 2017). Apesar da possibilidade de exercício de discricionariedade sobre as LLP para efeitos de gestão do capital, o foco deste artigo é a utilização das LLP para a prática de alisamento de resultados.

Apesar de legal, o alisamento de resultados através de LLP 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 investigar 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. Por exemplo, a extensão da divulgação das contas, a existência de supervisão oficial e privada (Fonseca & Gonzalez, 2008), o período de eleições para o governo (Doan et al., 2020) ou qualidade de auditoria externa (Bouvatier et al., 2014), são exemplos de realidades que impactam o alisamento de resultados bancários através de LLP. Este tipo de estudos é 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 consequentemente, no uso discricionário das mesmas. Assim, estudos anteriores investigam o possível impacto da crise financeira de 2007, bem como os anos 2020-2021, que ficam marcados na história pela pandemia de COVID-19, e consequentemente, pela crise económica e social desencadeada pela mesma.

Garsva et al. (2012) argumentam que períodos de alta incerteza a nível económico desencadearão provavelmente uma supervisão mais rigorosa dos órgãos reguladores. Os autores pressupõem que, apesar da provável reação de supervisão e monitoramento mais rigorosa por parte de reguladores, no decorrer de choques externos repentinos, como a crise financeira de 2007 ou a crise da pandemia de COVID-19, os gerentes bancários podem continuar interessados em alisar os resultados durante a crise, devido à possibilidade de consequências de violações regulatórias e à procura de atingir o seu *benchmark* de resultados.

Este argumento é comprovado por Curcio et al. (2017), que encontram evidência empírica de que a prática de alisamento de resultados por via do uso de LLP é uma realidade que se acentua no período da crise. Não obstante, Peterson & Arun (2018) concluem que as LLP não foram utilizadas para alisar os resultados durante a crise financeira. Percebe-se, pois, 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.

Semelhante à crise financeira que eclodiu em todo o mundo com sérias repercussões nas instituições financeiras, o choque da pandemia de COVID-19, apesar de surgir como uma crise sanitária, provocou dificuldades económicas e financeiras

semelhantes a uma crise de mercado. No entanto, a literatura sobre o efeito do choque pandémico no alisamento de resultados é escassa, e 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 sobre se as características do seu funcionamento e organização interna 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 uns e outros 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 da diversidade de género do conselho na particular prática de alisamento de resultados por uso discricionário de LLP ainda é bastante escasso.

Decorrente do enquadramento anterior, o objetivo principal deste artigo consiste em analisar se os bancos europeus incorrem na prática de alisamento de resultados através do uso discricionário de LLP. Em segundo lugar, pretende aferir se os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração dos bancos europeus têm um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários através do uso de LLP.

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, salvo melhor conhecimento, este será um dos primeiros estudos a investigar o impacto da crise económica e social desencadeada pela pandemia de COVID-19, bem como a diversidade de género do conselho de administração na prática de alisamento de resultados dos bancos europeus.

O restante documento está organizado da seguinte forma. Na secção 2, analisa-se a literatura relevante e desenvolvem-se as hipóteses de investigação. Na secção 3, apresenta-se a metodologia do estudo. A secção 4 diz respeito aos resultados, e por fim, na última secção, expõem-se as conclusões, limitações do estudo e pistas de investigação futura.

2. Revisão da literatura e desenvolvimento de hipóteses

2.1. LLP e alisamento de resultados

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 obrigações de pagamento dos créditos solicitados, esta atividade apresenta um conjunto de riscos inerentes, denominados de risco de crédito. 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, 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 da segurança e da solidez dos sistemas bancários (European Central Bank, 2017). Em cada período, os gestores bancários estimam as LLP, 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), 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 abre caminho para a sua utilização enquanto instrumento de alisamento dos seus resultados (por exemplo, Skala, 2021).

Nos anos 1990, surgiram os primeiros estudos sobre o alisamento de resultados no setor bancário. Estes estudos não alcançaram resultados empíricos significativos de que os bancos utilizavam LLP enquanto instrumento para alisar os seus resultados (Ahmed et al., 1999; Beatty et al., 1995). Num período mais recente, existem estudos que obtiveram 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) encontrou evidência que sugere que os bancos cujo capital é detido maioritariamente pelo Estado (no referido estudo assume-se que tal acontece quando a participação detida pelo governo é superior a 40%) 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. Quer isto dizer que os gestores podem alisar 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). A grande parte dos estudos existentes analisa esta realidade no contexto bancário europeu. Por exemplo, Bouvatier & Lepetit (2008), utilizando 186 bancos europeus para o período 1992-2004 descobrem que os bancos utilizam LLP para alisar os seus resultados em todos os países considerados na amostra. Bonin & Kosak (2013) encontram provas de que os bancos na região europeia emergente utilizam LLP para alisar os resultados declarados. Curcio et al. (2017) encontraram provas empíricas de que os bancos da Zona Euro, no período 2005-2011, utilizaram LLP para a prática de alisamento de resultados. Também no contexto europeu se observa que os bancos em nove países da Europa Oriental e do Sul, durante o período 2005-2014, utilizaram LLP para concretizar o alisamento dos seus resultados (Shala et al., 2020). Outras pesquisas obtiveram resultados semelhantes para outras regiões do mundo. São exemplo, Balboa et al. (2013) e Danisman et al. (2021) para o caso dos bancos dos Estados Unidos. Já Ozili (2017a) e Le (2021) encontraram provas empíricas que confirmam o uso de LLP para efeitos de alisamento de resultados, para um conjunto de bancos africanos e vietnamitas, respetivamente. Por sua vez, Molla (2021) encontrou provas empíricas que sugerem que as instituições bancárias comerciais na Etiópia, durante o período 2010-2019, incorreram na prática de alisamento de resultados. Em vários estudos, dentro dos quais os aqui mencionados, recorre-se a uma regressão, onde o resultado antes de impostos e imparidades de crédito é utilizado como *proxy*/indicador da prática de alisamento de resultados bancários. Atende-se a uma relação positiva entre esta *proxy* e as LLP para sugerir que os bancos alisam os resultados tendo por base esse instrumento contabilístico.

Por conseguinte, e seguindo a ideia predominante na literatura, este estudo visa testar a seguinte hipótese:

Hipótese 1: *Os bancos utilizam as LLP para alisar os seus resultados.*

2.2. Os períodos de crise, LLP e alisamento de resultados

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 têm incentivos para exagerar as LLP em condições económicas favoráveis (quando os seus resultados 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).

Ozili e Outa (2017) desenvolveram uma revisão de literatura de estudos empíricos anteriores, onde evidenciam que o estado da economia, particularmente as recessões

ou períodos de crise, influencia a prática de alisamento de resultados por via de LLP. Durante a crise financeira de 2007, 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 teve 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 Estados Unidos, os bancos bem-sucedidos geriram para cima os resultados reportados através de LLP no período da crise financeira de 2007 (considerado o horizonte temporal 2007-2010). Tal evidência sugere que os bancos subestimaram as LLP, a fim de aumentarem artificialmente os seus resultados decrescentes durante os tempos financeiramente difíceis da Grande Recessão. Curcio et al. (2017) descobriram que as instituições bancárias da Zona Euro utilizaram 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) descobriram que a crise financeira global (2007-2009) aumentou significativamente a prática de alisamento de resultados com base na utilização de LLP nos bancos indianos, mas não para as instituições bancárias japonesas consideradas na sua amostra. Durante o período de crise financeira selecionado, os autores obtiveram evidência que sugere que os bancos japoneses reconheceram mais LLP do que nos restantes períodos, o que revela que este instrumento não foi utilizado para alisar os seus resultados. Também Curcio e Hasan (2015) encontraram provas de que os gestores de um conjunto de bancos da Área Euro, durante a crise financeira (2007-2010), se encontravam preocupados com a qualidade da sua carteira de crédito e não utilizaram as LLP de forma discricionária para alisar os resultados. Todavia, a evidência encontrada no seu estudo sugere que os bancos da amostra fora da Área Euro alisaram os resultados por via de LLP neste período. 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 encontraram 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 limitou 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

Estados Unidos durante o rescaldo da crise financeira. O autor encontrou evidência empírica que parece indicar que durante a crise financeira global (2007-2009), as instituições bancárias deixaram de recorrer às LLP para alisar os seus resultados. Peterson e Arun (2018) encontraram evidência para um conjunto de bancos de 16 países europeus, que sugere que durante o período de crise financeira (2007-2009) as LLP não foram 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) gerou 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 de as 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. 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.

Atendendo a esta realidade, define-se a hipótese 2, cuja evidência encontrada (coeficiente positivo/negativo da variável a testar) será mais um resultado a contribuir para o esclarecimento da literatura:

Hipótese 2: *A crise financeira de 2007 teve um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários através de LLP.*

O ano de 2020 e seguintes foram marcados pela inesperada pandemia de COVID-19. Os custos humanos e económicos da COVID-19 foram 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 (Altig et al., 2020) e o produto interno bruto (PIB) dos países registou

quebras significativas. Se, por um lado, em 2007 se falava numa crise financeira global, em 2020 falava-se do início de uma crise económica e social, também com escala internacional.

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 que diversos governos implementassem medidas de apoio à economia, algumas delas orientadas para o setor bancário e para o crédito existente. Por exemplo, alguns países, incluindo 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 adiassem a cobrança do empréstimo de um cliente neste período (Didier et al., 2021).

De acordo com Berger e Demirgüç-Kun (2021), dadas as características invulgares da crise desencadeada pela pandemia de COVID-19, esta assume-se como uma fonte de oportunidades para os académicos que se dedicam 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 de 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 de forma abrangente. Nguyen (2022), utilizando como amostra um conjunto de 20 bancos comerciais vietnamitas durante o período 2020-2021, obteve evidência empírica que indica que o alisamento de resultados por via de LLP parece ser uma realidade durante o período marcado pela pandemia de COVID-19. Por sua vez, Ozili (2021) investigou a prática de alisamento de resultados através de LLP durante a primeira vaga da pandemia de COVID-19, utilizando dados trimestrais (desde o 1.º trimestre de 2019 até ao 4.º trimestre de 2020) de quatro bancos sistémicos no Reino Unido. Os resultados da regressão econométrica mostram que estes bancos incorrem na prática de alisamento 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. Também os bancos dos Estados Unidos da América estiveram mais dispostos a utilizar de forma discricionária as LLP para alisar os seus resultados durante o período pandémico (Nguyen et al., 2023).

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

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, prevê-se um efeito moderador da crise económica e social desencadeada pela pandemia de COVID-19 sobre a prática de alisamento de resultados, testando-se a seguinte hipótese:

Hipótese 3: *A crise desencadeada pela pandemia de COVID-19 teve um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários através de LLP.*

2.3. Diversidade de género do conselho de administração, LLP e alisamento de resultados

Atendendo à teoria da agência, é ao conselho de administração que cumpre a missão e responsabilidade de esbater as diferenças de gestão intencionais e manipuladoras nas demonstrações financeiras, nas quais se inclui a prática de alisamento de resultados, 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, decorrente essencialmente das imposições legais de quotas de género. 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).

Para além disso, investigações anteriores apontam para o facto de que as mulheres executivas/diretoras tendem a adotar 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. Essas mesmas investigações sugerem que tais aspetos se manifestam na forma como os indivíduos executam as suas tarefas de monitorização e acompanhamento

da gestão (por exemplo, García-Sánchez et al., 2017; Levi et al., 2014; Zalata et al., 2018). Todavia, há evidência empírica que afirma que as mulheres e homens executivos desempenham o seu papel de monitorização de igual forma, porque as mulheres que ocupam lugares de destaque e liderança tendem a adaptar-se ao ambiente e cultura mais fortemente marcado por homens (Adams & Ragunathan, 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 melhor conhecimento da literatura, a investigação sobre o eventual efeito moderador da presença de mulheres no conselho de administração sobre a prática de alisamento de resultados ainda é embrionária e não totalmente consensual. Destacam-se os estudos de Pimentel & Joaquim (2021, *in press*) 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, obtiveram resultados que sugerem um efeito moderador, e, portanto, um impacto negativo/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*) recorreram 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 crítica, 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 dos gestores e das demonstrações financeiras.

Surge igualmente na literatura a análise do impacto direto da presença de mulheres no conselho de administração sobre a prática abrangente de gestão de resultados bancários assente na utilização de LPP de forma discricionária. 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 as instituições bancárias têm de apresentar um elevado nível de endividamento.

Fan et al. (2019), com uma amostra de bancos americanos, para o período de 2000-2014, obtiveram 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 se esbate. Quando considerados os bancos cotados na Bolsa de Valores da Nigéria, Isa & Farouk (2018) encontram evidência empírica semelhante, mas com uma 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. Mais recentemente, também para um conjunto de bancos americanos, Janahi et al. (2021) considerando o período 2007-2016, concluíram que os diretores financeiros do gênero feminino estão associados a uma maior transparência dos relatórios financeiros dos bancos, quando comparados com 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.

Posto isto, verifica-se que a literatura acerca do possível impacto da diversidade de gênero do conselho de administração na prática de alisamento de resultados é ainda embrionária. Para além disso, quanto é do nosso conhecimento, esta realidade ainda não foi investigada, de forma abrangente, para as instituições bancárias europeias.

Tendo em conta a evidência de Pimentel & Joaquim (2021), que se aproxima da realidade bancária analisada e do objetivo de estudo do presente artigo, pretende-se testar a seguinte hipótese:

Hipótese 4: *A diversidade de gênero do conselho de administração dos bancos tem um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários através de LLP.*

3. Metodologia

3.1. 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 Bank's World Development Indicators* do Banco Mundial.

Tabela 1. Descrição da amostra

País	Região	Bancos	País	Região	Bancos
Alemanha	EOC	9	Luxemburgo	EOC	2
Áustria	EOC	9	Macedónia	SE	8
Bélgica	EOC	6	Malta	SE	4
Bósnia e Herzegovina	SE	21	Mónaco	EOC	1
Bulgária	EOR	4	Noruega	ENOR	38
Chipre	SE	3	Países Baixos	EOC	2
Croácia	SE	6	Polónia	EOR	13
Dinamarca	ENOR	18	Portugal	SE	2
Eslovénia	SE	7	Reino Unido	ENOR	17
Espanha	SE	7	República Checa	EOR	2
Estónia	ENOR	2	República da Irlanda	ENOR	4
Finlândia	ENOR	4	República da Sérvia	SE	2
França	EOC	17	República do Montenegro	SE	13
Grécia	SE	6	República Eslovaca	EOR	3
Hungria	EOR	9	Roménia	EOR	3
Ilhas Faroé	ENOR	1	Rússia	EOR	22
Islândia	ENOR	2	Suécia	ENOR	6
Itália	SE	38	Suíça	EOC	35
Liechtenstein	EOC	2	Ucrânia	EOR	29
Lituânia	ENOR	1			

Abreviaturas: SE, Europa da Sul; EOC, Europa Ocidental; EOR, Europa Oriental; ENOR, Europa Norte Oriental.

Nota: i. Classificação das regiões segundo a base de dados *Thomson Reuters Eikon*

3.2. 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). Com o objetivo de analisar o modelo empírico, recorreu-se ao método de estimativa de dados em painel. 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. Note-se que a análise baseada no método de regressão de dados em painel foi aplicada em vários estudos empíricos que apresentam o objetivo de investigar a prática de alisamento de resultados através de LLP no setor bancário (por exemplo, Acar & Ipci, 2015; Bouvatier & Lepetit, 2008; Malik, 2021).

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:

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

As variáveis de interesse na análise que permitem responder às hipóteses de investigação são a variável *proxy* do alisamento de resultados ($EBTP_{it}$) 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:

- LLP_{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, 2017a; 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 outras recorrem à LLP total (por exemplo, Bonin & Kosak, 2013; Danisman et al., 2021; Ozili, 2017b, 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 & Liao, 2014) e, por conseguinte, não são consensuais (Proença, 2020). Desta forma, no presente estudo 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; Peterson & Arun, 2018).
- $GDPG_p$, 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 no volume de LLP reconhecido, 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 de 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 1* (Ahmed et al., 1999; Bonin & Kosak, 2013; Curcio et al., 2017; Garsva et al., 2012; Ozili, 2017a, 2017b; Peterson & Arun, 2018). Traduz-se num rácio entre o capital *Tier 1* (capital social realizado, resultados retidos e as reservas) e os ativos do banco i no ano t ponderados pelo risco. Seguindo o argumento existente na literatura (por exemplo, Curcio et al., 2017), os bancos com menos capital podem ter menos incentivos para constituir LLP, a fim de aumentarem a sua dotação de capital regulamentar primário através dos lucros retidos, e assim potenciar o valor do rácio de capital *Tier 1*. Note-se que o coeficiente desta variável permite testar se os bancos utilizam as LLP para efeitos de gestão do seu capital. Esta é uma variável considerada em algumas investigações que têm por objetivo investigar o alisamento de resultados bancários (por exemplo, Ozili, 2019), apesar destes estudos não terem como objetivo principal testar a hipótese de gestão do capital.
- $EBTP_{it}$, o resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t (Ahmed et al., 1999; Bouvatier & Lepetit, 2008; Curcio et al., 2017; Curcio & Hasan, 2015; Doan et al., 2020; Ozili, 2017b, 2022a). Esta variável é considerada *proxy* do alisamento de resultados bancários.
- $EBTP_{it} * PFC_{it}$, o efeito interação/moderador entre a variável do resultado antes de impostos e LLP e a variável da crise financeira (Curcio et al., 2017; Ozili, 2022a, 2022b). Através desta variável será possível inferir se a crise financeira de 2007 modera a relação entre a variável EBTP e a variável LLP.
- $EBTP_{it} * PCC_{it}$, o efeito interação/moderador entre a variável do resultado antes de impostos e LLP e a variável da crise com origem na pandemia de COVID-19. Através desta variável será possível inferir se este período de crise modera a relação entre a variável EBTP e a variável LLP.
- BGD_{it} , a diversidade de género no conselho de administração. 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/moderador entre a variável do resultado antes de impostos e LLP e a variável da diversidade de género no conselho de administração (Pimentel & Joaquim, 2021, *in press*). Isto permitirá averiguar se BGD modera a relação entre a variável EBTP e a variável LLP.

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

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

A tabela 2 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.

Tabela 2. 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 .	Thomson Reuters Eikon
NPL_{it-1}	+/-	Saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t	Thomson Reuters Eikon
ΔNPL_{it}	+/-	Variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t	Thomson Reuters Eikon
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	Diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco i no ano t	Thomson Reuters Eikon
$GDPG_t$	-	Taxa de crescimento anual do PIB	World Development Indicators
CAR_{it}	+	Rácio entre o capital Tier 1 do banco e os ativos ponderados pelo risco	Thomson Reuters Eikon
$EBTP_{it}$	+	Resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t .	Thomson Reuters Eikon
PFC_{it}	+/-	Dummy que assume o valor 1 para os períodos 2008-2011 e 0 para os restantes anos.	Thomson Reuters Eikon
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	Multiplicação dos valores de EBTP com a dummy PFC	Thomson Reuters Eikon
PCC_{it}	-	Dummy que assume o valor 1 para os períodos 2020-2021 e 0 para os restantes anos.	Thomson Reuters Eikon
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	Multiplicação dos valores de EBTP com a dummy PCC	Thomson Reuters Eikon

Variável	Sinal esperado	Forma de cálculo	Fonte
BGD_{it}	-	$\left[\frac{\text{N.º de mulheres conselho de administração}}{\text{N.º elementos do conselho}} \right] * 100$	Thomson Reuters Eikon
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	Multiplicação dos valores de EBTP com a variável BGD	Thomson Reuters Eikon
$SIZE_{it}$	+/-	Logaritmo natural dos ativos totais do banco i no ano t .	Thomson Reuters Eikon

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) e Ozili (2017a, 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 efeito moderador da crise financeira de 2007 e da crise desencadeada pela pandemia de COVID-19 na prática de alisamento de resultados, é estimado através dos modelos apresentados 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 a hipótese 2 recorre-se à estimação do modelo presente na equação (2), enquanto para testar a hipótese de investigação 3 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 na prática de alisamento de resultados bancários (hipótese 4), estimam-se os seguintes modelos:

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

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

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 sem a variável BGD_{it} , que permitiu obter significância estatística para a variável $EBTP_{it} * BGD_{it}$. De referir que tal está em linha com algumas investigações anteriores, que, quando consideram a análise do efeito interação/moderador, não incluem de forma isolada na regressão a variável que poderá provocar o impacto sobre outra variável (por exemplo, Curcio et. al, 2017).

4. Resultados

Os resultados apresentados nesta secção foram obtidos utilizando o IBM SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*) e o programa de análise econométrica GRETL (*Gnu Regression, Econometrics and Time-Series Library*). O modelo analisado é um modelo clássico de regressão utilizado para estudar a natureza da relação entre as variáveis.

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 (2003-2021).

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 3 podem ser explicados pela heterogeneidade de bancos e países considerados na amostra.

Tabela 3. Estatística descritiva

	Oservações	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

Abreviaturas: **LLP**, Loan Loss Provisions, que se assume como imparidades de crédito sobre o total dos ativos bancários para o banco i no momento t ; NPL_{it-1} , o saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; ΔNPL_{it} , a variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; $\Delta LOAN_{it}$, a diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco i no ano t ; $GDPG_t$, a taxa de crescimento anual do PIB; CAR_{it} , o rácio de capital Tier 1; $EBTP_{it}$, proxy do alisamento de resultados, que se assume como o resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; BGD_{it} , a diversidade de género, ou seja, percentagem de mulheres no conselho de administração do banco i no ano t ; $SIZE_{it}$, a dimensão do banco, ou seja, o logaritmo natural dos ativos do banco i no ano t .

A tabela 4 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.

De forma a identificar potenciais problemas de multicolinearidade entre as variáveis, recorreu-se ao Teste dos Fatores de Inflação de Variação (VIF). Os valores do teste VIF obtidos para os modelos (1) ao (5) e apresentados na tabela 5 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.

Tabela 4. Matriz de correlação das variáveis

	LLP _{it}	NPL _{it-1}	ΔNPL _{it}	ΔLOAN _{it}	GDPG _{it}	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 _{it}	-0.162**	0.000	-0.019	0.01	1									
CAR _{it}	-0.03	0.026	-0.057*	-0.031	-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**	-0.146**	1			
EBTP _{it} PCC _{it}	0.016	-0.007	0.015	0.001	0.019	0.039*	0.004	-0.004	0.02	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

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 1%, 5% e 10%, respectivamente. Abreviações: LLP, Loan Loss Provisions, que se assume como imparidades de crédito sobre o total dos ativos bancários para o banco *i* no momento *t*; NPL_{it-1} , o saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco *i* no ano *t*; ΔNPL_{it} , a variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco *i* no ano *t*; $\Delta LOAN_{it}$, a diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco *i* no ano *t*; $GDPG_{it}$, a taxa de crescimento anual do PIB; CAR_{it} , o rácio de capital Tier 1; $EBTP_{it}$, $EBTP_{it}$ proxy do alisamento de resultados, que se assume como o resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco *i* no ano *t*; PCF_{it} , a crise financeira de 2007; PCC_{it} , a crise desencadeada pela pandemia de COVID-19; BGD_{it} , a diversidade de género, ou seja, percentagem de mulheres no conselho de administração do banco *i* no ano *t*; $EBTP_{it}PCF_{it}$, $EBTP_{it}PCC_{it}$, $EBTP_{it}BGD_{it}$, os efeitos de interação; $SIZE_{it}$, a dimensão do banco, ou seja, o logaritmo natural dos ativos do banco *i* no ano *t*.

Tabela 5. 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
$\Delta LOAN_{it}$	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

Abreviaturas: LLP , Loan Loss Provisions, que se assume como imparidades de crédito sobre o total dos ativos bancários para o banco i no momento t ; NPL_{it-1} , o saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; ΔNPL_{it} , a variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; $\Delta LOAN_{it}$, a diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco i no ano t ; $GDPG_t$, a taxa de crescimento anual do PIB; CAR_{it} , o rácio de capital Tier 1; $EBTP_{it}$, proxy do alisamento de resultados bancários, que se assume como o resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; PFC_{it} , a crise financeira de 2007; PCC_{it} , a crise desencadeada pela pandemia de COVID-19; BGD_{it} , a diversidade de género, ou seja, percentagem de mulheres no conselho de administração do banco i no ano t ; $EBTP_{it} * PFC_{it}$, $EBTP_{it} * PCC_{it}$, $EBTP_{it} * BGD_{it}$, os efeitos de interação; $SIZE_{it}$, a dimensão do banco, ou seja, o logaritmo natural dos ativos do banco i no ano t .

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 1%, 5% e 10%, respetivamente.

4.2. Resultados dos modelos empíricos

De forma a optar pelo método de estimação que se assume como a abordagem de estimativa mais adequada econometricamente, cada modelo (1) a (5) foi sujeito a testes estatísticos (teste de estatística F, teste Breusch-Pagan e teste de Hausman). Os resultados dos testes realizados encontram-se tabela A1 do Apêndice 1.

Com base no teste de Hausman, adotou-se o método de efeitos fixos para estimar as equações dos modelos (1) a (5), dado que este se revelou o método de estimação mais adequado econometricamente. Os resultados da estimação são apresentados na tabela 6.

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_{t-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

Abreviaturas: **LLP**, Loan Loss Provisions, que se assume como imparidades de crédito sobre o total dos ativos bancários para o banco i no momento t ; NPL_{it-1} , o saldo inicial dos créditos que estão em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; ΔNPL_{it} , a variação total dos créditos em risco de incumprimento normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; $\Delta LOAN_{it}$, a diferença entre o saldo final e o saldo inicial dos empréstimos totais normalizada pelos ativos do banco i no ano t ; $GDPG_t$, a taxa de crescimento anual do PIB; CAR_{it} , o rácio de capital Tier

1; $EBTP_{it}$, proxy do alisamento de resultados bancários, que se assume como o resultado antes de impostos e imparidades de crédito normalizado pelos ativos totais do banco i no ano t ; PCF_{it} , a crise financeira de 2007; PCC_{it} , a crise desencadeada pela pandemia de COVID-19; BGD_{it} , a diversidade de género, ou seja, percentagem de mulheres no conselho de administração do banco i no ano t ; $EBTP_{it} * PCF_{it}$, $EBTP_{it} * PCC_{it}$, $EBTP_{it} * BGD_{it}$, os efeitos de interação; $SIZE_{it}$, a dimensão do banco, ou seja, o logaritmo natural dos ativos do banco i no ano t .

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 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 o volume de LLP reconhecido depende positiva e significativamente dos resultados antes do reconhecimento de LLP e do desconto de impostos. Ou seja, resultados bancários elevados encontram-se associados a maiores volumes de LLP. Desta forma, o resultado obtido sugere que os gestores bancários da amostra utilizam as LLP enquanto instrumento contabilístico para alisar os resultados reportados. Este resultado apoia a hipótese 1, e é consistente com as evidências empíricas relatadas por Bonin e Kosak (2013), Bouvatier e Lepetit (2008), Curcio et al. (2017), Shala et al. (2020), Skala (2021) e Ozili (2017b), que utilizam como amostra bancos europeus.

Ainda relativamente à estimação do 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 & Jaggi (2011), Bouvatier & 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 volume 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 e Arun (2018) de que a expansão da concessão do crédito não apresenta impacto no reconhecimento de LLP.

A variável $GDPG_t$ capta o volume de LLP reconhecido por parte 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 maiores volumes de LLP. Assim, os resultados parecem corroborar 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 (2017a, 2017b), Curcio et al. (2017) e Fonseca & González (2008). Neste sentido, 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 reconhecessem menos LLP, com o objetivo de potenciar o rácio no sentido ascendente. O resultado obtido sugere que tal não acontece, significando isto que a gestão do capital regulamentar das instituições bancárias da amostra não se verifica, não permitindo corroborar os estudos de Ahmed et al. (1999), Peterson & Arun (2018) e Ozili (2017a). A presente evidência empírica vai ao encontro do estudo de Curcio et al. (2017) e Ozili (2017b), que consideram para os seus estudos um conjunto de bancos da Área Euro e da Europa Ocidental, respetivamente. A evidência obtida traduz que os valores do rácio de capital *Tier 1* não influenciam o reconhecimento de LLP dos bancos da amostra.

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. De interesse é também o coeficiente da variável ($EBTP_{it} * PFC_{it}$). Isto porque se definiu a hipótese 2, que prevê que a crise financeira de 2007 tem um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados através do uso de LLP. A variável $EBTP_{it} * PFC_{it}$ apresenta um coeficiente negativo e altamente significativo (ao nível de 1%), sugerindo que, durante a crise financeira, resultados bancários mais baixos estiveram associados a volumes de LLP mais elevados. Esta evidência sugere que a crise financeira teve um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários através do uso de LLP, impactando negativa e significativamente esta realidade. Este resultado é consistente com outras investigações (por exemplo, Acar & Ipci, 2015; El Sood, 2012;

Perterson & 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 de 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, uma plausível explicação para este resultado pode ser o facto de que, no período da crise financeira de 2007, diversas entidades, tais como o Fundo Monetário Internacional, 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 englobavam as instituições bancárias, fazendo com que as mesmas provavelmente não arriscassem no uso de discricionariedade e na gestão dos seus resultados.

Atendendo 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 de COVID-19 sobre o volume de LLP. Assim, o período de crise económica e social desencadeada pela pandemia de COVID-19 parece não se assumir como determinante do reconhecimento de LLP. Uma possível justificação para que tal aconteça poderá prender-se com o facto dos parâmetros do risco de crédito utilizados para calcular as LLP permanecerem estáveis em 2020, conforme documentado por Engelmann & Nguyen (2023). Dadas as condições do período em questão, muitos bancos, de forma voluntária, e governos, de forma obrigatória, estabeleceram moratórias de crédito que podem ter permitido que o risco de crédito não se acentuasse e originasse um impacto significativo no volume de LLP reconhecido.

Não obstante, este recente período de condições económicas adversas (2020-2021) parece assumir-se como um efeito moderador da prática de alisamento de resultados bancários através da utilização de LLP, corroborando-se a hipótese de investigação 3. Esta conclusão surge do coeficiente negativo e estatisticamente significativo ao nível de 10% da variável $EBTP_{it} * PCC_{it}$, que sugere que a crise COVID-19 induz um impacto negativo (efeito inibidor) na prática de alisamento de resultados das instituições bancárias por via da utilização de LLP. 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).

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 a hipótese de investigação 4.

Através da estimação da equação do modelo (4), verifica-se que a diversidade de género dos conselhos de administração dos bancos da amostra parece estar associada a um menor volume de LLP reconhecido (coeficiente negativo e estatisticamente significativo ao nível de 5% da variável BGD_{it}), parecendo corroborar os estudos de Berger et al. (2014), Lu & Boateng (2018) e Setiawan & Khoirotnunisa (2020). 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 instituições (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 4, de que a inclusão de uma maior percentagem de mulheres no conselho de administração dos bancos é um moderador da prática de alisamento de resultados por via de LLP. Este resultado vai ao encontro das conclusões de um estudo semelhante, que investiga a relação entre o alisamento de resultados e a diversidade de género do conselho de administração das instituições bancárias cotadas ibéricas (Pimentel & Joaquim, 2021).

Tais evidências podem ser justificadas pelo facto de se constatar que, nas instituições bancárias da amostra, as mulheres ocupam, em média, 20,5% das posições de direção dos conselhos de administração. Isto porque, de acordo com o estudo de Proença et al. (2020), um mínimo de 14% de diversidade de género no conselho de administração pode contribuir para uma maior justiça social bem como para determinadas mudanças estruturais nas instituições bancárias.

4.3. Resultados modelos empíricos - 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 quatro 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 subsecção 3.1 do artigo.

Reforça-se que, na amostra recolhida, a região SE abrange 12 países e 117 bancos, a EOR oito países e 85 bancos, a EOC nove países e 83 bancos, e a ENOR dez países e 93 bancos, conforme descrito em 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 na tabela A2 até à tabela A5 do Apêndice 2. De referir que os resultados obtidos são comentados de seguida. Note-se que serão comentados apenas os resultados das variáveis de interesse do presente estudo.

A partir da estimação do modelo (1) para as quatro regiões consideradas, obtém-se evidência empírica que tende a sugerir 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 volume de LLP reconhecido pelos gestores dos bancos das quatro regiões será determinado e influenciado de forma positiva pelos resultados antes de impostos e imparidades de crédito.

No que diz respeito à variável $EBTP_{it}$, $*PFC_{it}$, cujo sinal do coeficiente é analisado no modelo (2), apenas é significativo nas regiões EOC e ENOR. Pode referir-se que, tal como obtido para a amostra global, nestas duas regiões o coeficiente da referida variável é negativo. Significa isto que apenas para os bancos cotados da região EOC e ENOR a crise financeira de 2007 se parece assumir como um efeito moderador do uso discricionário de LLP pelos gestores bancários para efeitos de alisamento de resultados, inibindo esta realidade.

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 de COVID-19, os bancos cotados destas regiões não alisaram os seus resultados através do uso discricionário de LLP. Assim, das quatro regiões analisadas, apenas em duas o período marcado pela pandemia parece inibir de forma significativa a prática de alisamento de resultados bancários, assumindo-se como um efeito moderador desta realidade.

A evidência encontrada no modelo (4) leva a concluir que, à semelhança do que acontece para a amostra global, nas regiões EOC e EOR a diversidade de género do conselho de administração assume um efeito moderador sobre a prática de alisamento de resultados bancários por via da utilização de LLP.

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 $EBTP_{it}$, 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 parece ser uma realidade para os bancos cotados em todas as quatro 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 sobre a prática de alisamento de resultados, ligeiramente distinto entre as várias regiões. 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.

5. Conclusão

O presente estudo visa contribuir para a literatura através da investigação da prática de alisamento de resultados bancários, assumindo o objetivo principal de analisar se os bancos incorrem na prática de alisamento de resultados através do uso discricionário de LLP, e, simultaneamente, aferir se os períodos de crise e a diversidade de género do conselho de administração dos bancos europeus são moderadores do alisamento de resultados bancários por via da utilização de LLP.

Com base na evidência empírica encontrada, a hipótese de alisamento de resultados por via de LLP é fortemente apoiada. Os resultados sugerem 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 de COVID-19 apresentam um impacto determinante e negativo sobre a prática de alisamento de resultados dos bancos da amostra por via da utilização de LLP. Assim, os períodos de crise considerados para efeito do estudo revelam-se inibidores e moderadores do uso discricionário de LLP para a execução do alisamento dos resultados bancários. 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 deste órgão, apresenta

um impacto negativo sobre a utilização de LLP para efeitos de alisamento de resultados, revelando-se como um elemento inibidor e moderador desta prática no contexto analisado.

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

Este estudo contribui para a crescente literatura sobre o alisamento de resultados bancários utilizando como instrumento as LLP, conseguindo proporcionar uma melhor compreensão dos efeitos moderadores desta prática. É dos primeiros estudos que analisa o papel moderador da diversidade de género e da pandemia de COVID-19 sobre o alisamento de resultados através de LLP, considerado de forma abrangente o setor bancário cotado na Europa.

Os resultados obtidos exaltam a necessidade de uma coordenação mais eficaz dos reguladores e autoridades de supervisão, no contexto bancário europeu, como forma de limitar a discricionariedade das LLP, e assim garantir a fiabilidade dos resultados contabilísticos bancários.

Além disso, 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 maiores volumes de LLP), o controlo e fiscalização das organizações parece ser a chave da melhoria da informação financeira bancária. Assim, em termos gerais, as conclusões são de interesse para os decisores políticos, as entidades reguladoras e os organismos de supervisão bancária, ao sugerirem o seu papel crucial no reforço da qualidade da informação financeira durante os períodos de crise.

Por fim, ao identificar a diversidade de género como um moderador do alisamento de resultados por via de LLP, o estudo pode ser útil para os reguladores do setor bancário e decisores políticos avaliarem o impacto da introdução das suas políticas, como é o reforço da presença de mulheres (quotas de género) num setor tão importante para a economia como é o setor bancário.

Como qualquer investigação, o presente estudo 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 volume de LLP reconhecido, bem como no alisamento de resultados bancários.

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

Dado que o presente artigo considerou apenas como amostra bancos cotados, surge o interesse futuro de 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 futura de replicar o modelo para outras regiões, ou países em particular, contribuindo para o avanço e clarificação da literatura.

Acknowledgement

This work has been funded by national funds through FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P., through project UIDB/05037/2020

Referências

- 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., & Rangunathan, V. (2017). Lehman Sisters. *SSRN Electronic Journal*, 1-48. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3046451>
- 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)
- 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>
- Altig, D., Baker, S., Barrero, J. M., Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., Davis, S. J., Leather, J., Meyer, B., Mihaylov, E., Mizen, P., Parker, N., Renault, T., Smietanka, P., & Thwaites, G. (2020). Economic uncertainty before and during the COVID-19 pandemic. *Journal of Public Economics*, 191, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104274>
- 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>
- 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>
- 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>
- 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, 1–20. <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>
- Bonin, J., & M. Kosak. (2013). Loan loss provisioning in Emerging Europe: Precautionary or pro-cyclical? *Wesleyan Economics Working Papers*, No. 10. Wesleyan University, Department of Economics.
- 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>
- 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>
- 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>
- Didier, T., Huneeus, F., Larrain, M., & Schmukler, S. L. (2021). Financing firms in hibernation during the COVID-19 pandemic. *Journal of Financial Stability*, 53, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100837>

- 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, 1-31. <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.
- El Diri, M., King, T., Spokeviciute, L., & Williams, J. (2021). Hands in the cookie jar: Exploiting loan loss provisions under bank financial distress. *Economics Letters*, 209, 1-4. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2021.110098>
- 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>
- Engelmann, B., & Lam Nguyen, T. T. (2023). Global assessment of the COVID-19 impact on IFRS 9 loan loss provisions. *Asian Review of Accounting*, 31(1), 26–41. <https://doi.org/10.1108/ARA-04-2022-0105>
- European Central Bank. (2017). *Guidance to banks on non-performing loans*. <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/priorities/npl/html/guidanceonnpls.en.html>
- 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, 1-21. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.105607>
- 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>
- 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>
- 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.

- 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>
- 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*, 16(1), 24–48. <https://doi.org/10.1108/JFRA-03-2015-0044>
- 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>
- 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>
- Kanter, R. M. (1977). Some effects of proportions on group life. In Rieker, P.P., Carmen, E. (Eds). *The gender gap in psychotherapy* (pp. 53-78). Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-4754-5_5
- Laux, C., & Laux, V. (2009). Board Committees, CEO Compensation, and Earnings Management. *The Accounting Review*, 84(3), 869–891. Laux, Christian and Laux, Volker, Board Committees, CEO Compensation, and Earnings Management (February 2008). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.887492>

- 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 Journal of Finance and Accounting*, 11(5), 1–26. <https://doi.org/10.1504/aajfa.2020.10043109>
- 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>
- 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>
- 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. <https://doi.org/10.1080/096031096334231>
- Menicucci, E. (2020). *Earnings quality: Definitions, measures, and financial reporting*. Palgrave Pivot Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-36798-5>
- 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>
- 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>

- Nguyen, T. A., Nguyen, P. H., Luu, H. N., Cu, T. N. H., & Nguyen, P. A. (2023). Bank provisioning practice during the pandemic: evidence from the COVID-19 outbreak. *International Journal of Disclosure and Governance*, 20(3), 248-260. <https://doi.org/10.1057/s41310-022-00169-x>
- 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 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. (2017b). Discretionary provisioning practices among Western European banks. *Journal of Financial Economic Policy*, 9(1), 109-118. <https://doi.org/10.1108/JFEP-07-2016-0049>
- Ozili, P. K. (2019). Bank income smoothing, institutions and corruption. *Research in International Business and Finance*, 49, 82-99. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.02.009>
- Ozili, P. K. (2021). Bank Income Smoothing During the COVID-19 Pandemic: Evidence from UK Banks. *Contemporary Studies in Economic & Financial Analysis*, 109B, 127-139. <https://doi.org/10.1108/S1569-37592022000109B008>
- 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*, 40(3), 641-657. <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>
- Packer, F., & Zhu, H. (2012). *Loan Loss Provisioning Practices of Asian Banks*. 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, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.10623>

- 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., & 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., & 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., 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
- Proença, C. (2020). *Essays On The Eurozone Banking Performance: Profitability, Risk, Remuneration And Efficiency*. Doctoral Dissertation, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Repositório Científico da UC. <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. <https://doi.org/10.1108/CG-01-2020-0018>
- 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(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>

- Sila, V., Gonzalez, A., & Hagendorff, J. (2016). Women on board: Does boardroom gender diversity affect firm risk?. *Journal of Corporate Finance*, 36, 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>
- Skała, D. (2021). Loan loss provisions and income smoothing – Do shareholders matter?. *International Review of Financial Analysis*, 78, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101909>
- Strakova, L. (2021). Motives and techniques of earnings management used in a global environment. *SHS Web of Conferences*, 92, 1-9. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219202060>
- 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.
- 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>
- Wahlen, J. M. (1994). The Nature of Information in Commercial Bank Loan Loss Disclosures. *The Accounting Review*, 69(3), 455–478.
- Zalata, A. M., Taurigana, 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, 170–183. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.11.002>
- Bouvatier, V., Lepetit, L., & Strobel, F. (2014). Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking & Finance*, 41, 253-270.

APÊNDICES

Apêndice 1. Testes estatísticos aos modelos

Tabela A1. 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

Apêndice 2. Resultados modelos empíricos – Regiões Europa

Tabela A2. 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)**
ΔNPL_{it}	+/-	0.0202558 (0.1895)	0.0216563 (0.1710)	0.0343589 (0.0334)**	-0.00804666 (0.4512)
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	-0.000715542 (0.0070)***	-0.000689347 (0.0109)	-5.81575e-05 (0.8579)	-0.000256304 (0.1810)
$GDPG_t$	-	-0.0238690 (0.4084)	-0.0174786 (0.5753)	0.0378437 (0.3455)	0.0662492 (0.0734)*
CAR_{it}	+	0.130432 (0.0696)*	0.130960 (0.1924)	0.0269120 (0.7743)	0.0584250 (0.6258)
$EBTP_{it}$	+	-0.000821693 (0.2392)*	-0.000835608 (0.2345)	-0.00364077 (0.2497)	0.000264588 (0.6867)
$SIZE_{it}$	+/-	0.00190444 (0.5931)	-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

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 1%, 5% e 10%, respetivamente. iii. 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 A3. 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)*
GDP_{it}	-	-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

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 1%, 5% e 10%, respetivamente. iii. 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 A4. 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

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 1%, 5% e 10%, respetivamente. iii. 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 A5. Resultados modelo (1) a (4) região ENOR

Variáveis	Sinal esperado	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)
Constante β_0		0.00818815			
NPL_{it-1}	+/-	0.0397034			
ΔNPL_{it}	+/-	0.0255865			
$\Delta LOAN_{it}$	+/-	-0.0136023			
GDP_t	-	-0.000547398			
CAR_{it}	+	-0.0384083			
$EBTP_{it}$	+	0.241074			
$SIZE_{it}$	+/-	-0.000184320			
PFC_{it}	+/-	-----	0.00535776		
$EBTP_{it} * PFC_{it}$	+/-	-----	-0.210326		
PCC_{it}	-	-----	-----	-0.00239818	
$EBTP_{it} * PCC_{it}$	+	-----	-----	-0.0643755	
BGD_{it}	-	-----	-----		
$EBTP_{it} * BGD_{it}$	-	-----	-----	-----	-0.274468
Observações		604	604	604	236

Notas: i. os valores entre parênteses representam os valores de p-value para cada teste estatístico correspondente. ii. A designação ***, ** e * representa os coeficientes que são estatisticamente significativos a um nível de 1%, 5% e 10%, respetivamente. iii. 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.



TECHNICAL REVIEW

Transparency and accountability in public management

José F. F. Tavares^a

ABSTRACT

Transparency is a principle that guides the administration of public resources, but it is also a right of citizens, a duty of public managers and one of the guarantees of the proper functioning of public management. One of the areas in which this principle is particularly important is the drawing up and rendering of accounts, which are an indispensable management tool, a fundamental element of citizenship, a basis for exercising the control function and an important factor in determining responsibilities. This text presents a reflection on this subject, also drawing attention to its importance in the increasingly digital world in which we live.

Keywords: Public management; Accounting; Accountability; Transparency; Information technology; Artificial intelligence.

[This page is intentionally left blank]

Transparência e prestação de contas na gestão pública

RESUMO

A transparência é um princípio que norteia a administração de recursos públicos, mas também um direito dos cidadãos, um dever dos gestores públicos e uma das garantias do bom funcionamento da gestão pública. Uma das áreas em que este princípio assume especial relevância é a da elaboração e prestação de contas, sendo estas um indispensável instrumento de gestão, um elemento fundamental de cidadania, uma base para o exercício da função de controle e um fator relevante para o apuramento de responsabilidades. O presente texto apresenta uma reflexão sobre esta matéria, alertando também para a sua ponderação no mundo cada vez mais digital em que vivemos.

Palavras-chave: Gestão pública; Contabilidade; Prestação de contas; Transparência; Tecnologia da informação; Inteligência artificial.

[This page is intentionally left blank]

1. Introdução

A gestão pública tem, em comparação com a gestão privada, especiais exigências que a tornam mais complexa, nomeadamente em termos de procedimentos a observar, de ponderação de interesses, de prestação de contas e de responsabilidade.

Os decisores públicos devem dispor, em cada momento, de um conjunto de valores e princípios que garantam o equilíbrio, a justiça e a proporcionalidade na ponderação do interesse público com os demais interesses dignos de proteção.

Por seu turno, a Sociedade tem vindo a revelar crescentes demandas na melhoria dos padrões de gestão, com obediência a princípios de ética de serviço público e de boa governação, tendo em vista a obtenção de contrapartida adequada ao pagamento de impostos, ou seja, a existência de justiça fiscal.

Observa-se cada vez mais a consciencialização dos cidadãos contribuintes relativamente ao seu direito de querer maior transparência, exigindo informação pública tempestiva, confiável, clara e relevante sobre as entidades públicas, nomeadamente sobre a gestão financeira e o seu desempenho.

Neste âmbito, a prestação de contas e a implementação de mecanismos de controlo internos e externos contribuem para a boa governação, a confiabilidade da informação prestada e a responsabilização dos gestores públicos.

2. Gestão pública

2.1. Âmbito

Como escrevemos noutra sede, a expressão gestão pública abrange, *lato sensu*, toda a atividade de administração da coisa pública, seja por pessoas coletivas de direito público, seja por pessoas coletivas de direito privado ou até por pessoas singulares que se encontrem em determinadas situações em relação ao que é público.

Por outro lado, quanto às pessoas coletivas de direito público, incluímos na expressão gestão pública quer a atividade administrativa, desenvolvida no exercício de poderes públicos, de poderes de autoridade (e traduzida, *stricto sensu*, nos tradicionalmente designados atos de gestão pública), quer a atividade dessas entidades regida pelo direito privado, embora com limitações jurídico-públicas (v.g. quanto à competência, aos procedimentos, ao suporte orçamental, aos princípios e aos interesses a prosseguir).

A atividade de gestão pública será, pois, neste contexto, uma atividade de administração, de natureza administrativa, financeira e patrimonial, podendo abranger ou não o exercício de poderes de autoridade e podendo ser desenvolvida por pessoas coletivas de direito público ou de direito privado.

É por isso que, hoje, também por influência do Direito da União Europeia, todos os contratos celebrados pela Administração Pública (incluindo os contratos administrativos e os contratos regidos pelo Direito Privado) são considerados contratos públicos.

Resulta, assim, que não é o regime jurídico aplicável (de Direito Público ou de Direito Privado) que determina a natureza da gestão como pública ou como privada. Com efeito, é o regime jurídico que resulta da natureza das entidades e organismos e não o contrário.

Não podemos também deixar de ter em atenção a especial dimensão e a complexidade que a Administração Pública reveste, envolvendo, em consequência, ponderações especiais na sua organização e funcionamento.

A gestão pública não está limitada à atividade da Administração Pública tradicional, considerada como o conjunto de entidades públicas, de pessoas coletivas de direito público que desenvolvem a atividade administrativa de satisfação das necessidades públicas – Estado *stricto sensu*, Regiões Autónomas, autarquias locais, associações públicas, institutos públicos e outras entidades públicas.

A evolução havida nos últimos anos não se compadece com este entendimento artificial, o qual, a nosso ver, não tem correspondência com a realidade, revelando-se formal e desfasado. Por isso, temos uma noção abrangente de gestão pública.

A nosso ver, devemos identificar Administração Pública com Setor Público, abrangendo todas as entidades de natureza pública, quer se constituam ou regulem pelo Direito Público ou pelo Direito Privado, aqui envolvendo quaisquer entidades criadas por entidades de natureza pública, nomeadamente associações, fundações, empresas ou sociedades de capitais públicos (cfr. a este propósito, art.º 2.º da Lei n.º 98/97, de 26 de agosto).

Para esta posição concorre o argumento substancial da natureza das coisas. Esta noção de Administração Pública, coincidindo com a de Setor Público, em sentido orgânico e em sentido material (cfr. também a este respeito, art.º 82.º da Constituição da República Portuguesa [CRP]), não prejudica, naturalmente, a existência de subsectores específicos ou, por exemplo, a distinção entre setor público administrativo e setor público empresarial.

2.2. Gestão pública e ponderação de interesses

A vida em sociedade e o Direito que a rege assentam, em boa medida, na ideia de interesse, geralmente definido como a relação entre um sujeito e uma situação ou um determinado bem.

Nesta relação cabe o elemento necessidade, que corresponde a uma situação de carência, de desequilíbrio, que exige satisfação através dos bens aptos para o efeito. Esta aptidão dos bens para a satisfação de necessidades representa a sua utilidade.

Ora, vivemos numa sociedade caracterizada pela escassez de bens, pela diversidade e pluralidade dos interesses (e, por conseguinte, das relações sociais existentes), os quais poderão ser de solidariedade (como no caso dos interesses coletivos, públicos ou privados) ou de conflito (de interesses individuais, de interesses coletivos, do interesse coletivo com o interesse individual).

No âmbito das nossas preocupações, interessa-nos, em especial, a referência às necessidades coletivas públicas, cuja satisfação cabe, à partida, ao Estado e a outras entidades públicas que agem por conta e em nome da coletividade, integrando a Administração Pública.

Ao conjunto destas necessidades públicas poderá ser dada a designação de interesse público, o bem comum.

A gestão pública visa justamente a satisfação deste interesse público *lato sensu*, em conformidade com a ordem jurídica, ponderando adequadamente todos os interesses relevantes e dignos de proteção – interesses coletivos, públicos ou privados, interesses individuais e interesses difusos.

E tudo isto sem esquecermos o quadro das relações que podem estabelecer-se – bilaterais e plurilaterais ou multipolares.

Em resumo, a gestão pública a) visa a prossecução do interesse público, b) no quadro do ordenamento jurídico, c) diagnosticando as necessidades públicas, d) hierarquizando-as, e) com o recurso aos bens adequados àquela satisfação e f) com ponderação dos demais interesses relevantes.

Esta ponderação de interesses é uma exigência ou um princípio que decorre do próprio Estado de Direito.

A título meramente exemplificativo, tenhamos em atenção o disposto no art.º 266.º, n.º 1, da CRP, e do art.º 4.º do Código do Procedimento Administrativo (CPA),

segundo os quais a Administração Pública visa a prossecução do interesse público, no respeito pelos direitos e interesses legalmente protegidos dos cidadãos.

Por outro lado, do citado art.º 266.º da CRP, e do art.º 7.º do CPA resulta que a Administração Pública deve respeitar outros princípios, em especial, o da proporcionalidade, quando as suas decisões colidam com direitos ou interesses legalmente protegidos, os quais só podem ser afetados em termos adequados e proporcionais aos objetivos a realizar.

Note-se que estes princípios e outros também referidos nos mesmos preceitos são fundamentais na delimitação do campo da gestão pública, em especial, no exercício de poderes discricionários, e são relevantes mesmo quando a Administração Pública se rege pelo Direito Privado (cfr., a este propósito, art.º 2.º do CPA).

Não há, pois, dúvidas sobre a existência do princípio geral da ponderação de bens e direitos conflitantes e sobre o dever da sua observância.

Na atualidade, são muitos e diversos os domínios em que coexistem interesses públicos e interesses privados e cuja ponderação deve então ter lugar nos termos referidos, por parte dos decisores públicos, quer quando atuam unilateralmente, quer pela via contratual.

Pela sua importância social, financeira e cultural, sublinhamos os domínios das obras públicas, dos serviços públicos, da aquisição de bens e serviços, do ordenamento do território, do urbanismo, do ambiente, da preservação do património público e das tecnologias de informação.

Relativamente a alguns destes domínios, também a própria ordem jurídica já há muito alargou a legitimidade de intervenção procedimental sobre os chamados interesses difusos.

A ordem jurídica portuguesa – incluindo a sua vertente da União Europeia – prevê para a gestão pública, a montante, um enquadramento que a condiciona e norteia, consubstanciado num conjunto de princípios e valores, cuja inobservância afeta a sua validade.

Além do princípio da legalidade, ou melhor, da conformidade com a ordem jurídica, e dos mencionados princípios da prossecução do interesse público e do respeito pelos direitos e interesses legalmente protegidos, outros estão consagrados, como o da igualdade, da proporcionalidade, da imparcialidade, da justiça e da razoabilidade, da boa-fé e da boa administração (cfr. v.g. art.º 266.º da CRP e art.ºs. 3.º e segs. do CPA).

A jusante, têm os destinatários da gestão pública um conjunto de garantias de defesa dos seus direitos e interesses, *maxime*, as garantias jurisdicionais.

Este é o quadro geral de garantias de atuação que, na especialidade, complementamos com outras garantias, a saber:

- o dever de fundamentação (cfr. v.g. art.º 268.º da CRP e art.ºs. 152.º e segs. do CPA), intrínseca e naturalmente imposto a quem gere o que é de outrem, que deve prestar contas sobre o que fez, porquê e para quê;
- a existência, na contratação pública, de procedimentos, em especial o concurso público, tendo em vista a salvaguarda da sã concorrência, de um mercado sã, da igualdade dos agentes económicos perante o que é público, da qualidade, da escolha da melhor opção para prossecução do interesse público; não esqueçamos que os procedimentos em causa são uma exigência da economia de mercado e que igualmente possibilitam a fiscalização do cumprimento de outras obrigações por parte dos agentes económicos, v.g. em matérias fiscal e de segurança social;
- a participação dos interessados, designadamente, através da sua audiência – cfr. v.g. art.º 267.º da CRP e art.ºs. 12.º, 80.º, 100.º e 121.º a 123.º do CPA;
- um estatuto adequado para quem desenvolver a gestão pública, seja quais forem as funções exercidas, caracterizado, em especial, pelos deveres de transparência, integridade e responsabilidade, consubstanciados numa carta ética;
- a prestação de contas;
- um regime de responsabilidades devidamente articulado (política, criminal, civil, disciplinar e financeira);
- os órgãos e serviços de controlo interno e externo, funcionando como um sistema unido e coerente;
- a exigência de mecanismos de controlo na gestão.

São estas as principais garantias que, em cada momento, devem estar aptas (e atualizadas) com vista à boa gestão pública, em que o interesse público é prosseguido com ponderação dos demais interesses legítimos.

3. Transparência

Ao conjunto de princípios a que a Administração Pública está sujeita, entre os quais os da legalidade, da igualdade, da imparcialidade e da boa gestão, sublinhamos agora o princípio da transparência.

Podemos definir transparência como a qualidade relativa à transmissão de informação verdadeira, sem a adulterar, tornando-a pública, quando se trate da

gestão pública. A transparência não se confunde com publicidade. Com efeito, a publicidade é instrumental relativamente à transparência que, por sua vez, também é instrumental relativamente a outros valores e princípios.

A transparência é multifacetada ou pluridimensional, representando:

- um princípio da ordem jurídica, consagrado v.g. nas Diretivas da União Europeia, no CPA, na LEO (Lei de Enquadramento Orçamental), no Código dos Contratos Públicos, nas recomendações do Tribunal de Contas e do Conselho de Prevenção da Corrupção, e invocado na jurisprudência dos Tribunais;
- um direito dos cidadãos;
- um dever das entidades de natureza pública;
- uma garantia do bom funcionamento da gestão pública.

A transparência, em oposição à opacidade, é uma exigência do Estado de Direito democrático, em que a Administração Pública tem de comunicar com a sociedade e os administrados, dando a conhecer a sua organização e funcionamento, a sua atividade e seus resultados, bem como as suas decisões e respetivo fundamento. Está prevista em vários diplomas legais, nomeadamente, a Lei de Enquadramento Orçamental (transparência orçamental), a Lei-Quadro das Entidades Reguladoras (como princípio de gestão) e o Estatuto do Pessoal Dirigente dos Serviços e Organismos da Administração Pública (como princípio geral ético).

No entanto, a doutrina divide-se em considerar a transparência como um princípio, considerando alguns autores que ela é meramente instrumental dos princípios que regem a atividade administrativa, relacionando-se e confundindo-se, em certa medida, com esses princípios. Veja-se, a este propósito, o artigo 9.º do CPA, que estabelece que a Administração Pública deve adotar “as soluções organizatórias e procedimentais indispensáveis à preservação da isenção administrativa e à confiança nessa isenção”.

Em certos diplomas legais, a transparência surge relacionada com o princípio da administração aberta (artigo 17.º do CPA e artigo 2.º da Lei n.º 26/2016), no sentido de ser garantida a participação dos cidadãos na atuação da Administração Pública, seja durante o processo, seja em qualquer outro momento, através do acesso a documentos e informação administrativa.

O princípio da administração aberta, constante do artigo 17.º do CPA, estabelece “o direito de acesso aos arquivos e registos administrativos, mesmo quando nenhum procedimento que lhes diga diretamente respeito esteja em curso, sem prejuízo do disposto na lei em matérias relativas à segurança interna e externa, à investigação criminal, ao sigilo fiscal e à privacidade das pessoas”.

E a Lei n.º 26/2016 acrescenta que a “informação pública relevante para garantir a transparência da atividade administrativa, designadamente a relacionada com o funcionamento e controlo da atividade pública, é divulgada ativamente, de forma periódica e atualizada, pelos respetivos órgãos e entidades”, devendo “assegurar-se a sua compreensibilidade, o acesso livre e universal, bem como a acessibilidade, a interoperabilidade, a qualidade, a integridade e a autenticidade dos dados publicados e ainda a sua identificação e localização” (artigo 2.º, n.ºs 2 e 3).

O princípio da administração aberta, ao assegurar que os cidadãos têm a possibilidade de serem informados e de poderem ser informados sobre a atividade administrativa, dá-lhes o poder de controlarem a atuação da Administração, avaliando o seu desempenho e agindo contra ela, se assim o entenderem.

Contudo, não é suficiente a mera consagração do princípio da administração aberta nos diversos diplomas legais. É necessário que as entidades públicas, através dos seus órgãos competentes, lhe deem execução, concretizando-o em toda a sua extensão.

A Administração Pública tem, assim, de garantir que a informação sobre a sua organização e funcionamento, a sua atividade e seus resultados, bem como as suas decisões e respetivo fundamento, são públicas, acessíveis e passíveis de serem escrutinadas, sendo esse escrutínio essencial para a diminuição da opacidade e para a boa governação, quando acompanhada de mecanismos de *accountability*.

Mas não basta que a informação esteja disponível e seja acessível. Ela deve ser precisa, clara, fidedigna, relevante e oportuna. A transparência impõe-se com grande premência na área da contratação pública, face à sua relevância financeira e onde a opacidade está por vezes associada a fenómenos de fraude e de corrupção. Nesta área, a transparência revela-se na publicitação de elementos essenciais, como o programa do concurso, o caderno de encargos e os critérios de adjudicação. Por outro lado, a transparência não deve abranger apenas a formação do contrato, mas também a sua execução e a resolução de conflitos.

Quanto maior a transparência, melhor a gestão dos recursos públicos, por esta ser passível de um maior e melhor escrutínio. Em suma, a transparência ajuda a fortalecer as instituições públicas, melhora a qualidade da aplicação dos recursos públicos e promove a cidadania.

É, sem dúvida, um fator gerador de confiança!

No que respeita à transparência orçamental, tal como é definida na LEO, aplica-se à aprovação e à execução dos orçamentos das entidades que integram o setor das administrações públicas, implicando a disponibilização de informação sobre

a implementação e a execução dos programas, objetivos da política orçamental, orçamentos e contas do setor das administrações públicas, por subsetor. A informação disponibilizada deve ser fiável, completa, atualizada, compreensível e comparável internacionalmente, de modo a permitir avaliar com precisão a posição financeira do setor das administrações públicas e os custos e benefícios das suas atividades, incluindo as suas consequências económicas e sociais, presentes e futuras.

A concretização do princípio da transparência tem benefícios inestimáveis para a gestão pública: melhor conhecimento da realidade, aperfeiçoamento da qualidade, estímulo à competitividade, redução da corrupção, promoção de boas práticas, melhor despesa pública, melhor cidadania e reforço da confiança.

Contudo, torna-se necessário, para a sua efetividade, estabelecer um quadro de garantias adequado. A título exemplificativo, podemos considerar garantias da transparência a boa organização das entidades e organismos, a fundamentação dos atos, a publicidade (por exemplo, no Portal-Base), a concorrência e procedimentos concorrenciais, o planeamento, as tecnologias de informação, os planos de prevenção de riscos, o controlo (entidades e organismos de controlo e os mecanismos de controlo), as declarações de inexistência de conflitos de interesse e a prestação de contas.

A transparência administrativa, financeira e orçamental está assim intimamente associada à prestação de contas.

4. Prestação de contas

A prestação de contas é uma obrigação de quem gere o que é de outrem – o que sempre acontece no setor público (sobre o que fez, quando, como, porquê e para quê).

Por outro lado, é um direito dos cidadãos de conhecerem a utilização dos dinheiros e valores públicos, bem como a eficiência, eficácia e equidade da respetiva utilização.

As contas devem refletir de forma exata, completa e compreensível a atividade das entidades públicas e das organizações em geral, proporcionando o conhecimento da realidade e o planeamento do futuro, bem como a eventual responsabilização por situações irregulares.

No quadro da boa governação, a prestação de contas requer a apresentação de demonstrações orçamentais e financeiras fiáveis, tendo por base um sistema de controlo interno que assegure a confiança e a integridade da informação, a salvaguarda dos ativos, a utilização eficiente dos recursos, o cumprimento das políticas, planos e normas e a realização dos objetivos estabelecidos.

Importará ainda dispor de informação sobre os custos e benefícios das atividades das entidades públicas, bem como sobre os resultados das políticas públicas face às metas fixadas.

Só desta forma a prestação de contas contribuirá para o reforço da confiança dos cidadãos na eficiência e eficácia da gestão das finanças públicas.

E é neste sentido que vai a reforma das finanças públicas iniciada em 2015, com a nova Lei de Enquadramento Orçamental (LEO) e o Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas (SNC-AP), alinhados com as melhores práticas internacionais de contabilidade e relato.

O SNC-AP é aplicável a todos os serviços e organismos da Administração central, regional e local que não tenham natureza, forma e designação de empresa pública, ao subsetor da Segurança Social e à maioria das entidades públicas reclassificadas.

Assim, ao ser um sistema único de referência para todas as entidades públicas, contribui para a harmonização interna da Contabilidade Pública e para a melhoria da prestação de contas, quer das demonstrações orçamentais e financeiras, quer no plano do desempenho operativo.

Este novo sistema contabilístico permite ainda o alinhamento da contabilidade pública com as Contas Nacionais, aumentando-se a fiabilidade da consolidação de contas, com uma aproximação ao SNC e ao SNC-ESNL, aplicados no setor empresarial e entidades do setor não lucrativo, respetivamente.

O Tribunal de Contas procurou acompanhar a reforma em curso, mantendo um diálogo profícuo com todos os seus interlocutores e desenvolvendo internamente os procedimentos necessários à efetivação da prestação de contas no novo referencial.

A aprovação de uma nova instrução para a prestação de contas, a par da entrada em exploração da nova plataforma eletrónica, em articulação com a Unidade de Implementação da Lei de Enquadramento Orçamental e outras entidades da Administração Pública, evidenciam a abertura da Instituição ao exterior, que se pretende continuar e melhorar.

O desenvolvimento dos sistemas de informação do Tribunal de Contas assentou numa ação concertada, de modo a que, para além dos elementos necessários à prestação de contas ao Tribunal e ao seu exame, fossem inseridos os requisitos relevantes para integração das contas no Sistema Central de Contabilidade e Contas Públicas (S3CP), do Ministério das Finanças, para efeitos da elaboração da conta consolidada da Administração Central, abrangendo todas as contas individuais das

entidades contabilísticas, incluindo as entidades reclassificadas, que integram o perímetro das Administrações Públicas.

Por sua vez, a prestação eletrónica de contas tem contribuído para a qualidade da informação prestada, com a introdução de mecanismos de validação da sua consistência e fiabilidade, e, por outro lado, permite o exercício de um controlo mais integrado, tempestivo e oportuno, com a implementação de análises de risco de forma automatizada e o apuramento de indicadores, apoiando a função do Tribunal e fornecendo informação útil e relevante aos interessados.

No quadro da reforma das finanças públicas em curso, a LEO contém um conjunto de disposições de natureza contabilística, que importa recordar:

- a criação da Entidade Contabilística Estado (ECE);
- os subsistemas contabilísticos (contabilidade orçamental, contabilidade financeira e contabilidade de gestão);
- a preparação de demonstrações financeiras previsionais (em termos individuais e consolidadas para a administração central e segurança social);
- demonstrações financeiras intercalares (trimestrais);
- a necessidade de consolidação de contas;
- o princípio da imagem verdadeira e apropriada, que deve ser proporcionada pelas demonstrações financeiras em relação à posição financeira e suas alterações, ao desempenho financeiro e aos fluxos de caixa;
- a certificação da Conta Geral do Estado pelo Tribunal de Contas; e
- o custo e os resultados das políticas públicas (orçamentação por programas ligada ao subsistema da contabilidade de gestão).

Esta reforma compreende, assim, vários desafios, sendo aqui de destacar os relativos ao pilar das contas públicas:

- a efetiva aplicação do SNC-AP;
- a preparação de informação consolidada, em termos históricos e previsionais;
- a preparação de demonstrações orçamentais e económico-financeiras intercalares;
- a adequação do modelo de controlo interno e de auditoria.

Mas estes desafios ainda não foram totalmente superados, por ainda não estarem reunidas todas as condições técnicas e institucionais necessárias à sua efetiva implementação.

Disso é exemplo a apresentação da Conta Geral do Estado (CGE) com um conjunto completo de demonstrações financeiras e orçamentais consolidadas a sujeitar a certificação do Tribunal de Contas. Previsto inicialmente que seria a CGE de 2019 a primeira, foi sendo adiado esse desiderato, prevendo-se por último que se aplicaria

à CGE de 2023. No entanto, o Governo já veio apontar novo cenário – a CGE de 2026, a apresentar em 2027.

5. Tecnologia, transparência e prestação de contas

A existência de informação credível promove a transparência e constitui, simultaneamente, ferramenta essencial para a qualidade da decisão financeira e a prestação de contas fiáveis e credíveis.

Para tanto, não podemos ignorar o facto de que quem trabalha em contabilidade tem de estar atento às novidades tecnológicas e ter presente que o seu futuro está dependente dos meios digitais.

Mas, não esqueçamos, os meios digitais são meios e não fins!

A tecnologia na contabilidade possibilita a integração de *softwares* e ferramentas cada vez mais inteligentes para tornar os processos mais ágeis e seguros. Não como forma de substituição do trabalho, mas como forma de automatizar o processo contabilístico, que muitas vezes requer atividades repetitivas e burocráticas. Optar pela automação implica a redução e a racionalização das tarefas.

Hoje, o contabilista é também um analista, que tem a capacidade de conhecer as suas organizações, possuir informação sobre as mesmas e processar essas informações de uma maneira eficiente.

Há que promover, por outro lado, a capacidade de acesso a quantidades massivas de dados e de se dispor de ferramentas para o seu tratamento. O rápido aumento do volume de dados, as alterações nos modelos de negócio, as mudanças para a automação, constituem verdadeiros vetores de mudança.

Assim, o perfil dos contabilistas mudou, passando também a estar mais direccionados à gestão da contabilidade e ao planeamento estratégico.

Ora, os impactos da tecnologia na contabilidade são evidentes:

- redução de custos – É importante destacar que as inovações em tecnologia promovem grandes avanços também na diminuição de custos;
- melhoria da vida operacional dos contabilistas – A tecnologia na contabilidade é sempre associada à implementação de novas ferramentas que informatizam as tarefas e automatizam algumas atividades. Mas não é só isso: a otimização dos processos permite também que a gestão seja aperfeiçoada, contribuindo para que os resultados sejam efetivamente atingidos;

- o aumento da produtividade;
- o acompanhamento mais fácil das mudanças da legislação;
- melhor comunicação.

Em termos de balanço atual e tendo presente que o Tribunal de Contas já introduziu sistemas de inteligência artificial, baseados em modelos de *Machine Learning* e de mecanismos de análise de *Big data*, na nova plataforma eletrónica de prestação de contas, permite-se avaliar, junto das entidades que já aderiram e transitaram para os novos referenciais contabilísticos, o impacto da sua adoção, bem como proceder à análise de grande quantidade de dados.

A inteligência artificial é uma grande revelação da inteligência humana! Mas, o mundo digital não é isento de preocupações! Pelo contrário, assumem grande relevância as questões relacionadas com a privacidade, a ética, a confidencialidade, a proteção de dados e a cibersegurança.

Estas questões continuarão a ser, sem dúvida, uma preocupação permanente, a exigir regulação adequada.

A evolução digital, bem direcionada, contribui, sem dúvida, para prestar contas com qualidade, refletindo rigorosamente a atividade das organizações! Não a arranjos contabilísticos! Más contas prejudicam a boa gestão e a sustentabilidade das organizações! E boas contas contribuem para melhor economia e são geradoras de confiança, indo ao encontro do disposto no art.º 15.º da Declaração Universal dos Direitos do Homem e do Cidadão de 1789, segundo o qual *a sociedade tem o direito de pedir contas a todos os agentes públicos pela sua administração*.

6. Nota final

As contas são um *instrumento de gestão*, um *elemento fundamental da cidadania*, uma *base para o exercício da função de controlo* e um *fator relevante para o apuramento de responsabilidades*.

E como Aristóteles já referia na sua obra *Política dos Atenienses*, a prestação de contas deve ter carácter público, a fim de que os cidadãos possam ser informados e avaliar os atos de quem está incumbido de gerir e administrar dinheiros públicos.

Hoje, em Portugal e na generalidade dos Estados mais desenvolvidos, a questão já não é, felizmente, a de saber se se deve ou não prestar contas. É um princípio já acolhido, assimilado e enraizado.

No momento atual, as preocupações fundamentais sobre a matéria respeitam à *transparência* e à *qualidade* na prestação de contas, o que, no âmbito de um sistema de boa governação, implica a apresentação de demonstrações financeiras transparentes e fiáveis, no quadro de um sistema de controlo que previna e detete possíveis situações de corrupção, manipulação e distorção de contas.

Só desta forma a prestação de contas contribuirá para o reforço da confiança dos cidadãos na eficiência e eficácia da gestão das finanças públicas.

A *qualidade* da prestação de contas vai então ocupar um lugar de destaque no futuro, cada vez mais exigente, no mundo digital em evolução, devendo ser *fiável, verdadeira, completa, tempestiva, acessível* e de *fácil consulta*.

A obtenção destes requisitos de qualidade está naturalmente associada a um conjunto de fatores caracterizadores de um *bom sistema de gestão*, compreendendo, nomeadamente, objetivos mensuráveis e definidos de forma correta: aplicação de metodologias de orçamentação por programas, permitindo o acompanhamento da sua execução e avaliação dos resultados pretendidos; e existência de um quadro de indicadores que permita o acompanhamento e a avaliação da execução orçamental.

Em todo este quadro assumem especial relevo, em primeira linha, a função do contabilista, saudando-se, também neste domínio, a contínua preocupação da atividade desenvolvida pela respetiva Ordem Profissional.

A transparência e a prestação de contas na gestão pública contribuem para fortalecer as instituições públicas, melhoram a qualidade da aplicação dos recursos públicos e promovem a cidadania, indo assim ao encontro do Objetivo de Desenvolvimento Sustentável 16 (ODS 16) da Agenda 2030 das Nações Unidas.

Agradecimentos

Agradeço à Senhora Dra. Leonor Corte-Real Amaral o apoio na elaboração deste texto.

Bibliografia recomendada

- Amaral, D. F. (2017). *Curso de Direito Administrativo*, Vol. I, 4.ª ed., 2015; Vol. II, 3.ª ed. Almedina.
- Baleiras, R. N., Dias, R., Almeida, M. (2018). *Finanças Locais: Princípios Económicos, instituições e a experiência portuguesa desde 1987*. Ed. CFP.
- Banco Mundial (2018). *Indicators of Citizen-Centric. Public Service Delivery*.
- Beck, U. (2013). *Sociedade de Risco. Rumo a uma outra modernidade* (tradução de Sebastião Nascimento). Editora 34.
- Cabral, N. C., Martins, G. O. (2014). *Finanças Públicas e Direito Financeiro – Noções fundamentais*. Ed. AAFDL.
- Cabral, N. C., Rodrigues, N. C. (2020). *Finanças dos Subsectores*, 2.ª ed., Almedina.
- Caldeira, V. (2012). O controlo das finanças públicas europeias. *Finanças Públicas da União Europeia*. Almedina.
- Carnegie, G., Parkev, L., Tsahuridu, E, (2021). It's 2020: What is accounting today?. *Australian Accounting Review*, 31, 65-73. <https://doi.org/10.1111/auar.12325>
- Carvalho, J., Fernandes, M. J., Gomes, P. (2015). O processo de harmonização internacional da contabilidade pública em Portugal. *Congresso dos TOC – 20 Anos*.
- Catarino, J. R., Tavares, J. F. F. (Coords.) (2012). *Finanças Públicas da União Europeia*. Almedina.
- Caupers, J., Eiró, V. (2016). *Introdução ao Direito Administrativo*, 12.ª Ed. Âncora Editora.
- Costa, P. N. (2013). Que “contas”? – O controlo financeiro externo entre *accounting* e *accountability*. *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano VI, n.º 2.
- Estorninho, M. J. (2009). *A fuga para o direito privado*. Almedina.
- Faria, M. L., Tavares, J. F. F. (2019). Encontro de contas - Uma visão interdisciplinar das contas. *Em Memória de João Carvalho – Estudos sobre Contabilidade, Finanças e Políticas Públicas*. Áreas Editora, SA.

- Ferreira, A., Meneses, C., Moreira, F., Tavares, J., Gomes, P. (Org.) (2019). *Em memória de João Carvalho, Estudos sobre Contabilidade, Finanças e Políticas Públicas*, Áreas Editora, SA.
- Ferreira, E. P. (2020). *Ensaio de Finanças Públicas*, Almedina.
- Franco, A. S. (2012). *Finanças Públicas e Direito Financeiro*, Vols. I e II, 4.^a ed., Almedina.
- Franco, A. S., Tavares, J. F. F. (1994). Orçamento. *Dicionário Jurídico da Administração Pública*, Vol. VI (atualizado em 2006 por José F. F. Tavares, Guilherme d'Oliveira Martins e Alexandra Pessanha). DJAP.
- Jesus, M. A. (2008). *A contabilidade pública e a contabilidade nacional: principais divergências e implicações no défice público em Portugal*. ISCTE.
- Lorson, P, Jorge, S., Hausteijn, E. (2023). *European Public Sector Accounting*, 2nd ed. Imprensa da Universidade de Coimbra. <https://doi.org/10.14195/978-989-26-1861-6>
- Lavouras, M. (2020). Reflexões em torno da natureza jurídica do orçamento. *Revista Forense*, Vol. 432, Ano 116.
- Major, M. J., Clegg, S. (2019). Accounting as a practice. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, n.º 14. https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v14i4.31347
- Marcos, R. M. F. (2017). *História da Administração Pública*, 1.^a ed. Almedina.
- Marin, S., Menezes, C. (2023). SMPs (accountants) and their role in the face of new sustainability reports. *Revista de Contabilidade e Gestão*, n.º 27. <https://doi.org/10.55486/amrrgg.v27i1.6>
- Martins, G. O. (2007). Responsabilidade financeira. *Dicionário Jurídico da Administração Pública*, 3. supl., Lisboa (com a colaboração de Alexandra Pessanha). DJAP.
- Martins, G. O., Tavares, J. F. F. (2011). O Tribunal de Contas na Ordem Constitucional Portuguesa. *Revista Española de Control Externo*, n.º 39.
- Martins, G. O. (2020). *O novo processo orçamental: questões fundamentais sobre programas, princípios e processo orçamental*. AAFDL Editora.
- Martins, M. O. (2021). *Lições de Finanças Públicas e Direito Financeiro*, 4.^a ed. Almedina.

- Moniz, A. R. G. (2012). A discricionariedade administrativa: reflexões a partir da pluridimensionalidade da função administrativa. *O Direito*, III, Ano 144.º. Almedina.
- Musgrave, R. A., Musgrave, P. B. (1989). *Public Finance in theory and practice*, 5.ª Ed., McGraw-Hill.
- OECD (2022). Good Practice Principles for Public Service Design and Delivery in the Digital Age. *OECD Public Governance Policy Papers*, No. 23.
- OECD (2023) Trust in Public Institutions. Lessons from the OECD Trust Survey in Portugal. *OECD Public Governance Policy Papers*, No. 27.
- Otero, P. (2011). *Legalidade e Administração Pública – O sentido de vinculação administrativa à juridicidade*. Almedina.
- Pedro, R. (2016). Responsabilidade civil do Estado pelo mau funcionamento da administração da justiça. Almedina.
- Pereira, P. T., Afonso, A., Santos, J. C. G. S., Arcanjo, M, Cabral, R. (2022). *Economia e Finanças Públicas*, 6.ª ed. Escolar Editora.
- Quelhas, J. M. S. (2013). *Sobre as crises financeiras, o risco sistémico e a incerteza sistemática*. Almedina.
- Rodrigues, N. C. (2019). A responsabilidade financeira de titulares de cargos políticos. *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano XI, n.º 3.
- Rocha, J. F. (2019). *Direito da Despesa Pública*. Almedina.
- Rosário, P. T. (2019). *Compliance em Portugal: o estado da arte em 2017 em digressão a uma década de normatização no âmbito do sistema financeiro. Compliance - O estado da arte*. Instituto Memória.
- Rosário, P. T., Pires, A. S., Bahamonde, R. (2022). *Governança, Ética e Compliance*. Almedina.
- Santos, J. C. (1993). *Bem-estar social e decisão financeira*. Almedina.
- Sarmiento, J. M. (2016). *Manual de Finanças Públicas e de Contas Nacionais no Setor das Administrações Públicas*. Almedina.

- Silva, A. F. J. (2023). The enforcement of accounting standards and the quality of financial information. *Accounting and Management Review*, n.º 27. <https://doi.org/10.55486/amrrgg.v27i1.8>
- Silva, A. F. (coord.) (2021). *Direito Administrativo e Tecnologia*, 2.ª ed. Almedina.
- Silva, F. O. (2016). *A regulação dos contratos públicos: modelo para uma autoridade reguladora*. Almedina.
- Silva, H. F. (2012). *A Lei dos compromissos e dos pagamentos em atraso* (coautoria com Joaquim Freitas da Rocha e Noel Gomes). Coimbra Editora.
- Soll, J. (2014). *O ajuste de contas. Como os contabilistas governam o mundo desde os Médicis à atualidade*, Ed. Leya – Lua de Papel.
- Sousa, M. R., Matos, A. S. (2008). *Direito Administrativo geral – Introdução e Princípios Fundamentais*, Tomo I. Dom Quixote.
- Sousa, M. R., Matos, A. S. (2008). *Direito Administrativo geral – Responsabilidade Civil Administrativa*, Tomo III. Dom Quixote.
- Sousa, M. R., Matos, A. S. (2009). *Direito Administrativo geral – Atividade Administrativa*, Tomo III. Dom Quixote.
- Stiglitz, J. E. (2007). *Tornar eficaz a globalização*, Ed. Asa.
- Tavares, J. F. F. (2014). *Estudos de Administração e Finanças Públicas*, 2.ª ed. Almedina.
- Tavares, J. F. F. (2008). *Recomendações do Tribunal de Contas. Conceito, natureza e regime*. Almedina.
- Tavares, J. F. F. (2019). *Levar em linha de conta a ação do Tribunal de Contas* (intervenção no Colóquio da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra *A despesa pública na encruzilhada do século XXI: Que desafios?*, Coimbra, 14-15 de outubro de 2019).
- Tavares, J. F. F. (2023). A Administração Pública na atual sociedade em mudança. *Revista da Administração Pública*, n.º 9.
- Tribunal de Contas (2019). *Relevância e efetividade da jurisdição financeira no século XXI*. Imprensa Nacional-Casa da Moeda.

Vasconcelos, L. M. P. (2019). *Direito bancário*, 2.^a ed. Almedina.

Viana, L. C. (2018). Reforma da gestão das finanças públicas: o pilar da contabilidade e contas pública. *Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal*, Ano X, n.º 2.

Viana, L. C, Nunes, A. V., Rodrigues, L. L. (2023). *Consolidação de contas e reorganização no setor público*. Almedina.



BOOK REVIEW

Consolidação de contas e reorganizações no setor público

authored by Luís Cracel Viana, Alberto Velez Nunes
and Lúcia Lima Rodrigues (2023)

Ana Calado Pinto^a

The book *Consolidação de Contas e Reorganizações no Setor Público*, authored by Luís Cracel Viana, Alberto Velez Nunes and Lúcia Lima Rodrigues, and published in 2023, started in 2017 with a challenge. They had recently authored a book about the local public sector accounting framework (SNC-AP), comprised by the three main accounting subsystems, financial, budgeting and management, when they suddenly realized that a fundamental pillar was missing, the consolidation of accounts. Moreover, the financial reform launched in 2015 seemed to be staggering.

They came up with an idea of joining efforts, experience and expertise into a single book and building a prototype of what the state consolidation should comprise. The COVID pandemic delayed but did not jeopardize the process. Though Professor Lúcia Rodrigues is no longer among us, the authors shared that she represented a driving force throughout the whole preparation of this project, and even in the development phase, never evaded her tasks and duties, despite her illness, till her death in October 2022. Both Luís and Alberto felt upon them the obligation to go forward with the mission of finishing the book and honour her memory.

This book serves as a tribute to a beloved professor, colleague, and friend.

Speaking with the authors I had the privilege to discuss with them what they believed was their most difficult challenge. Using their own words, “we would say that the biggest challenge was being able to ‘unpack’ the technical complexity of the topics covered using language that is accessible to the reader and, not unfrequently, using practical cases illustrating the theoretical contents. Naturally, the greatest satisfaction was completing the book, hoping that it will be useful in highlighting the importance of accounting for the macro management of public finances and the promotion of

^a SROC: APPM e Associados, SROC, Lda. E-mail address: anacalado.pinto@appmsroc.pt

public values such as accountability, transparency, intergenerational equity, and sustainability”. After having the privilege to read the book, I also believe that to be true.

Quoting Jacob Soll (2014), the authors shared a thought: “Good accounting practices have produced the levels of trust necessary to found stable governments and vital capitalist societies, and poor accounting and its attendant lack of accountability have led to financial chaos, economic crimes, civil unrest, and worse”.

The book is organized into eight chapters with 43 cases and 32 illustrations. The preface is authored by the President of the Portuguese Court of Auditors, José F. F. Tavares, who draws the attention to the importance of “better accounting for better accountability”, citing Goethe: “Those who do not elaborate and do not hold themselves accountable live in ignorance, limiting themselves with each passing day”.

It is especially true in the public sector that those who manage other people’s assets or interests are obligated to account for their administration to the owner (citizen) of those assets or interests, so, in this respect, one has to agree that this book presents itself as a public service to public managers, public officials, citizens, scholars, and politicians, who are, in broad terms, both the practitioners and the stakeholders of public sector accounts.

The book presents a holistic perspective of the consolidation process, not only focusing on the accounting and reporting standards, financial and budgetary, but also drawing attention to the design and integration of information systems and processes. The first chapter presents an overall view of the whole book and its chapters, describing its main purposes and establishing the actual Portuguese context: the need for a faithful image of public accounts, the pressure set by the Recovery and Resilience Plan (Plano de Recuperação e Resiliência - PRR) and the overwhelming importance of the State Accounting Entity (Entidade Contabilística do Estado – ECE) established by the Budget Framework Law, pertaining a need for a consolidation process.

The consolidation of accounts is presented against the public accounting sector reform in Chapter 2, which emphasizes the budgetary financial consolidation, both in cash and accrual basis, and enhances the opportunities set by this new budgetary model for programs and evaluation indicators. Chapter 3 explains the consolidation methods and describes the phases and the documentation procedures.

Both chapter 4 and 5 are more accounting standard driven, but chapter 4 specifically addresses IPSAS 40, which has not been enacted in Portuguese law. These chapters study in detail the recognition, measurement and reporting of consolidation and restructuring procedures supported by several cases and illustrations.

National accounts provide a comprehensive view of a country's economic activities, they help capture the economic reality and facilitate informed decision-making, and serve as a foundation for macroeconomic models, aiding in economic characterization and proactive corrections. By embracing IPSAS and aligning with national norms, public sector entities contribute to better financial reporting and global comparability. This line of thought is developed in chapter 6, which presents a brief evolution of the Portuguese national accounts from World War II to this day, describing the sectors in the SEC 2010, focusing on the public administration and demonstrating the advantages of SNC-AP (the national accounting framework based upon IPSAS, enacted by the Decree-Law no. 192/2015, of September 11th) for a new conceptual data model for national accounts.

The last two chapters, 7 and 8, address consolidation reporting, both budgetary and accrual, and the information system design, respectively. The latter describes what is already developed and what still needs to be implemented.

This book is an intellectual output but is inspired by a deeply ingrained sense of public service. The three authors wanted to share with the public in general, and with state collaborators in particular, the accumulated knowledge, both in the conceptual aspect and in the experimental implementation approach. That is well reflected in the very pragmatic nature of the book, which comprises seventy-five practical cases and illustrations, as well as two chapters totally devoted to national statistics and information systems.

Nevertheless, this book also aids professors and students preparing classes and assess the knowledge gained due to all the practical cases and illustrations. The ideas about national statistics and information system can also support politics and legislators develop a different approach and accelerate the financial budget reform.

Finally, the authors also draw attention to the fact that the consolidation model enshrined in the legislation is based upon two perspectives: i) the perspective of the public group (economic entity), which already existed in the previous legal acts; and ii) the perspective of statistical consolidation perimeters and the larger public sector (whole of government accounts), associated with the macro management of public finances and the balance sheet approach to fiscal policy. In the authors' opinion, "consolidation from the first perspective is in a certain way established and implemented, giving as examples the cases of local government groups and universities (for example, in 2022, 154 local government entities presented consolidated accounts). As for the second perspective, its implementation has been successively postponed, making it necessary to study the obstacles to its progress, which is a relevant challenge for the academic community with interests in this area".

References

- Ferlie, E. (2017). The New Public Management and Public Management Studies. *Oxford Research Encyclopedias. Business and Management*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.129>
- Marques, M. (2018). Public Accounting and IPSAS in Portugal: The Accounting Standardization System for Public Administrations. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, Vol. 14, No. 4, 153-164. DOI: 10.17265/1548-6583/2018.04.001
- Nistor, C. (2017). European Union under the pressure of creating a competitive public accounting system. *International Journal of Competitiveness*, 1(2):136-154. DOI:10.1504/IJC.2017.084726
- Santos, P., & Pinho, C. (2014). “A adoção das IPSAS em Portugal conduzirá necessariamente ao relato de informação financeira comparável no âmbito do Sector Público Administrativo?”. *O contributo da gestão para a sustentabilidade das organizações e da sociedade: atas* (pp. 1-22). Leiria: CGIS do Instituto Politécnico de Leiria.
- Soll, J. (2014). *The Reckoning – Financial Accountability and the Rise and Fall of Nations*. New York: Basic Books.



EXTENDED DOCTORAL ABSTRACT

Sustainable development in higher education in business sciences: a multidimensional analysis in the Portuguese context

Sónia Gomes^a

ABSTRACT

Within Higher Education Institutions (HEIs), the new perspective of Education for Sustainable Development and Teaching about Sustainable Development has led to a greater openness of their activity to society and those around them, highlighting the need to improve the capacity of education systems to prepare societies for Sustainable Development (SD). These improvements include developing teaching programs and the development of curricula for sustainability that prepare students for various professional fields. Course and curricula reforms offer an opportunity to produce the desired changes in teaching programs by providing a natural basis for analyzing existing practices and updating learning outcomes. The future professional in accounting and management should be prepared to produce, interpret, and review companies' performance in the different dimensions of SD (environmental, social and economic). To this end, the students themselves and the professional regulators must contribute to incorporate SD and collaborate with HEIs in coherently reformulating the curricula to prepare future professionals for the new challenges.

In this context, this thesis aimed to achieve three general objectives, translated into three papers, within the scope of courses in the areas of Accounting and Management: 1) to analyze the state of the art on the integration of Teaching about Sustainable Development of HEIs in Portugal, 2) to understand the students' perception of this theme, and 3) to analyze the importance assigned by students to the SD themes for the performance of their future profession, while evaluating the contribution of the regulators of the profession in this process. The study focuses on courses in the areas of Business Sciences (Accounting and Taxation, and Management and Administration) in public higher education, with reference to Portuguese HEIs.

^a School of Technology and Management, Polytechnic of Leiria, Leiria, Portugal, and Faculty of Economics, University of Coimbra, Coimbra, Portugal. E-mail address: sonia.gomes@ipleiria.pt.

The research is framed fundamentally by the stakeholder theory. This theory assumes that organizational changes occur in the organization's attempt to respond to stakeholders and, therefore, stakeholders shape the life of entities. This study draws on the stakeholder theory for a better understanding of the influence of internal (students) and external (professional regulators) stakeholders for the integration of teaching about Sustainable Development in HEIs, in Accounting and Management courses, in Portugal.

Several methodologies of analysis were used. In the first paper, content analysis was used to analyze the curricular units' syllabi collected from the data available on the web pages of each HEI. In the second paper, a questionnaire addressed to the students was used. Descriptive (tables and graphs illustrating the distributions of values for the student characterization and academic profile variables) and inferential (Spearman's Coefficient, Internal Consistency Analysis, Cronbach's alpha and Discriminant Analysis) statistical techniques were used to process the data. Data for the third article were collected using a questionnaire to students, interviews with the chairs of the professional institutes (accountants and auditors), and content analysis of professional journals and other publications of the professional institutes and their websites and social network pages. Statistical methods were used for data processing, such as consistency analysis, binary logistic regression and Student's t-test. Regarding the interviews, the qualitative information collected was processed after transcription. Finally, a content analysis was performed on the documents/information from professional institutes.

The first study showed that, overall, despite the fact that, in about 48.5% of the courses, this theme is already addressed, given the need and urgency of a response to the SD challenges, there is still significant work to be developed and it would be essential to integrate this theme in more curricular units.

The second study evidenced that future professionals welcome significant knowledge about SD as for Sustainable Development Goals (SDGs), granting more importance to the environmental dimension within the SD framework. Students, in general, consider SD education as an essential contribution to their personal and professional life, and only 38.6% (n=143) stated that this topic was addressed in the curricula of the HEI they attended. Additionally, female students of Portuguese nationality, aged 32 years old or older, full-time Master students in Management and Administration, attending the first year of the MSc and the third year of the BSc, perceived to have more knowledge about SD. Based on the distribution of the 17 SDGs among the environmental, economic and social dimensions, the study confirms that women are the ones that give more importance to issues related to the environment.

In the third study, results showed that students consider that knowledge about SD is fundamental for their professional future, which is consistent with the second study. We found that the social dimension is the one that students consider of least importance in the business context. Finally, findings also allowed concluding that there is still low interaction between the professional regulators and the HEIs in Portugal, for the integration of SD. However, regulators have expressed a concern to create awareness in professionals on the subject. Therefore, such collaboration would enable the alignment of curricula to ensure training that prepares future accountants and auditors to produce, interpret and review information from companies about their performance in the different dimensions of SD (environmental, social, and economic).

This thesis, in general, fills a gap in the literature, as it seeks to draw the attention of HEIs and regulators of the profession, to the importance of further integrating the topic of SD in Accounting and Taxation and Management and Administration courses. It also highlights that, especially in Portugal, there is still some way to go. Future professionals in these areas should be prepared with awareness, knowledge, skills, and values on this current and relevant theme, to respond to the new demands of the labour market, companies, and society in general, given the challenges of the change process catalyzed by the Sustainable Development Goals.

[This page is intentionally left blank]

CALL FOR PAPERS - AMR SPECIAL ISSUE

The cultural and social dimensions of accounting: an historical perspective

A special thematic issue of Accounting History is scheduled to be published in mid 2026 drawing on conference papers presented at the First International Congress of Accounting History of the Accounting History Committee of the Portuguese Order of Certified Accountants International Conference on this theme.

Accordingly, submissions are encouraged based on empirical, case studies and different times and spaces, where the cultural and social dimensions of accounting are explored. Submitted manuscripts should address, but are not limited to the following issues:

- The history of cultural organizations through their accounting practices;
- The role of culture in the development of accounting practices and accounting knowledge;
- The interface of accounting and society, such as relating to cultural and social events;
- The history of social movements through an accounting perspective;
- The history of cultural movements through an accounting perspective;
- The roles of accounting within different organizations that play a cultural or social role in society, such as hospitals, museums, churches, monasteries, theatres, and so on;
- Accounting past's (or past?) and the exploitation of or the preservation of the natural environment;
- The role of accounting in periods of financial crises and natural disasters;
- The social role of accounting in periods of famine, plagues and diseases.

The review process for the special issue will be conducted separately from, and subsequent to, the conference review process. Authors of accepted conference papers are encouraged to consider the comments of the conference reviewers, as well as any feedback received at the conference, in revising their paper prior to submitting it for consideration for publication in this special issue of the Accounting and Management Review (AMR).

Submissions written in accordance with Accounting and Management Review style guidelines should be submitted electronically in Word format as per the submission instructions on the journal website: <https://accountingmanagementreview.occ.pt/index.php/AMR-RCG/about/submissions>, by 10th February 2025.

Authors who have queries about the special issue should contact the Editor and Associate Editors of the Accounting and Management Review (AMR):

Maria João Major, ISCTE – University Institute of Lisbon, Portugal (maria.joao.major@iscte-iul.pt)

Carlos Menezes, University of Minho, Portugal (menezes@eeg.uminho.pt)

Delfina Gomes, University of Minho, Portugal (dgomes@eeg.uminho.pt)

Patrícia Gomes, Cávado and Ave Polytechnic Institute, Portugal (pgomes@ipca.pt)

Rute Abreu, Guarda Polytechnic Institute, Portugal (ra@ipg.pt)

Susana Jorge, University of Coimbra, Portugal (susjor@fe.uc.pt)



Research and Publishing Ethics

The Accounting and Management Review (AMR) is engaged in ensuring that its published content follows the ethics guidelines set by the Committee on Publication Ethics (COPE) (<https://publicationethics.org/>). Furthermore, it is expected that authors act ethically when submitting and publishing their manuscripts in this journal. Our research and publishing ethics guidelines include the following:

; Manuscripts that are submitted to AMR need to be original, i.e., they should not have been published previously in their current, or similar, form. In addition to this, manuscripts should not be under consideration by any other publication.

; The authors' conflict of interest should be declared upon the manuscript submission.

; By submitting their work to AMR, authors must assure that they are not infringing any existing copyright.

; Authors should behave ethically in terms of authorship. Therefore, it should be considered as an author anyone who has made a substantial and meaningful contribution to the submission (anyone else involved in the manuscript should be mentioned in the acknowledgments). Anyone who has not contributed to the paper (or that has chosen not to be associated with the research) should be excluded from authorship.

Third-Party Copyright Permissions

If authors use material that has been created by a third party, they should get written permission from this entity(ies) before submitting their manuscript to AMR.

Manuscript Submission Requirements

The Accounting and Management Review (AMR) is a peer academic journal that operates under a double-blind review process. All manuscripts submitted will be object of a previous assessment by the Chief Editor or one of the Associate Editors. Papers that are considered suitable are then sent to two independent expert reviewers who will assess the scientific quality of the paper. The Chief Editor or the Associate Editor in charge of the paper is responsible for the final decision regarding acceptance or rejection of the manuscript. The Chief Editor and Associate Editors are not involved in decisions about papers that they have written themselves or in that they are co-authors.

Manuscripts should be submitted to AMR through its automated submission management system following the instructions described below.

; Files should be provided in Microsoft Word, OpenOffice, or RTF document file format. Files in PDF are not acceptable. The text is single-spaced and it has been written using the 12-point Times New Roman font. It employs italics rather than underlying (except with URL addresses). The manuscript should be anonymized with no author details in any part of the manuscript.

; Articles should be between 8.000 and 14.000 words in length. This includes all text, (i.e., abstract, references, exhibits, and appendices). Please allow 300 words for each table or exhibit.

; Article title: A concise word title should be provided containing no more than 8 words.

; Authors' details: Authors' details should be added to the submission management system. Authors should be listed in the order in which they would like to be published. Moreover, it should be provided information on each author's email address (institutional preferred), author name (as wished to be published), and author affiliation (at the time the research for the paper was conducted). A correspondent author should also be identified.

; Acknowledgments: They should be written in a separate Microsoft Word file and uploaded to the system when submitting the manuscript.

; Research funding: All sources of external research funding need to be acknowledged in the acknowledgment file that accompanies the manuscript submission.

; Abstract: A summary of the purpose, methodology, empirical findings, and contributions of the research should be provided. In total, the abstract should not be more than 250 words in length.

; Keywords: When submitting the manuscript, up to 7 short keywords capturing the main topics of the research should be indicated.

; Sections and headings: Manuscripts should be structured in sections and subsections which should be numbered. Sections should be numbered 1, 2, ... and subsections 1.1., 1.2. (then 1.1.1., 1.1.2, (...), 1.2.1., 1.2.2., etc.). The abstract is not included in the section numbering. Headings should be written in capital letters and in bold. Subheadings should be written in regular letters and in bold. Authors should use Times New Roman, size 12 throughout all manuscripts (including appendixes).

; Endnotes: Footnotes should not be used. Endnotes can be used but only when strictly needed. Endnotes should be identified in the text by consecutive Arabic numerals enclosed in square brackets. These numbers should then be listed and explained at the end of the manuscript (before the bibliography).

; Tables, illustrations, figures, and exhibits: They should be numbered sequentially with Arabic numerals and have a brief title as well as a source, when not elaborated on by the authors. Tables, illustrations, figures, and exhibits should be placed within the main body of the manuscript at the appropriate points, rather than at the end or in a separate file.

; Appendixes: They should be numbered sequentially using Arabic numerals. Appendixes need to be referenced in the main body of the manuscript.

; Referencing style: Before submitting the manuscript, authors must ensure that all citations are accurate and consistent. At the end of the manuscript, a reference list in alphabetical order should be provided. References should be written following APA Style (for more detailed information about APA style, authors should visit the website <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>).

As a general rule, where DOI is available, this should be included at the end of the reference. Examples of several types of references are provided below:

For journals

Grossi, G., Kallio, K-M., Sargiacomo, M., & Skoog, M. (2020). Accounting, performance management systems and accountability changes in knowledge-intensive public organizations: A literature review and research agenda. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 33(1), 256-280. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-02-2019-3869>

Kaufman, M., & Covalleski, M. A. (2019). Budget formality and informality as a tool for organizing and governance amidst divergent institutional logic. *Accounting, Organizations and Society*, 75, 40–58. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2018.10.003>

For books

Clegg, S. R., Pitelis, C., Schweitzer, J., & Whittle, A. (2019). *Strategy: Theory and practice* (3rd edition). Sage.

Yin, R. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* (6th edition). Sage.

For book chapters

Cornforth, C., & Spear, R. (2010). The governance of hybrid organizations. In D. Billis (Ed.), *Hybrid organizations and the third sector – Challenges for practice* (pp. 70-89). Palgrave Macmillan.

Glynn, M. A. (2017). Theorizing the identity – Institution relationship: Considering identity as antecedent to, consequence of, and mechanism for, processes of institutional change. In R. Greenwood, C. Oliver, T. B. Lawrence, & R. E. Meyer (Eds.), *The Sage handbook of organizational institutionalism* (2nd Edition, pp. 243-258). Sage.

For newspaper articles

Carey, B. (2019, March 22). Can we get better at forgetting? The New York Times. <https://www.nytimes.com/2019/03/22/health/memory-forgetting-psychology.html>

Official Reports

European Commission (2021). Sustainable development. <https://ec.europa.eu/environment/eussd/>.

Securities and Exchange Commission (SEC) (2008). SEC charges Siemens AG for engaging in worldwide bribery. U.S. Securities and Exchange Commission. <https://www.sec.gov/news/press/2008/2008-294.htm>

Authored Reports

Baral, P., Larsen, M., & Archer, M. (2019). Does money grow on trees? Restoration financing in Southeast Asia. Atlantic Council. <https://www.atlanticcouncil.org/in-depth-research-reports/report/does-money-grow-on-trees-restoring-financing-in-southeast-asia/>

Dyreg, S., Jacob, M., Jiang, X., & Müller, M. A. (2019). Tax incidence and tax avoidance. Working Paper. <https://ssrn.com/abstract=3070239>

Unpublished doctoral (or master) dissertations

Major, M. (2002). The Impact of the Liberalisation of the Portuguese Telecommunications Industry upon Marconi's Management Accounting System: Activity-Based Costing and New Institutional Theory [Unpublished doctoral dissertation]. University of Manchester.

Conference presentations

Li, Z., & Mitrou, E. (2021, May 26-28). Influence of environmental, social and governance (ESG) disclosure on corporate pension investment strategies: A cross-country study [Conference presentation]. The EAA 2021 Virtual Annual Congress. <https://eaa2021.virtual.eaacongress.org/r/home>

References to publications in the manuscript body should be written as follows:**Parenthetical citation**

Single author: (Parker, 2018)

Two authors: (De Waele & Polzer, 2021)

Three or more authors: (Ebrahim et al., 2014)

Narrative citation

Single author: Parker (2018)

Two authors: De Waele and Polzer (2021)

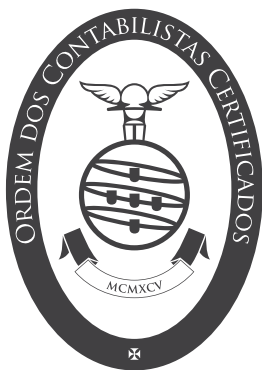
Three or more authors: Ebrahim et al. (2014)

Copyright and Final Manuscript Proofing

After a manuscript is accepted for publication, authors are asked to fill in a license form. At this stage, the correspondent author will receive too the manuscript proofs for review (but please note that text cannot be rewritten at this stage).

Privacy Statement

The names and email addresses entered in this journal site will be used exclusively for the stated purposes of this journal and will not be made available for any other purpose or to any other party.



Print: 200

Legal deposit: 230013/05

ISSN: 2184-0733

OCC - Ordem dos Contabilistas Certificados
Accounting and Management Review
Av. Barbosa du Bocage, 45
1049-013 Lisboa, Portugal
Tel. +351 217 999 700

www.accountingmanagementreview.occ.pt