



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Análise de *compliance* entre as empresas da *Euronext Lisbon*

Estudo exploratório sobre a aplicação da IFRS 8

Trabalho Final na modalidade de Relatório de Estágio
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Auditoria e Fiscalidade

por

Daniela da Silva Branco Gabriel

sob orientação de
Professora Doutora Maria José Fonseca

Universidade Católica Portuguesa, Católica Porto Business School
Novembro, 2019

Agradecimentos

Gostaria de deixar um agradecimento às pessoas que me acompanharam ao longo desta jornada.

Tendo em consideração que sozinha não teria conseguido, gostaria de deixar um agradecimento à minha orientadora, a Dr.^a Professora Maria José Fonseca, por ter excedido, para mim, a expectativa do que é esperado de um orientador. Pela sabedoria partilhada, pela sua dedicação e paciência, pelo seu acompanhamento incessante e pela exigência transmitida ao longo do desenvolvimento da minha tese. Obrigada!

Aos meus pais e ao meu irmão, por terem sempre acreditado em mim, por serem o meu exemplo de determinação, o meu modelo de coragem e pelos valores que me foram inculcados ao longo deste percurso. Mas, acima de tudo, agradeço por todo o apoio incondicional.

Um agradecimento ao Gonçalo por todos os momentos de alegria partilhados. Pela força nos momentos de desânimo. Pelo consolo nos momentos de angústia. Por estares sempre ao meu lado.

À minha melhor amiga Bárbara, pela sua capacidade de acreditar e motivar, por torcer por mim e nunca me deixar desistir de atingir os meus objetivos.

Por fim, a todos aqueles que contribuíram, direta ou indiretamente, para a realização desta dissertação, o meu sincero agradecimento.

Resumo

O crescimento da globalização e unificação dos diferentes mercados originou a necessidade crescente de uma harmonização de padrões contabilísticos. Uma das normas que foi fruto dessa uniformização é a IFRS 8, segmentos operacionais. Esta norma tem sido objeto de análise pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) desde 2009, altura em que se tornou eficaz e substituiu a IAS 14R. A aplicação de flexibilidade e discricionariedade nas divulgações por segmentos tornou-se um fator de dissonância entre os diversos *stakeholders*, uma vez que permitia aos preparadores das demonstrações financeiras que relatassem a informação por segmentos com base da “ótica da gestão” de cada empresa. Em 2013 foi realizado um *Post-Implementation Review* (PIR) onde foram divulgadas as cartas de comentários que demonstravam as preocupações e expectativas face à nova norma. Neste âmbito, o presente estudo tem como objetivo analisar o nível de *compliance* das divulgações previstas na norma, para as entidades portuguesas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa - *Euronext-Lisbon*, nos anos de 2009 e 2018, tendo em consideração o setor de atividade e auditora. O estudo classifica-se como qualitativo-quantitativo, tendo por base a informação por segmentos apresentada nos relatórios e contas das empresas da amostra. Da presente análise conclui-se que o nível de *compliance* não foi total em nenhum setor, constatando-se um médio-baixo nível de *compliance* nos dois períodos em análise. Adicionalmente, não foram encontrados indícios de que exista uma relação direta entre o tipo de auditora e o nível de *compliance* de cada entidade.

Palavras-chave: IFRS 8; Segmentos Operacionais; *Compliance*; Divulgações; Informação Por Segmentos Operacionais

Abstract

The growth of the globalization and unification of different markets has led to the growing urge of the harmonization of accounting standards. IFRS 8, operating segments, is one of the standards that arrived from that need. This standard has been subject of analysis by the International Accounting Standards Board (IASB) since 2009, date where it became effective and replaced IAS 14R. Nevertheless, the application of flexibility and discretion in segment disclosures became a factor of dissonance among the various stakeholders, as it allowed the preparers of the financial statements to report segment information based on each company's "management perspective". In 2013, a Post-Implementation Review (PIR) was held, where the letters of comments that expressed concerns and expectations regarding the new standard were released. For the reasons explained above, this study aims to analyze the level of compliance of the disclosures provided for in the standard, for Portuguese entities listed on the Lisbon Stock Exchange - Euronext-Lisbon, for 2009 and 2018, taking into consideration the industry level and auditors. The study is classified as qualitative and quantitative, based on the segment information presented in the reports and accounts of the sample companies. From the present analysis it was concluded that the level of compliance was not total in any sector, with a medium-low level of compliance for both periods under analysis. Additionally, no evidence was found that there is a direct relationship between the type of auditor and the level of compliance of each entity.

Keywords: IFRS 8; Operating Segments; *Compliance*; Disclosures; Disclosure levels for operating segmentation

Índice

Agradecimentos.....	iii
Resumo.....	v
Abstract.....	vii
Índice de Figuras	xi
Índice de Tabelas	xii
Capítulo 1 – Introdução.....	1
Capítulo 2 – Revisão de Literatura	4
2.1 - Introdução.....	4
2.2 – Evidências empíricas.....	10
1.2.1 - O impacto no número de segmentos operacionais	10
2.2.2 - O impacto no número de itens de divulgação.....	16
2.2.3 - O nível de <i>compliance</i> relativo aos itens de divulgação e potenciais fatores explicativos	22
2.3 - Enquadramento teórico.....	28
Capítulo 3 – Metodologia.....	38
3.1 – Objetivos.....	38
3.2 - Amostra.....	39
3.3 – Procedimentos de recolha e análise de dados.....	40
Capítulo 4 – Estudo Empírico	42
4.1 – Análise descritiva dos resultados	43
4.2 – Análise ao nível de <i>compliance</i>	48
4.2.1 – Análise de <i>compliance</i> por setor.....	48
4.2.2 – Análise de <i>compliance</i> por auditora.....	59
4.2.3 – Análise dos resultados face ao PIR (2013).....	64
Capítulo 5 – Conclusão.....	67
Bibliografia	73
Anexos.....	81

Índice de Figuras

Figura 1: Média do número de segmentos por setor de atividade em 2009 e 2018.....	45
Figura 2: Distribuição média da amostra por tipos de segmentação em 2009 e 2018.....	46
Figura 3: Identificação do principal responsável pela tomada de decisões em 2009 e 2018	47
Figura 4: Nível de <i>compliance</i> por item de divulgação - IFRS 8 §23-§24 em 2009 e 2018.....	51
Figura 5: Itens de divulgação por setor em 2009	53
Figura 6: Itens de divulgação por setor em 2018.....	55
Figura 7: Nível de <i>compliance</i> com itens de divulgação relativos a toda a entidade, em 2009 e 2018.....	57
Figura 8: Distribuição das empresas da amostra por auditora, em 2009 e 2018	60
Figura 9: Nível médio de <i>compliance</i> por auditora, em 2009 e 2018	60
Figura 10: Nível de <i>compliance</i> dos itens de divulgação por auditora em 2009	61
Figura 11: Nível de <i>compliance</i> dos itens de divulgação por auditora em 2018	63

Índice de Tabelas

Tabela 1: Itens de divulgação exigidos pela IAS 14R e pela IFRS 8.....	6
Tabela 2: Síntese das vantagens e desvantagens da IFRS 8.....	8
Tabela 3: Síntese dos resultados de Mateescu (2016).....	23
Tabela 4: Síntese das teorias que evidenciam a necessidade e incentivos de divulgação.....	34
Tabela 5: Amostra por setor de atividade para 2009 e 2018	40
Tabela 6: Número de segmentos por entidade em 2009 e 2018.....	44
Tabela 7: Categorização do nível de <i>compliance</i>	49
Tabela 8: Distribuição do nível de <i>compliance</i> por setor em 2009	49
Tabela 9: Nível de <i>compliance</i> por setor em 2018.....	50
Tabela 10: Confronto entre questões levantadas no PIR (2013) e resultados obtidos no presente estudo	66

Capítulo 1 – Introdução

O crescimento da globalização e a unificação dos diferentes mercados mundiais originou a necessidade crescente de uma harmonização de padrões contabilísticos. Este processo é crucial para os principais agentes económicos que utilizam os relatórios e contas das entidades, uma vez que necessitam de avaliar o desempenho financeiro e risco associado às empresas, *a priori* da realização de investimentos. Nesta sequência, o anexo às demonstrações financeiras assume um papel fulcral, uma vez que permite uma perceção das demonstrações financeiras de forma mais plena e detalhada.

A breve alusão a esta temática é necessária, uma vez que contextualiza a importância das divulgações apresentadas nos anexos às demonstrações financeiras, para os utilizadores avaliarem a natureza e os efeitos financeiros das atividades de negócio em que a entidade está envolvida, bem como os ambientes económicos em que opera. Em virtude destas necessidades, surgiu o projeto da IFRS 8, segmentos operacionais, como parte do processo de harmonização contabilística entre as IAS/IFRS do IASB e as *US Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP) do *US Financial Accounting Standards Board* (FASB). Assim, a IFRS 8 substituiu a IAS 14 revista (1997) e, de forma a colmatar as diferenças apresentadas entre os normativos contabilísticos, introduziu uma ótica de gestão (*management approach*) sobre os itens de divulgação de cada segmento operacional. Implementada em 2009, esta nova norma introduziu uma opção discricionária, aos preparadores das demonstrações financeiras, sobre os itens a divulgar. Concretamente, permitiu que estes apenas passassem a divulgar certos itens no caso de serem utilizados para a tomada de decisões operacionais.

Neste sentido, surgiram dúvidas e preocupações por parte dos diversos *stakeholders* quanto à utilidade desta norma pelo que, em consequência, foi

lançado o primeiro PIR (*Post-Implementation Review*) em 2013. Neste, o IASB analisou as cartas de comentários apresentadas pelos utentes das demonstrações financeiras, assim como os estudos académicos criados no âmbito da implementação da norma. Vários autores, como Crawford et al. (2012), Nichols et al. (2012) e Souza & Neto (2014) contribuíram com estudos exploratórios no sentido de compreender o impacto da adoção da norma. Outros autores realizaram análises de *compliance* com impacto longitudinal, de forma a verificar possíveis consequências ou modificações do uso da norma, após ter sido implementada (e.g. Lucchese et al. (2016), Souza (2016)).

Assim, este estudo pretende avaliar a conformidade das empresas portuguesas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa - *Euronext-Lisbon*, em 2009 e 2018, possibilitando a comparação entre o primeiro ano de eficácia da norma e o último ano de encerramento de contas disponível à data da elaboração do estudo, tendo em vista responder às seguintes questões de investigação: *qual a evolução do nível de divulgações por segmentos, decorridos cerca de 10 anos desde a data de implementação da norma? Subsistem, ainda, os problemas identificados no PIR (2013)?*

Para o efeito será realizado um estudo exploratório que visa documentar o nível de *compliance* das empresas portuguesas com as divulgações exigidas na IFRS 8, bem como a evolução registada entre os anos em análise. Primeiramente, iremos realizar uma análise descritiva dos conteúdos obtidos nos relatórios e contas, no que concerne ao número de segmentos operacionais e identificação do principal responsável pela tomada de decisões. Seguidamente, iremos categorizar a amostra por setor de atividade e auditora, de forma a analisar a evolução do nível de *compliance*, segundo estas perspetivas. Por fim, iremos analisar os resultados face aos comentários apresentados no PIR (2013) da norma.

Face ao acima apresentado, a dissertação encontra-se estruturada em cinco capítulos. O capítulo 1 é esta introdução onde é feita uma breve contextualização do estudo. O capítulo 2 inicia-se com o enquadramento normativo do tema,

apresentando-se depois uma revisão à literatura relevante para o desenvolvimento do trabalho. Desta última destacamos primeiramente a literatura empírica, seguida da literatura teórica onde se inclui uma síntese das teorias frequentemente utilizadas para fundamentar as hipóteses de investigação nesta área. No capítulo 3 expomos o propósito do estudo, a metodologia utilizada e a amostra que irão servir de base para responder às questões de investigação. Seguidamente, no capítulo 4 são apresentados e analisados os resultados. Por fim, no capítulo 5 sintetizamos as principais conclusões, indicamos as limitações do estudo e sugestões para investigação futura.

Capítulo 2 – Revisão de Literatura

2.1 - Introdução

Em janeiro de 2006, o *International Accounting Standards Board* (IASB) publicou o primeiro *Exposure Draft* (ED) da proposta da *International Financial Reporting Standard* (IFRS) 8, segmentos operacionais, com o propósito de obtenção de cartas de comentários relativamente à sua implementação em detrimento da *International Accounting Standard* (IAS) 14 revista (1997).

A introdução desta norma enquadra-se no processo de harmonização das normas contabilísticas, sendo que o projeto da IFRS 8 emergiu da tentativa de harmonização entre as IAS/IFRS do IASB e as *US Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP) do *US Financial Accounting Standards Board* (FASB). O ED 8 resultou da comparação entre a IAS 14 R, *Segment Reporting*, com a norma dos Estados Unidos SFAS 131, *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*. A maioria dos comentários favoreciam a *management approach* da SFAS 131, em detrimento da IAS 14 R, que se baseava no perfil de riscos e retornos para a identificação de segmentos operacionais (IFRS 8, BC10). Já a nova norma toma como principal critério para a identificação de segmentos a estrutura organizacional da entidade. A introdução da IFRS 8 viria a substituir a IAS 14 R e alinhar os segmentos relatáveis com os requisitos da SFAS 131 (IFRS 8, BC16). Este alinhamento encontra-se evidenciado no ED 8 e consta do comunicado oficial apresentado então pelo presidente do IASB:

“The proposals in ED 8 continue our work to eliminate major differences between IFRSs and US GAAP and to improve financial reporting. In these proposals we have adopted the management approach to segment reporting set out in SFAS 131. We believe that the proposals offer benefits to users of financial statements by enabling them to see

an entity through the eyes of management and to entities by enabling them to provide timely segment information at little extra cost."

Assim, a IFRS 8 priorizou para a informação por segmentos o reporte interno de informação financeira utilizada para avaliações de desempenho pelo principal responsável pela tomada de decisões. Primeiramente, a identificação dos segmentos operacionais tinha como base a origem e a natureza dos riscos e retornos, devendo ser esses os fatores decisivos para categorizar os segmentos de negócios ou geográficos como primários ou secundários. Não obstante, a nova norma além de extinguir a dupla segmentação obrigatória, veio liberar a utilização de outros tipos de segmentação, como suprarreferido, desde que utilizado pelo principal responsável pela tomada de decisões. Seguidamente, a norma introduziu a possibilidade de utilizar políticas contabilísticas e de imputação dos itens divulgados distintas das políticas adotadas na preparação e apresentação das demonstrações financeiras do grupo consolidado ou da empresa. Ademais, a IAS 14R definia a forma como se devia mensurar certos itens de divulgação, tais como os réditos, gastos, ativos e passivos. Por fim, a *management approach* adotada na IFRS 8 teve também impacto nas divulgações exigidas. Na tabela apresentada abaixo, é possível distinguir a forma como os itens de divulgação são exigidos, tanto pela IAS 14R como pela IFRS 8.

		IAS 14R	IFRS 8
23	Resultado do segmento	Sim	Sim
23	Ativos totais do segmento	Sim	Discricionário
23	Passivos totais do segmento	Sim	Discricionário
23A)	Réditos provenientes de clientes externos	Sim	Discricionário
23B)	Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade	Sim	Discricionário
23C)ED)	Réditos e gastos de juros	Encorajado	Discricionário
23E)	Depreciações e amortizações	Sim	Discricionário
23F)	Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o parágrafo 97 da IAS 1R	Encorajado	Discricionário
23G)	O interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo MEP	Sim	Discricionário
23H)	Gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento	Sim	Discricionário
23I)	Itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações	Sim	Discricionário
24A)	A quantia do investimento em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizada pelo MEP	Sim	Discricionário
24B)	As quantias de adições aos ativos não correntes, exceto instrumentos financeiros, ativos por impostos diferidos, ativos de benefício definido líquidos e direitos de contratos de seguro	Sim	Discricionário
27	Mensuração dos resultados do segmento	Sim	Sim
	Mensuração dos ativos do segmento	Sim	Sim
	Mensuração dos passivos do segmento	Sim	Sim
	Reconciliações	Sim	Sim
	Adições de capital	Encorajado	Não
	Outras medidas de resultado	Encorajado	Não
	Cash flow	Encorajado	Não
32	Informações sobre produtos e serviços	Sim	Sim
33	Informações sobre áreas geográficas	Sim	Sim
34	Informações sobre os principais clientes	Sim	Sim

Tabela 1: Itens de divulgação exigidos pela IAS 14R e pela IFRS 8.

Fonte: Adaptado de Lucchese et al. (2016, p. 101)

Note-se que a denominação de discricionário na tabela acima, advém da possibilidade de divulgar a informação caso a mesma seja analisada pelo

principal responsável pela tomada de decisões operacionais da entidade (IFRS 8, §5). A acrescentar, para os mesmos efeitos, pode-se ainda constatar em alguns parágrafos a obrigação de divulgação “salvo se as informações não se encontrarem disponíveis e o custo da sua elaboração for excessivo”.

A IFRS 8 entrou em vigor em 2009, com possibilidade de aplicação antecipada, desde que as empresas o divulgassem nos relatórios financeiros (IFRS 8, §35).

Posteriormente à sua implementação foi apresentada pelo IASB, em 2013, a *Post-Implementation Review* (PIR) da norma. Note-se que estas revisões após implementação são efetuadas com o objetivo de relatar problemas que exijam uma revisão da norma, assim como advertir para problemas de implementação ou custos inesperados associados à mesma. De forma a completar o estudo da norma, o PIR apresenta inicialmente um estudo histórico, o qual inclui uma síntese de expectativas, nomeadamente vantagens e desvantagens que esperava materializar com a adoção da IFRS 8. Esta síntese clarifica as bases para conclusões da IFRS 8, assim como esquematiza as cartas recebidas em resposta ao ED, num total de 182 cartas de comentários. Para uma melhor análise da implementação da norma estruturámos as diversas opiniões na tabela que se segue, sendo que a mesma será utilizada para a análise de resultados e formulação de conclusões do presente estudo.

Vantagens	Desvantagens
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Destaca os riscos que os órgãos de gestão julgam serem os mais relevantes; ▪ Utiliza uma <i>management approach</i> que se destina a conceder aos utentes a mesma visão que o órgão de gestão possui da entidade, nomeadamente para a previsão 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diminuição da comparabilidade entre entidades devido a possíveis inconsistências nos segmentos relatados; ▪ Perda possível de dados de tendência devido a reorganizações internas regulares;

-
- | | |
|--|---|
| <p>de <i>cash flows</i> e resultados futuros;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite obter uma convergência das normas internacionais com as US GAAP; ▪ Permite divulgação em relatórios intercalares, uma vez que a informação estaria regularmente revista e disponível; ▪ Permite uma redução dos custos de evidenciar informação desagregada, dado que se baseia no uso de informação relevante para propósitos de gestão; ▪ Algumas entidades relatam mais segmentos; ▪ As entidades relatam uma extensão superior de informação por segmento nos relatórios intercalares. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Impossibilidade de análise geográfica em consequência da dispensa como requisito obrigatório na IFRS 8; ▪ A IFRS 8 permite quaisquer tipos de critérios de mensuração, desde que utilizados pelos órgãos de gestão. Introduce, assim, bases de mensuração diferentes das impostas pelas IFRS, que podem não ser entendidas pelos utentes. ▪ As reconciliações propostas que impõem informação mais detalhada poderão não ser úteis para os utentes. Acrescer, as mesmas podem tornar-se incompreensíveis ou mesmo confusas. |
|--|---|
-

Tabela 2: Síntese das vantagens e desvantagens da IFRS 8.

Fonte: Elaboração própria a partir do PIR (2013, p. 10).

No que concerne às cartas de comentários, autores como Crawford et al. (2012) e Helliar & Power (2013) contribuíram para a sua análise, concluindo que os preparadores das demonstrações financeiras acreditavam que a norma valorizaria o uso da informação para os utentes. Contudo, os utentes manifestavam renitência sobre a utilidade da mesma.

Apesar da dissonância relativa à mudança da norma em questão, o IASB concluiu que as vantagens prevaleciam e beneficiariam os utilizadores de forma a minimizar as eventuais desvantagens.

Para a análise efetiva da implementação da IFRS 8, o PIR evidenciou normalidade na aplicação da norma para os preparadores das demonstrações financeiras, tendo como base as expectativas iniciais.

Por conseguinte, foram apresentados comentários mistos pelos investidores, relativamente à aplicação e utilidade da norma. Destacam a falta de credibilidade no que concerne às intenções dos gestores, assim como a falta de transparência. Ressalta ainda a preocupação relativa ao cumprimento com as divulgações exigidas pela norma, nomeadamente as que não evidenciam um dever de cumprimento total, salientando esta situação como problemática e complexa uma vez que este grau de flexibilidade poderia comprometer os níveis de comparabilidade entre as entidades, salientando a importância das desvantagens supramencionadas.

De modo a solucionar algumas das polémicas referidas e introduzir algumas das sugestões obtidas no PIR, foi lançado em 2017 um segundo ED, *Improvements to IFRS 8, Operating Segments*, com propostas de melhoria da norma. Similarmente, foi concedido um período para que fossem apresentadas cartas de comentários, as quais se encontram disponíveis no *website* do IASB.

Em 2019, foi emitido pelo IASB o *Project Summary* relativo ao ED lançado em 2017, onde se anuncia a decisão de não prosseguir com as propostas de melhoria apresentadas no PIR da norma, com o pretexto de que a sua implementação não iria produzir melhorias na informação para os investidores, suficientes para justificar os custos que os *stakeholders* iriam incorrer com a revisão da norma.

Atualmente a IFRS 8 continua a ser objeto de estudos académicos, no âmbito da compreensão tanto do impacto da sua implementação, como de potenciais desenvolvimentos na sua aplicação após essa data, como se ilustra nos pontos seguintes.

2.2 – Evidências empíricas

Em resultado da adoção da IFRS 8 e das preocupações apresentadas pelos utilizadores e preparadores das demonstrações financeiras, foram efetuados diversos estudos empíricos para analisar os impactos da mudança da norma, designadamente ao nível do mercado de capitais de diferentes países. Após uma análise dos referidos estudos é possível classificar os mesmos em três áreas, segundo os objetivos da investigação:

- O impacto no número de segmentos operacionais;
- O impacto no número de itens de divulgação;
- O nível de *compliance* relativo aos itens de divulgação e potenciais fatores explicativos.

Seguidamente iremos analisar os estudos mais relevantes em cada uma destas áreas.

1.2.1 - O impacto no número de segmentos operacionais

Os critérios para identificar segmentos operacionais, na IAS 14R, exigiam que a classificação fosse efetuada por segmentos de negócio e segmentos geográficos, estabelecendo uma hierarquia entre eles. A origem e a natureza dominantes dos riscos e retornos de uma empresa deveriam determinar se o formato de relato principal seria por segmentos de negócio ou por segmentos geográficos, sendo que eram exigidas divulgações mais detalhadas para o formato de relato principal.

Para a IFRS 8, os critérios para definir os segmentos operacionais são distintos, uma vez que a exigência de dupla apresentação foi excluída e esta norma possibilita a utilização de outros fatores para a identificação de segmentos operacionais, desde que o principal responsável pela tomada de decisões operacionais se baseie nessa informação. Assim, foram efetuados diversos

estudos empíricos tendo em vista aferir qual o impacto que esta alteração suscitaria no número de segmentos relatáveis.

Como parte da exigência das divulgações da IFRS 8, encontram-se os parágrafos 31 a 33 que estabelecem divulgações relativas a toda a entidade. Como referido, a norma exige que a identificação de segmentos operacionais seja um reflexo de componentes da entidade que detenham um elevado grau de relevância para o principal responsável pelas decisões operacionais. Assim, os segmentos da entidade poderão não ser organizados em função das diferenças nos produtos e serviços relacionados, ou das diferenças nas áreas geográficas das unidades operacionais. Se for o caso, a entidade deve apresentar divulgações relativas a estas componentes, sempre que se verificarem as condições impostas na norma. Note-se, ainda assim, a natureza discricionária destas divulgações.

Mardini et al. (2012), ao analisar empresas cotadas da Jordânia, verificaram um aumento médio do número de segmentos operacionais, incluindo em entidades que antes apresentavam apenas um único segmento. Não obstante, cerca de 61% da amostra manteve o mesmo número de segmentos operacionais. Por outro lado, cerca de 13 entidades, de um total de 109, começaram a divulgar informação por segmentos com a introdução da IFRS 8 e 3 empresas de serviços deixaram de prestar essa informação. No que respeita à informação por segmentos geográficos, ela não é obrigatória pela IFRS 8, como referido. No entanto, as divulgações relativas a toda a entidade devem incluir informações por áreas geográficas, salvo se não se encontrarem disponíveis e o custo da sua elaboração for excessivo. Neste contexto, no que concerne às divulgações relativas a toda a entidade, os autores constataram um aumento médio do número de segmentos geográficos apresentados, sinal de uma maior desagregação da informação por áreas geográficas em comparação com o que sucedia na IAS 14R. Destacam, ainda, que diversas entidades que não disponibilizavam qualquer tipo de informação referente a regiões ou países,

passaram a fazê-lo no primeiro ano de introdução da IFRS 8. Por sua vez, as entidades que já disponibilizavam segmentos geográficos, desagregaram esta informação, aumentando assim o número de segmentos geográficos e tornando a informação mais detalhada.

Continuando o estudo de países emergentes, Mardini et al. (2013) analisaram os efeitos da introdução da IFRS 8 em entidades cotadas estabelecidas no Qatar. As conclusões foram similares a Mardini et al. (2012), tendo ocorrido um aumento do número de segmentos operacionais e de itens de divulgação. Para a informação geográfica, os autores evidenciaram um aumento do número de segmentos geográficos, tendo aumentado a respetiva média na amostra. Contudo, não foram apresentadas alterações significativas face à informação por segmentos geográficos no âmbito da IAS 14R, sendo que na amostra apenas uma entidade apresentou a informação mais desenvolvida e desagregada, enquanto uma outra agregou a informação por segmentos geográficos anteriormente disponibilizada. Em geral, estas evidências levaram os autores a concluir que apesar da natureza discricionária destas divulgações, as mesmas não diminuíram, contrariamente ao que seria expectável.

Para países economicamente desenvolvidos, autores como Crawford et al. (2012), He et al. (2012), Nichols et al. (2012), Pisano & Landriana (2012), Weissenberger & Franzen (2012), Cereola et al. (2013), Kang & Gray (2013) e Leung & Verriest (2015) analisaram igualmente o impacto da adoção da IFRS 8. Todos os estudos evidenciaram um aumento médio do número de segmentos operacionais, não obstante a maioria das entidades ter mantido o mesmo número de segmentos operacionais após a adoção da IFRS 8.

Para as entidades que identificavam segmentos operacionais baseados na estrutura geográfica, em detrimento dos produtos e serviços, os estudos apresentaram-se consistentes no que concerne ao aumento médio do número de segmentos operacionais divulgados. Contudo, o número de itens divulgado por

segmento geográfico diminuiu, devendo-se a um decréscimo significativo das divulgações sobre as adições em ativos, tal como era antecipado pelos autores. Numa perspetiva positiva, a informação de segmentos geográficos apresentava-se de forma mais desagregada, possibilitando a análise dos relatos das entidades em países individuais onde a entidade obtém os seus réditos e detém ativos não correntes. Leung & Verriest (2015) foram alguns dos autores que procuraram evidências empíricas quanto ao tema suprarreferido. Para tal, realizaram uma análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8 em entidades cotadas na Europa, utilizando na sua amostra apenas as que evidenciavam informação por segmentos geográficos.

Os autores constataram um aumento médio do número de segmentos operacionais, o que, tratando-se de segmentos geográficos, se traduz numa informação mais desagregada por área geográfica. Contudo, com a discricionabilidade permitida pela norma, o número de itens de divulgação reportados por cada segmento geográfico diminuiu significativamente. Os autores detetaram um impacto mais significativo para entidades que não evidenciavam elevados itens de divulgação aquando da utilização da IAS 14R, tendo concluído que estas entidades não procuravam desagregar ou aumentar o nível de informação prestada aos utentes, aquando da adoção da IFRS 8.

Nichols et al. (2017) consideraram os resultados obtidos por Leung & Verriest (2015) e realizaram um estudo em empresas cotadas em 20 Índices Europeus, Australianos e da Nova Zelândia, tomando como foco apenas as divulgações relativas a toda a entidade. Estes detetaram um aumento do número de entidades que divulgam segmentos de países específicos e segmentos mistos de regiões e países, aspeto positivo *“to the extent country specific information is more useful, financial analysts and the IASB should welcome this result.”* (Nichols et al., 2017, p. 127).

Autores como Crawford et al. (2012), He et al. (2012), Nichols et al. (2012), Pisano & Landriana (2012), Weissenberger & Franzen (2012), Cereola et al. (2013) e Kang & Gray (2013) estudaram os impactos aquando da implementação da IFRS 8, utilizando um enquadramento temporal reduzido. Crawford et al. (2012) chamaram a atenção para esta limitação, evidenciando a necessidade de uma análise temporal mais extensiva.

Neste contexto, Aleksanyan & Danbolt (2015) efetuaram uma análise longitudinal, de 2002 a 2010, sobre o impacto da adoção da norma. Com efeito, obtiveram resultados distintos dos restantes estudos, no que concerne ao valor médio dos segmentos operacionais, uma vez que este diminuiu drasticamente. Destacam, contudo, como fator explicativo do resultado dissemelhante, o modo como cada autor trata as divulgações relativas a toda a entidade (IFRS 8, §31-34). Aleksanyan & Danbolt (2015) afirmam que este é um fator essencial para o estudo da norma e que, por sua vez, não foi explorado pelo IASB, no PIR da norma.

A este propósito, os autores identificaram uma tendência face à modificação do normativo. As entidades que selecionavam como secundária a tipologia de segmentos de negócio, formaram com estes a base para as divulgações de produtos e serviços nas informações relativas a toda a entidade. Por sua vez, as entidades que relatavam os segmentos geográficos como secundários, traduziram os mesmos para as divulgações sobre áreas geográficas exigidas nas divulgações relativas a toda a entidade. De forma a enquadrar este efeito na sua análise, os autores delinearam duas medidas alternativas para o número de segmentos. Na primeira medida, mais restrita, apenas os segmentos operacionais relatados são contados como segmentos. Na segunda, mais ampla, além dos segmentos operacionais relatados, as divulgações relativas a toda a entidade (geográficas e produtos/serviços) também são tratadas como segmentos. Assim, os autores evidenciaram que, seguindo a abordagem mais abrangente, se verifica um aumento de segmentos geográficos e uma apresentação mais desagregada

destes, permitindo ao utente analisar os itens de divulgação pelas diversas áreas geográficas consideradas pelo principal responsável pela tomada de decisões, quando estes utilizavam como segmentos primários e como base dos segmentos operacionais as unidades de negócio de produtos ou serviços. Por sua vez, para as entidades que utilizavam como base os segmentos geográficos, a tendência consiste em agregar mais a informação, e divulgar menos áreas geográficas. Destacam como fundamento para este padrão comportamental as exigências de divulgação da informação contabilística estabelecidas na norma. Com efeito, as entidades optavam por agregar a informação geográfica se esta fosse parte dos segmentos principais da entidade, e não das divulgações requeridas pelos parágrafos das divulgações relativas a toda a entidade, pois caso contrário teriam de divulgar mais informação, o que poderia tornar-se prejudicial, considerando o seu potencial uso pelos concorrentes.

Tomando por referência o PIR da norma, Moldovan (2014) confrontou os seus resultados com as vantagens e desvantagens descritas no PIR (Tabela 2), acrescentando a estas o nível de *enforcement* a que as entidades estavam sujeitas. Para efeitos de análise, o autor seguiu a metodologia de Nichols et al. (2012). Um dos objetivos do PIR consiste em determinar se os custos associados com a aplicação e o *enforcement* originado pelas exigências da norma seriam razoáveis para os preparadores e para os organismos de *enforcement*. Em geral, os reguladores apresentavam apreensão quanto à utilização do *management approach*, enfatizando a dificuldade que gerava em regular o seu cumprimento, dada a sua dependência face ao julgamento do responsável pelas decisões operacionais para identificar os segmentos operacionais (IASB 2013, p. 25). Em consequência, e dado o grau de complexidade inerente ao julgamento, os custos de *enforcement* aumentavam face à mudança da norma. Não obstante, o IASB (PIR 2013, p. 18) concluiu que a IFRS 8 melhorava as divulgações efetuadas pelas entidades, sendo o nível de *enforcement* crucial para este resultado.

Moldovan (2014), em linha com o estudo de Aleksanyan & Danbolt (2015), verificou que a maioria das entidades dava primazia aos segmentos de negócio, em detrimento de segmentos geográficos ou mistos. Como primeira comparação às observações efetuadas no PIR, o autor analisou o grau de consistência dos segmentos divulgados, nas diversas seções dos relatórios apresentados pelas entidades. Concluiu que grande parte das entidades evidenciava inconsistências nos documentos apresentados e, numa pequena parte da amostra, apresentavam mesmo uma segmentação diferenciada da que se encontrava nas notas às demonstrações financeiras. Os autores observaram que entidades em países com elevado *enforcement* tinham uma menor probabilidade de apresentarem a situação supramencionada. Apesar dos resultados obtidos, Moldovan (2014) destacou esta situação como problemática no que concerne à sua utilidade para a leitura dos relatórios pelos investidores, uma vez que, dada a diferenciação face às demonstrações financeiras, poderiam tornar-se pouco relevantes e difíceis de interpretar pelos mesmos (Moldovan, 2013).

Para o nível de *enforcement*, Moldovan (2014) reforça na sua conclusão que os custos subsistiram após a análise de alteração da norma. A alusão a esta temática estabelece uma ligação com o próximo tema de análise empírica, uma vez que estes custos são determinantes dos esforços efetuados por organismos reguladores face à imposição de *compliance* com as divulgações exigidas pelo normativo.

2.2.2 - O impacto no número de itens de divulgação

Relativamente à primeira temática, vários autores estudaram a evolução do número de itens de divulgação, aquando da transição da IAS 14R para a IFRS 8, ou normas equivalentes em vigor nos países em análise.

Nichols et al. (2012) centraram o seu estudo numa amostra de entidades incluídas no índice *European Blue Chip*. Os resultados apontaram para uma

diminuição acentuada do número médio de itens divulgados, com a introdução da IFRS 8. Esta diminuição deveu-se ao decréscimo dos itens de divulgação do passivo, aos itens referentes a investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e interesses da entidade nos resultados desses investimentos, nas adições em ativos e outros investimentos adicionais. Porém, no que concerne aos itens de informação sobre resultados, os autores verificaram um impacto positivo na multiplicidade de itens divulgados, suportando as expectativas criadas pelo IASB aquando da implementação da IFRS 8. Os autores destacam, ainda, a divulgação de informações voluntárias, sendo que, na referida amostra, 28% das entidades divulgaram itens adicionais da demonstração dos resultados, 14% divulgaram itens adicionais do balanço, 3% divulgaram custos de investigação e desenvolvimento e 9% divulgaram informação de *cash flows*. Adicionalmente, os autores analisaram a utilização de bases de mensuração distintas das utilizadas nas demonstrações financeiras da entidade. Note-se que esta possibilidade de aplicar diferentes bases de mensuração representa uma das desvantagens admitidas pelo IASB, no PIR (2013) da IFRS 8. A este propósito, Nichols et al. (2012) concluem que a maioria da amostra (84%) apresenta “non-IFRS measures” para avaliar o desempenho dos segmentos. Com efeito, em 57% da amostra foi utilizado o resultado operacional ou resultado do segmento, em 23% da amostra, o resultado antes de juros e impostos (EBIT), em 18% da amostra, o resultado antes de impostos (EBT), e, em 16% da amostra, o resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações (EBITDA).

Autores como Crawford et al. (2012) apresentaram conclusões similares, utilizando amostras de empresas incluídas nos índices *FTSE 100* e *FTSE 250*. No total da amostra, os autores encontraram um decréscimo acentuado nos itens de divulgação obrigatória. Para as empresas pertencentes ao *FTSE 100*, os autores verificaram uma diminuição, de 88% para 60%, nos itens de divulgação

relacionados com o passivo. A crescer, os autores apuraram um decréscimo no número de entidades que divulgavam os itens dos ativos totais, assim como nas adições em ativos, itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações, imparidades, investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e interesses da entidade nos resultados desses investimentos. Por sua vez, os autores assinalaram um aumento dos itens de divulgação do rédito de juros, gastos de juros, gasto ou rendimento de imposto sobre o rendimento e interesses que não controlam.

No que concerne aos critérios de mensuração non-IFRS, as evidências apresentadas pelos autores são divergentes, sendo que Crawford et al. (2012) afirmaram que apenas uma minoria faz menção ao seu uso, e, por sua vez, Nichols et al (2012) e Weissenberger & Franzen (2012) verificaram o oposto.

A norma determina ainda a necessidade de apresentar reconciliações de certos elementos das demonstrações financeiras. Crawford et al. (2012) concluem que nem todas as entidades apresentam as reconciliações impostas pela norma, sendo que a generalidade das entidades demonstrava preferência em reconciliar o ativo, em detrimento do passivo. O número de entidades que passaram a reconciliar o total dos réditos dos segmentos relatáveis com o rédito da entidade aumentou. Porém, ocorreu uma diminuição das reconciliações relativas aos resultados dos segmentos relatáveis com os resultados da entidade.

Em linha com os anteriores estudos, Lucchese et al. (2016) analisaram os efeitos para entidades cotadas, não financeiras, no índice *Borsa Italiana*. Em conformidade com Crawford et al. (2012), He et al. (2012), Nichols et al. (2012), Weissenberger & Franzen (2012), Aleksanyan & Danbolt (2015), os autores detetaram que, no ano de transição da norma, ocorreu um decréscimo médio nos itens de divulgação obrigatória, valor que continuou a diminuir nos restantes anos em análise. Para os itens de divulgação obrigatória, tal como Crawford et al

(2012) e Nichols et al (2012), constataram ainda uma diminuição progressiva, nomeadamente na informação relativa aos ativos totais, passivos dos segmentos, nos investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e interesses da entidade nos resultados desses investimentos, nas adições em ativos e nos investimentos adicionais. Note-se, contudo, que a desagregação de divulgação de informações sobre ativos, tais como a discriminação de ativos não correntes em intangíveis, investimentos financeiros e goodwill, aumentou, facto que leva os autores a afirmar que *“this could be seen as the effort by part of the firms to give more information about strategic items, with more transparency and reducing the informative gap with their stakeholders”* (Lucchese et al., 2016, p. 115). Por outro lado, tal como Crawford et al. (2012), os autores observaram um aumento na informação relativa a amortizações e depreciações, réditos e gastos de juros. No que concerne a medidas de resultados, os autores constataram um aumento progressivo na sua utilização, em conformidade com o estudo de Nichols et al. (2012). Contudo, este acréscimo é percentualmente pouco significativo, aquando da adoção da IFRS 8 face à IAS 14R, sendo que o aumento da divulgação destes itens já se tinha feito sentir com a aplicação da IAS 14R.

No que concerne à divulgação de informações sobre resultados, ativos e passivos, os autores Mardini et al. (2013) averiguaram a relação entre o nível de *enforcement* e os itens de divulgação exigidos pela norma.

Estes resultados são relevantes para o presente estudo uma vez que irá ser realizada uma análise de *compliance* com os diversos itens de divulgação, incluindo as informações sobre resultados, ativos e passivos. Para itens voluntários, em conformidade com Lucchese (2016), verificaram um ligeiro aumento na sua divulgação. Deste modo, as evidências apresentam coerência com os resultados apresentados no PIR da norma, no que concerne à heterogeneidade nos itens que são efetivamente divulgados. Não obstante,

subsiste uma relutância por parte dos preparadores em divulgar itens como políticas de reconciliações, agregações e mensuração.

Outro estudo que contribui para a literatura é o de Souza & Neto (2014). Estes autores efetuaram o mesmo tipo de análise descritiva para empresas cotadas no índice BM&FBOVESPA. Nas suas conclusões, os autores salientam a heterogeneidade das divulgações efetuadas pelas entidades. Este fator, por sua vez, dificulta a comparabilidade entre entidades. Não obstante, os autores verificaram um crescimento numa base longitudinal, traduzida num aumento de 6,25% nos itens de divulgação da informação por segmentos. Por sua vez, o item menos apresentado relaciona-se com os critérios de agregação, ocorrendo apenas em 0,37% da amostra, no período em análise. Para as informações gerais sobre as entidades, os autores concluíram que apenas metade da amostra divulgava informação sobre réditos relativos aos produtos e serviços. Para informações geográficas, os autores verificaram que a tendência das entidades seria divulgar os réditos provenientes de clientes externos, verificando-se valores substancialmente baixos para os ativos não correntes, localizados em países estrangeiros. Para a informação relativa a principais clientes, ocorreu um acréscimo ligeiro no número de entidades que prestam esta informação, assim como na informação sobre clientes externos que representem 10% dos réditos totais da entidade. Informações relativas a reexpressão são divulgadas por apenas 3% a 4% das entidades. Em suma, os autores concluem que, em geral, os itens de divulgação não são cumpridos, evidenciando um baixo nível de informação por segmentos, sendo que as divulgações são efetuadas de forma pouco detalhada e demasiado abrangente. No que concerne a uma análise aos itens de divulgação por setor, os autores concluíram que entidades que se encontram na indústria do papel, indústria automóvel e no setor de telecomunicações, evidenciam uma maior média de divulgação de itens, face às restantes.

Torna-se essencial o destaque da nova abordagem de gestão utilizada pela IFRS 8, uma vez que esta confere primazia à informação utilizada pelo principal responsável pela tomada de decisões operacionais e remove, assim, várias imposições que a IAS 14R estabelecia. Deste modo, verificam-se as preocupações dos utentes, no que concerne à diminuição e consistência das divulgações apresentadas pela entidade.

Porém, quando os países em análise são categorizados como países emergentes, constata-se resultados distintos dos anteriormente referidos. Autores como Mardini et al. (2012) salientam que a adoção da IFRS 8 manifesta efeitos mais positivos quando estes países são o alvo de estudo, onde o nível de *compliance* com as exigências de divulgação das normas são historicamente baixos. Com efeito, os autores verificaram um aumento da média dos itens de divulgação, por cada segmento operacional, numa análise realizada sobre os itens de divulgação de entidades cotadas na Jordânia. Os resultados apontam para um aumento médio dos itens divulgados, de 6,4 (18,6%) para 10,4 (30,6%) itens, refletindo um aumento significativo face à norma anterior. No que concerne ao aumento de itens divulgados, os que mais contribuíram para esse efeito foram o crédito, ativos e passivos. A acrescer, os autores verificaram alguma diversificação no tipo de informação divulgada face à norma anterior, divulgando diferentes bases de mensuração, explicando os fatores utilizados para identificar os segmentos operacionais e quais os principais clientes. Por fim, no que concerne à divulgação sobre o principal responsável pela tomada de decisões, os autores concluíram que mais de 60% das entidades o identificam. Os autores realçam este fator, uma vez que esta informação é de carácter voluntário. Adicionalmente, Mardini et al. (2013) encontraram alguma relutância no que concerne à identificação do mesmo. Apesar do aumento da sua divulgação, os autores consideram que há uma falta de especificidade da identificação do cargo, sendo que diversas entidades o definiram apenas como diretor executivo, ou

como o gestor da entidade, sem descrever ou detalhar qualquer informação sobre estes. Destacam esta situação como um obstáculo à utilidade da informação, uma vez que a IFRS 8 é definida pelo *management approach*, procurando possibilitar a compreensão pelos utentes do que o gestor da entidade observa. Esta falta de especificidade contraria o objetivo da norma, agravando ainda a situação quando este responsável é representado por um conjunto de pessoas.

2.2.3 - O nível de *compliance* relativo aos itens de divulgação e potenciais fatores explicativos

Diversos autores estudaram o nível de *compliance* que as entidades apresentam face às divulgações, voluntárias e obrigatórias, exigidas pelas normas contabilísticas (e.g., Tai et al., 1990; Owusu-Ansah, 2000, Street & Gray, 2002, Aillón et al., 2013; Ibrahim, 2014; Lucchese, 2016; Mateescu, 2016; Souza, 2016).

A situação alusiva a países emergentes continua a ser objeto de estudo. Numa análise de *compliance* para entidades cotadas no Zimbabwe, Owusu-Ansah (2000) concluiu que apenas metade da amostra cumpria com as divulgações obrigatórias, sendo o rédito por segmentos o único elemento onde ocorre total cumprimento por parte das entidades analisadas. Tai et al. (1990) analisam entidades incluídas no índice de mercado de Hong Kong. Os autores concluíram pela existência de um fraco nível de *compliance*, onde se observa como o nível mais fraco de divulgação as depreciações e amortizações. Este nível encontra-se relacionado negativamente com a dimensão das entidades em análise.

No que respeita à análise de *compliance*, Mateescu (2016) utiliza um índice de *compliance* e uma escala de *Likert* como base de análise das divulgações impostas pela IFRS 8, em entidades romenas cotadas. Salienta-se que o país em causa é um

país emergente. O autor constatou que apenas metade da amostra apresenta mais do que um segmento operacional, pelo que contradiz os resultados obtidos em estudos como Crawford et al. (2012), Nichols et al. (2012), Mardini et al. (2012, 2013) em que se verificou um aumento, tanto na Europa como em países emergentes, da informação por segmentos operacionais. O autor justifica esta divergência com a recente adoção das normas internacionais de contabilidade naquele país, sendo que as exigências de aplicação para as entidades cotadas apenas se iniciaram em 2012. No que concerne aos itens de divulgação, Mateescu (2016) concluiu que o total da amostra divulga o valor dos ativos e 87,5% divulga o passivo. Por sua vez, os itens menos divulgados são os réditos e gastos de juros. A síntese de resultados obtidos pelo autor, quanto ao nível de *compliance*, podem ser analisados na seguinte tabela:

Nível de <i>compliance</i>	Número de entidades	Porcentagem da amostra
Falta de <i>compliance</i>	2	13,33%
Baixo nível de <i>compliance</i>	5	33,34%
Nível médio de <i>compliance</i>	2	13,33%
Nível alto de <i>compliance</i>	6	40%
Total	15	100%

Tabela 3: Síntese dos resultados de Mateescu (2016)

Em suma, o autor observa um elevado nível de *compliance* em 40% da amostra, sinalizando a importância que estas entidades atribuem à informação por segmentos. Tal como Mateescu (2016, p. 47) indica, as entidades “*are being more accountable towards all their stakeholders and this fact equals a signal to the market that they are being more and more transparent and trustworthy*”. Não obstante, o autor concluiu que os resultados face ao nível de *compliance* são dispersos, dada a existência de 33,35% das entidades com baixo nível de *compliance*, acrescendo a estas 13,33% de entidades que não apresentam qualquer tipo informação relativa aos segmentos operacionais.

Para uma melhor compreensão destes resultados, o autor considerou potenciais fatores determinantes do comportamento observado. Em concordância com Crawford et al. (2012) e Ibrahim (2014), o autor observou uma correlação positiva entre o nível de *compliance* e a dimensão das entidades. Em conformidade com Street & Gray (2002), verificou um aumento de *compliance* relacionado com as auditoras *Big5+2*¹, deduzindo que a eficácia da auditoria se traduz num cumprimento mais assertivo pelas entidades. Por fim, o autor verifica também uma relação positiva com a presença de investidores institucionais, possivelmente motivada pelo esforço que as entidades evidenciam para atrair os investidores institucionais, nomeadamente procurando demonstrar um elevado nível de transparência na divulgação de informação.

O estudo realizado por Ibrahim (2014) sobre associações entre as características das entidades e a extensão das divulgações voluntárias previstas na norma dos segmentos operacionais, além da correlação positiva com a dimensão das entidades como supramencionado, evidenciou ainda que o tipo de indústria em que as entidades se inserem também apresenta uma relação positiva com divulgações voluntárias. Esta relação sugere a existência de um incentivo quanto ao aumento da quantidade de informação por segmentos que os responsáveis pela tomada de decisões operacionais decidem divulgar, de forma a tornar a mesma pública para os utentes das demonstrações financeiras, em certo tipo de indústrias. Fatores como a idade da entidade também apresentaram uma relação positiva com o aumento de divulgações voluntárias. Por outro lado, o autor verificou uma relação negativa das divulgações voluntárias com a rentabilidade, sinalizando que entidades que apresentam resultados baixos tendem a apresentar mais divulgações voluntárias em segmentos operacionais, que entidades que apresentam resultados elevados. Por fim, e ao contrário do

¹*Big 5+2* é a nomenclatura associada às cinco maiores empresas especializadas nas áreas de consultoria e auditoria a nível internacional: Arthur Andersen (extinta em 2002), BDO, Deloitte & Touche, Ernst & Young, Grant Thornton, KPMG e PricewaterhouseCoopers.

que era antecipado pelo autor, a dispersão da estrutura acionista impacta negativamente as divulgações voluntárias, fator que indicia a existência de assimetria de informação, dada a separação entre a propriedade e a gestão nas empresas em questão.

Outro estudo é o de Aillón et al. (2013), sendo que este realiza uma análise descritiva sobre os conteúdos apresentados pela norma equivalente à IFRS 8 (CPC 22) nas empresas brasileiras cotadas no índice IBrX-50. Seguidamente averigua também os fatores determinantes do nível de *compliance*. Os resultados indiciam um baixo nível de *compliance*, uma vez que as entidades não cumprem com as divulgações exigidas. Por outro lado, dos itens divulgados, verifica-se um aumento na divulgação do principal responsável pela tomada de decisões e na divulgação do tipo de segmento operacional, sendo este na sua totalidade segmentos de negócio, em detrimento de segmentos geográficos. Verifica-se idêntico aumento nas divulgações das bases de mensuração e nos réditos dos segmentos operacionais. Não obstante, em alinhamento com o baixo nível de *compliance* apresentado pelas entidades, os itens menos divulgados pelas mesmas foram os relativos aos principais clientes, ao resultado por segmento operacional e ao método de agregação utilizado. Na análise referente aos fatores que influenciam o nível de divulgação, estes detetaram uma correlação positiva entre o resultado líquido positivo e o nível de *compliance*. Assim, entidades com resultados negativos tendiam a ocultar informação, o que os autores destacaram como uma estratégia utilizada, ou como demonstração de ineficiência por parte dos gestores. Em suma, Aillón et al. (2013) indicam que o nível de *compliance* das entidades cotadas brasileiras é baixo, e que se agravou com a discricionariedade permitida pela norma. A acrescer, o baixo nível de *compliance* prejudica ainda análises de longo prazo e decisões de investimento nos distintos segmentos operacionais da entidade. Por outro lado, a omissão de informação é comparada ainda com a possibilidade de não evidenciar informação que se torne prejudicial

face à competição no mercado. Não obstante, os autores averiguaram ainda o nível de *compliance* por setor de atividade, o que lhes permitiu concluir que os setores com maior média foram os setores de mineração e minerais, siderurgia e metalurgia. Com menor média, posicionam-se o setor de construção, energia elétrica, *software* e telecomunicações.

Ademais, Mardini et al. (2012) analisaram o nível de *compliance* por setor, tanto para os itens de divulgação, como para a identificação dos segmentos operacionais. Os autores destacam que os 14 bancos incluídos na amostra obtiveram todos um nível de *compliance* máximo e identificaram os segmentos operacionais. Contudo, cerca de 67% das empresas financeiras (*financial services*), 52% das empresas de serviços e 44% das empresas industriais, não divulgavam informação por segmentos.

Souza (2016) efetuou uma análise longitudinal, de 2010 a 2014, para entidades cotadas no índice BM&FBOVESPA. Em consequência, rejeitou a hipótese relativa à tendência positiva longitudinal dos itens de divulgação, uma vez que o aumento destes últimos apenas se verificou nos dois primeiros anos após a adoção da IFRS 8, tendo ocorrido um declínio nos anos seguintes. Não obstante, os resultados encontram-se em conformidade com Souza & Neto (2014). Como incremento à análise, Souza (2016) analisou ainda os efeitos dos fatores determinantes do nível de divulgação. Em síntese, conclui que a rentabilidade, concentração do setor, lucro ou prejuízo, e o ano em que ocorria a divulgação não tinham impacto nos níveis de divulgação. Note-se que o resultado contraria o estudo de Aillón et al. (2013), no que respeita à associação entre o resultado líquido e o nível de divulgação das entidades. Por sua vez, a dimensão da entidade, o endividamento, o governo da sociedade e a qualidade da auditoria apresentavam uma influência estatisticamente significativa e positiva no nível de divulgações. Quanto à estrutura acionista, de salientar que os maiores níveis de divulgação ocorriam quando a entidade não pertencia aos próprios gestores.

Lucchese et al. (2016), tal como Souza (2016), efetuaram um estudo longitudinal de 2008 a 2012. Posteriormente à análise aos itens de divulgação, já referida no capítulo 2.2.2, os autores averiguaram ainda quais os fatores influenciadores do nível de *compliance* com esses itens. Os resultados relativos ao fator da dimensão da entidade foram inconsistentes com outros estudos (e.g., Street & Gray, 2002; Souza, 2016), uma vez que os autores apuraram que a dimensão afetava negativamente as divulgações. Os autores também destacam o impacto que os “custos de competitividade” têm nos lucros ou prejuízos, sendo que com o aumento de divulgações, estes custos tendem a aumentar com o aumento dos resultados positivos apresentados pelas entidades. Destaca-se a apreensão das entidades em divulgarem informação aquando da obtenção de prejuízos, dados os custos que podem advir da passagem de informação detalhada para os concorrentes. De igual forma, o crescimento do volume de negócios apresenta comportamento similar, indiciando que entidades que aumentam a sua quota de mercado receiam que a divulgação em excesso possa tornar-se prejudicial. Outro fator que influencia o nível de *compliance* é a dispersão da estrutura acionista onde, em concordância com Ibrahim (2014), foi constatada uma relação negativa com o nível de divulgação. Assim, os autores concluem que os “custos de competitividade” afetam a decisão de divulgação pelas entidades.

2.3 - Enquadramento teórico

As divulgações de informação das entidades são uma fonte primária de regulação que potencializa um mercado de capitais eficiente. Através dos requisitos das normas contabilísticas que vigoram à data, as entidades estão sujeitas a fornecer informação financeira numa base anual, semestral e trimestral. Métodos como conferências de imprensa e apresentações de analistas financeiros possibilitam a divulgação de informação por parte dos gestores, conferindo à entidade uma vantagem competitiva e sustentável, e, de igual forma, aumentando o nível de confiança para a comunidade de investidores (Madhani, 2009).

Foram desenvolvidas diversas teorias com o objetivo de determinar quais os motivos que determinam os diferentes níveis de divulgação das entidades e quais as forças que determinam as decisões de divulgação por parte dos gestores. Estas serão seguidamente aprofundadas e encontram-se sintetizadas na tabela 5. Posteriormente, iremos destacar das teorias apresentadas, aquelas que com maior frequência são adotadas como lente teórica para os estudos empíricos relacionados com segmentos operacionais.

No que concerne aos motivos que determinam os diferentes níveis de divulgação das entidades, encontram-se, a teoria da agência, a teoria da sinalização, a teoria positiva da contabilidade e a teoria da necessidade de capital, entre outras.

A teoria da agência (Jensen & Meckling, 1976) toma como fulcral os problemas de assimetria de informação e de agência. Este primeiro problema diz respeito à assimetria de informação e conflitos de interesses entre os investidores e gestores das entidades. Enfatiza o facto de a avaliação de investimentos poder diferir de acordo com a informação que se encontra disponibilizada para cada parte. Autores como Healy & Palepu (2001) alegam que a solução para este conflito se

encontra numa divulgação constante, coerente e de índole relevante para os utentes das demonstrações financeiras, mitigando assimetrias de informação do mercado de capitais. No que respeita ao problema de agência, ganha relevo porque os investidores que aplicam as suas poupanças num determinado empreendimento, tipicamente não pretendem desempenhar um papel ativo na sua gestão, sendo essa responsabilidade delegada num gestor. Consequentemente, o gestor tem um incentivo para tomar decisões que expropriam os fundos dos investidores, podendo usar esses fundos para pagar compensações excessivas ou tomar decisões de investimento ou operacionais prejudiciais aos interesses dos investidores externos.

A divulgação assume um papel fulcral, numa ótica resolutive, procurando mitigar o problema de assimetria de informação, aliada ao papel de intermediário financeiros, tais como analistas e auditoras. Contudo, a exigência das divulgações estabelecidas nas normas contabilísticas não são muitas vezes respeitadas, evidenciando os problemas expostos pela teoria da agência.

Diversos autores apelam a esta teoria para formular as hipóteses de investigação e definir variáveis explicativas para problemas de divulgação relacionados com a IFRS 8, como será explicado adiante, após uma breve introdução às restantes teorias.

A teoria da sinalização (Spence, 1973) também se aplica à assimetria de informação verificada no mercado de capitais (Morris, 1987). No que concerne às divulgações de informação financeira, a teoria aplica-se na vertente em que os gestores têm a possibilidade de utilizar os relatórios financeiros para sinalizarem as suas intenções e expectativas. A teoria conclui que a assimetria de informação é reduzida pelos participantes que sinalizam ou divulgam uma maior quantidade de informação para o mercado.

Outra teoria que fundamenta a existência de conflitos de interesses, ao nível das divulgações, é a teoria positiva da contabilidade (Watts & Zimmerman, 1978;

Leftwich et al., 1981; Watts & Zimmerman, 1986). A premissa desta teoria baseia-se nas escolhas de práticas contábilísticas tendo em consideração o interesse do agente. A acrescentar, Watts & Zimmerman (1986) concluíram que entidades de maior dimensão possuíam um incentivo superior às restantes, no que concerne à divulgação de informação financeira nos relatórios anuais, procurando beneficiar a sua reputação e minorizar, de igual forma, a intervenção do governo e os custos de agência.

Por último, a teoria da necessidade de capital indica a necessidade que as entidades possuem em adquirir capital da forma mais barata possível. Assim, aumentar o nível de *compliance* com os normativos e com um nível relativo de *compliance* voluntário, aumentam a possibilidade de obtenção de capital em condições mais favoráveis (Marston & Shrivess, 1996; Craven & Marston, 1999). Assim, a teoria da necessidade de capital é utilizada para fundamentar a expectativa de que as empresas cotadas, em especial as que estão em processo de emissão de títulos, tendem a cumprir e a divulgar mais do que empresas não cotadas (Samaha & Klif, 2016).

Partindo das teorias que evidenciam a necessidade de divulgação, a literatura tem vindo a explicitar os incentivos e motivações que as entidades têm para efetuar divulgações de índole voluntária. Para o presente estudo, é oportuno efetuar uma breve alusão a potenciais teorias explicativas que auxiliem na interpretação dos resultados obtidos.

Nas revisões de literatura efetuadas por Healy & Palepu (2001) e Graham et al. (2005), para além da menção às teorias anteriormente apresentadas, são identificadas seis forças determinantes de decisões dos gestores, no que respeita a divulgações: transações no mercado de capitais, controlo corporativo competitivo, remuneração em ações, litígios, custos proprietários e sinalização de talentos de gestão.

- Transações no mercado de capitais (*Capital Market Transactions*)

Esta perspectiva assenta na premissa de que os gestores possuem um maior conhecimento que os investidores sobre previsões de resultados futuros (Healy & Palepu, 1993, 1995). Esta assimetria de informação torna-se prejudicial para os acionistas, nomeadamente no que concerne a lançamentos de ofertas públicas de aquisição ou ofertas de dívidas (Myers & Majluf, 1984). Consequentemente, gestores que antecipam efetuar transações no mercado de capitais possuem incentivos para aumentarem as divulgações voluntárias de modo a reduzir este risco de assimetria de informação, possibilitando assim uma redução do custo de capital e do custo de financiamento externo. É de destacar que estudos como Baiman & Verrecchia (1996) e Diaming & Verrecchia (1991) fundamentam com maior rigor a relação entre as divulgações e o custo de capital.

- Controlo corporativo competitivo (*Corporate Control Contest*)

Esta perspectiva reflete a responsabilidade que os gestores têm para a existência de resultados positivos e bom desempenho da entidade. Por sua vez, o desempenho das entidades encontra-se refletido no mercado de capitais através do preço das ações. Sendo o preço das ações crucial para os detentores de capital, a apresentação de maus resultados pode incorrer num aumento de risco de perda de emprego para os gestores responsáveis. Consequentemente, este fator incentiva os gestores a efetuarem divulgações voluntárias que antecipem e protejam a empresa de subavaliações ou de maus resultados, evitando dessa forma uma queda acentuada e repentina nos preços das ações. Note-se que os incentivos indicados são considerados como uma ferramenta de controlo corporativo. (Healy & Palepu, 2001; Graham et al., 2005). Contudo, é de referir a existência de uma lacuna na literatura empírica, que demonstre congruência com a teoria apresentada (Healy & Palepu, 2001, p. 421).

- Remuneração em ações (*Stock Compensation*)

Existem diversas formas para compensar o bom desempenho dos gestores. Um fator que incentiva à divulgação voluntária de informação são compensações

com base em ações, manifestadas através da atribuição de opções ou direitos especiais aos gestores. A atribuição de ações aos próprios trabalhadores das entidades, alcançada através de um plano de compensação baseado em ações, fomenta a motivação intrínseca à obtenção de um bom desempenho, refletida através do preço das ações da entidade. Para esse efeito as divulgações voluntárias funcionam como um mecanismo que permite corrigir subavaliações, nomeadamente numa fase *a priori* da data de expiração dos prémios com opção de compra de ações.-Alguns estudos como Noe (1999), Aboofy & Kaznik (2000) e Miller & Piotroski (2000) procuraram testar esta teoria.

- Despesas relativas a litígios (*Litigation Cost*)

Nesta perspetiva, no que concerne aos estímulos que os gestores têm em divulgar informação, destacam-se duas vertentes, tendo efeitos divergentes entre si. Os autores evidenciam os processos judiciais como fator de incentivo para que as divulgações ocorram em conformidade com as normas contabilísticas e em tempo oportuno. Segundo Skinner (1994, 1997), existe uma maior tendência de divulgação aquando da existência de maus resultados, de modo a reduzir o risco de litígios.

Por outro lado, a teoria realça ainda as despesas de litígios como fator que estimula o não cumprimento de divulgação sobre informações previsionais. Segundo Healy & Palepu (2001), estas despesas podem reduzir os incentivos a divulgar informação se os gestores se sentirem desconsiderados/injustiçados pelo sistema jurídico, no que concerne à intenção na elaboração das previsões que efetuaram. São diversas as situações em que os gestores erram no cálculo previsional e, dessa forma, são sancionados pelas divergências apresentadas face ao valor real obtido nas entidades. Vários estudos empíricos demonstram uma redução das divulgações de previsões, de modo a reduzir o risco de litígios.

- Sinalização de talentos dos gestores (*Management Talent Signaling*)

Esta perspectiva assenta em incentivos relacionados com sinalização de talentos. Assim, alguns gestores são impulsionados a demonstrarem as suas mais-valias e conhecimentos, através de divulgações das previsões de resultados das entidades em que trabalham. A expectativa é de que essas divulgações incrementem o valor de mercado das entidades, uma vez que quanto mais precisas forem as previsões efetuadas pelos gestores, e quanto melhor for a sua antecipação de eventuais mudanças no ambiente económico da entidade, melhor será a perceção que os investidores têm da mesma (Trueman, 1986; Healy & Palepu, 2001; Graham et al, 2005).

- Custos proprietários (*Proprietary Cost Theory*)

Diversos estudos centrados no nível de divulgações estabelecem os custos proprietários como teoria justificativa para a falta de divulgação voluntária. Esses estudos concluem que as empresas têm um incentivo para não divulgar informações que prejudicarão a posição competitiva, mesmo que isso torne mais dispendioso o acesso a capital adicional. Campbell et al. (2001) salientam que a divulgação tem dois tipos de custos. Os custos proprietários (relacionados com a desvantagem competitiva) e os custos não proprietários (e.g., custos de recuperação de informação) e enquanto os últimos podem ser triviais, os primeiros são menos propensos a isso.

Por sua vez, Healy & Palepu (2001) destacam que este fator parece ser sensível à natureza da concorrência, em particular se as empresas enfrentam concorrentes existentes, ou apenas a ameaça de entrada de novos *players*, e se as empresas competem principalmente com base no preço ou na capacidade a longo prazo.

Num questionário efetuado por Graham (2005) a 401 executivos financeiros, cerca de três quintos das respostas concordavam que os custos proprietários apresentavam uma barreira à divulgação voluntária de informação, dada a associação efetuada entre estes custos e a cedência de informação privada das entidades. Para a IFRS 8, diversos estudos empíricos detetaram uma redução de

itens de divulgação ou agregação de segmentos com maus resultados, de forma a camuflar estes últimos. Conclui-se assim pela existência de diversos fatores que impactam o nível de divulgação das entidades, sendo possível detetar custos e benefícios associados às mesmas. A tabela 4 apresenta um resumo das principais teorias utilizadas nesta área de investigação, bem como dos fatores que podem atuar como incentivo para a divulgação de informação por parte dos gestores.

Tabela 4: Síntese das teorias que evidenciam a necessidade e incentivos de divulgação

Algumas teorias que evidenciam a necessidade de divulgação de informação	Teoria da Agência
	Assimetria de informação e conflitos de interesse entre investidores e gestores, podem ser solucionados ou mitigados através de divulgação de informação.
	Teoria da Sinalização
	A utilidade dos relatórios financeiros para os gestores sinalizarem as suas intenções e práticas e, dessa forma, reduzirem a assimetria de informação.
	Teoria Positiva da Contabilidade
	A escolha de práticas contabilísticas e de divulgação em favor do interesse do agente, sendo a divulgação encarada como um meio de beneficiar a sua reputação e, por outro lado, minimizar a intervenção do governo e os custos de agência.
	Teoria da Necessidade de Capital
	O cumprimento dos regulamentos e a divulgação de informação, enaradas como forma (oportunista) para reduzir custos de obtenção de capital.
Fatores que constituem (des)incentivos à divulgação de informação	Transações no Mercado de Capitais
	Gestores que antecipam efetuar transações no mercado de capitais possuem incentivos para aumentar em as divulgações voluntárias de modo a reduzir assimetria de informação, possibilitando dessa forma uma redução do custo de capital e do custo de financiamento externo.
	Controlo Corporativo Competitivo
	O desempenho das entidades toma-se como parte da responsabilidade dos gestores. Assim, a apresentação de maus resultados pode ser fator de risco de perda de emprego, pelo que se torna um incentivo para a divulgação de informação que antecipe e proteja a entidade de subavaliações ou maus resultados.
	Remunerações em Ações
	A remuneração com base em ações incentiva a que os gestores dêem primazia ao resultado da entidade e ao preço das ações. Dessa forma, a divulgação de informação financeira adequada pode ser encarada como um meio de alcançar os resultados desejados.
	Despesas Relativas a Litígios
Os processos judiciais são um incentivo a que as divulgações ocorram de forma condizente e em tempo oportuno. Por outro lado, despesas com litígios são um fator desencorajador da divulgação de informação excessiva. Tome-se como exemplo a divulgação de informação previsional que eleva o risco do litígio.	
Custos Proprietários	
A divulgação de informação em excesso ou demasiado pormenorizada, é encarada como uma ameaça à posição competitiva da entidade relativamente aos concorrentes existentes ou à ameaça de novos <i>players</i> .	

Uma vez que as teorias proporcionam fundamentos para a existência de divulgações, voluntárias e obrigatórias, por parte das entidades, servem também como lentes teóricas para estudos que incidem sobre o nível de divulgação por segmentos no âmbito da IFRS 8. Dentro destas, predomina a teoria da agência e a teoria dos custos proprietários (Samaha & Klif, 2016).

Para a teoria da agência, toma-se como exemplo o estudo realizado por Ibrahim (2014), onde este procurou validar a existência de custos de agência através do relacionamento do nível de divulgação voluntária com a dispersão da estrutura acionista das entidades na Nigéria. Segundo Prencipe (2004), entidades que detêm um capital disperso, possuem um amplo número de acionistas que se envolvem apenas de forma indireta no processo de gestão da entidade e, conseqüentemente, os custos de agência ascendem devido à assimetria de informação entre o gestor e o investidor. Ibrahim (2014) investiga se a divulgação de informação exigida pela IFRS 8 mitiga os problemas relacionados com a teoria da agência, tendo em consideração os critérios do *management approach*. Contudo, o autor não encontrou relação entre o nível de divulgação e a dispersão da estrutura acionista. O estudo possibilitou outras conclusões relacionadas com as teorias em questão, tais como a existência de relação positiva entre a dimensão da entidade e o nível de divulgação, confirmando não só a teoria da agência, mas também a teoria da sinalização. Na mesma linha, Mateescu (2016) também conclui a favor da relação entre a dimensão da entidade e o nível de divulgação voluntária. Por sua vez, autores como Berger & Hann (2007), Hope & Thomas (2008) e Bens et al. (2011) encontraram evidência de que as entidades tendem a agregar segmentos operacionais que não detêm características economicamente similares entre si, com o intuito de camuflar o resultado do segmento de forma a evitar custos de agência ou proprietários. Um outro estudo realizado por Hayes & Lundholm (1996) indica que os custos proprietários induzem as entidades a

disponibilizar e divulgar informação desagregada apenas quando os segmentos têm um carácter de similaridade entre si. Em linha com estes resultados, Aboud et. al (2018) numa análise às principais empresas europeias cotadas (285 empresas de 18 países) constataram que os gestores agem de acordos com os seus próprios interesses e, conseqüentemente, detêm incentivos que se traduzem numa menor qualidade, no que concerne à divulgação por segmentos, de forma a evitar que os destinatários consigam acompanhar de forma clara o desempenho dos segmentos, ou para conseguir encobrir ineficiências de desempenho.

No que concerne à teoria dos custos proprietários, estudos empíricos como Aillón et al. (2013), Aleksanyan & Danbolt (2015), Lucchese et al. (2016) e Souza (2016), evidenciam os incentivos que as entidades possuem em reter informação por segmentos que as poderia prejudicar face à competitividade no mercado. Aboud & Roberts (2018) salientam que entidades com despesas relacionadas com custos proprietários têm uma maior probabilidade de apresentar divulgações sobre segmentos operacionais com menor qualidade, ou mesmo agregar a informação disponibilizada.

No que concerne à divulgação de informação voluntária de segmentos operacionais, Verriest (2014) concluiu que a concentração de entidades no mercado está positivamente relacionada com o número de segmentos relatáveis, permitindo inferir que quanto maior a competição, maior o agravamento dos custos proprietários de divulgar informação por segmentos detalhada, provocando um comportamento das mesmas contrário ao expectável com a implementação da IFRS 8. Deste modo, tendo em consideração os custos proprietários, as entidades podem agregar e limitar a informação por segmentos prestada.

Segundo Aleksanyan & Danbolt (2015), de forma a reduzir o risco de divulgação de informação proprietária que a IFRS 8 comporta com os diversos itens de divulgação que exige, as entidades optam por apresentar os segmentos

geográficos de forma mais abrangente e global. Os autores evidenciam um impacto mais acentuado para entidades que optam por utilizar uma estrutura de segmentação geográfica, face a uma estrutura que denota os segmentos operacionais como os negócios da entidade.

Por fim, Lucchese et al. (2016), em conformidade com Prencipe (2004), confirmaram que o crescimento do volume de negócios apresenta uma relação negativa com o nível de divulgação, concluindo dessa forma que as entidades que aumentam a quota de mercado receiam que a divulgação excessiva se torne prejudicial e se torne numa desvantagem competitiva. Assim, estes resultados indicam que os custos proprietários são um fator dissuasor para o nível de divulgação por segmento relatável. Por sua vez, Prencipe (2004) analisou o impacto que diferentes fatores possuem no nível de divulgação de segmentos relatáveis das entidades italianas. Desta forma, o autor estudou três determinantes relativos ao nível de divulgação voluntária: a correspondência entre os segmentos operacionais e os subgrupos das entidades identificáveis (demonstrando conformidade entre os segmentos operacionais e a organização interna das entidades), o tempo em que as entidades se encontram nos índices do mercado financeiro e a taxa de crescimento. Todos os determinantes são considerados *proxies* para os custos proprietários que derivam da divulgação de informação por segmento. Os resultados para os dois primeiros determinantes apontam para relações positivas com o nível de divulgação, confirmando o preconizado pela teoria dos custos proprietários.

Capítulo 3 – Metodologia

Como em todos os trabalhos de investigação, é necessário numa fase introdutória à componente empírica do tema, expor os propósitos do estudo e a metodologia utilizada para responder às questões de investigação.

Assim, este capítulo começa por sintetizar os objetivos do estudo e apresentar as questões de investigação, seguindo-se a definição da amostra e a descrição dos procedimentos usados na recolha e no tratamento de dados.

3.1 – Objetivos

O objetivo deste estudo é a realização de uma análise de *compliance* às empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa, *Euronext Lisbon*, no que concerne às divulgações exigidas pela IFRS 8. A introdução da IFRS 8, em 2009, gerou opiniões controversas quanto à utilidade da informação proporcionada aos utilizadores das demonstrações financeiras e quanto à flexibilidade permitida na sua aplicação, devido à introdução de uma *management approach* baseada na perspetiva do principal responsável pela tomada de decisões, tal como suprarreferido no Capítulo 2. Nesse sentido, de forma a contribuir para o estudo desta temática, iremos analisar qual o nível de *compliance* em 2018. Para o efeito, iremos utilizar o primeiro ano de adoção da IFRS 8 como base comparativa, de forma a analisar qual a evolução do comportamento das entidades cotadas na *Euronext Lisbon* quanto ao nível das divulgações, após terem decorrido cerca de 10 anos desde a data de implementação da norma. Esta comparação afigura-se relevante, uma vez que os resultados obtidos permitirão também aferir se subsistem as desvantagens identificadas no PIR (2013) que espelha a opinião de preparadores e utilizadores das demonstrações financeiras.

Adicionalmente, iremos complementar o estudo com uma análise qualitativa-quantitativa às vantagens e desvantagens apresentadas no PIR (2013) da IFRS 8, nomeadamente quanto ao número segmentos operacionais, aos itens de divulgação e à disponibilidade de informação por área geográfica.

Em síntese, o estudo pretende responder às seguintes questões de investigação: *qual a evolução do nível de divulgações por segmentos, decorridos cerca de 10 anos desde a data de implementação da norma? Subsistem, ainda, os problemas identificados no PIR (2013)?*

Nos subcapítulos seguintes encontra-se descrita a metodologia adotada para alcançar tais objetivos.

3.2 - Amostra

No que concerne à amostra, ela compreende as empresas cotadas na *Euronext Lisbon*, em 2009 e 2018. Para a realização da análise, iremos ter em consideração os relatórios e contas das empresas para os exercícios em causa, mais especificamente 38 para o ano de 2009 e 40 para 2018, conforme evidenciado no anexo 2. Os relatórios e contas foram obtidos através do *website* da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), onde constam os documentos de prestação de contas das empresas em questão.

A tabela 5 apresenta a distribuição da amostra por setores de atividade, utilizando para esse efeito o *Industry Classification Benchmark (ICB)*.²

² O ICB é um sistema de classificação de atividades industriais, concebido pela *Dow Jones* e pelo grupo *Financial Times Stock Exchange (FTSE)*, reconhecido e utilizado a nível internacional pelas Bolsas de Mercado de Valores.

Código	Classificação - Indústria ICB	2009		2018	
		Número de empresas	Porcentagem	Número de empresas	Porcentagem
1	Petróleo e gás	1	3%	1	3%
1000	Materiais básicos	4	11%	4	10%
2000	Indústria	8	21%	10	25%
3000	Bens de consumo	2	5%	2	5%
4000	Cuidados de saúde	0	0%	0	0%
5000	Serviços ao consumidor	12	32%	12	30%
6000	Telecomunicações	2	5%	2	5%
7000	Serviços de utilidade pública	3	8%	3	8%
8000	Financeiro	2	5%	2	5%
9000	Tecnologia	4	11%	4	10%
Total de empresas		38	100%	40	100%

Tabela 5: Amostra por setor de atividade para 2009 e 2018

Como é possível verificar, os setores predominantes para os dois períodos em análise são o de serviços ao consumidor, representando 32% e 30% da amostra, em 2009 e 2018, respectivamente, e o de indústria, representando 21% e 25% da amostra.

3.3 – Procedimentos de recolha e análise de dados

O presente estudo classifica-se como exploratório, uma vez que visa analisar os relatórios e contas das empresas para posterior classificação e obtenção de dados tendo em vista a análise do nível de *compliance*.

Assim, utilizando uma abordagem qualitativa, foram recolhidas as informações prestadas no relato por segmentos, no âmbito das notas anexas às demonstrações financeiras anuais. Posteriormente, adotando uma abordagem mais quantitativa, escrutinámos os elementos de divulgação que encontramos nas notas às contas, elaborando uma *checklist* com 42 itens de divulgação definidos com base nas exigências de divulgação da IFRS 8, como é possível verificar no anexo 3.

Para esse efeito, foram avaliados para cada empresa o cumprimento, ou não cumprimento, de cada item de divulgação constante da referida lista. Neste

âmbito, para além das categorias “divulga” e “não divulga”, foi ainda admitida a opção de “não aplicável”, uma vez que para certos itens apenas é exigida a divulgação em condições particulares. Tome-se como exemplo as “Divulgações relativas a toda a entidade”, que apenas é imposta caso a informação não se encontre já integrada nas informações por segmento relatável exigidas pela norma.

Para a construção do índice de divulgação foi aplicado o método dicotómico não ponderado (Cooke, 1989, 1992), assumindo uma relação de igualdade entre os diferentes itens. A alternativa passaria por uma abordagem ponderada, onde poderiam ser atribuídos pesos específicos diferentes a cada um dos itens de divulgação (Tsalavoutas et. al, 2010). A metodologia escolhida assenta no pressuposto de que cada item de divulgação tem igual importância para os destinatários da informação financeira. Por outro lado, mesmo admitindo que algumas divulgações possam ser mais importantes do que outras atribuir diferentes pesos a vários itens introduzia mais subjetividade na análise e poderia levar a um enviesamento maior do que o resultado da abordagem não ponderada (Cooke, 1989, 1992).

Assim, o índice de divulgação para cada entidade é calculado como o quociente entre o total de itens divulgados e o número máximo de itens aplicáveis à entidade:

$$CISj = \frac{T}{M} = \frac{\sum_{i=1}^n di}{\sum_{i=1}^m di}$$

Sendo a variável CISj (*Compliance* da Informação por Segmentos) o nível total de *compliance* para a empresa j, estando compreendida entre $0 \leq Cj \leq 1$. T é o número de itens divulgados (dI) pela empresa j e M representa o número máximo de itens de divulgação aplicáveis à mesma empresa j (Tsalavoutas et. al, 2010). Para cada item de divulgação, foi atribuído o valor de um (1), para o cumprimento, e de zero (0) para o não cumprimento. Desta forma, é obtido, em

cada período, o nível de *compliance* (CISj) para cada uma das empresas da amostra.

Da nota referente ao relato por segmentos foram ainda recolhidas outras informações de interesse, como o número de segmentos operacionais, a identificação do principal responsável pela tomada de decisões operacionais e quais as medidas de resultado divulgadas no âmbito do parágrafo 23 da IFRS 8, onde se estabelece a necessidade de divulgar “uma medida dos resultados de cada segmento relatável”.

Adicionalmente, recolhemos ainda o nome das auditoras responsáveis pelos relatórios de auditoria e certificação legal de contas, com o propósito de cruzar essa informação com o nível de *compliance* de cada uma das empresas.

Capítulo 4 – Estudo Empírico

No presente capítulo iremos realizar, numa primeira fase, uma análise descritiva dos conteúdos obtidos nos relatórios e contas das empresas cotadas, para os exercícios de 2009 e 2018, conforme os objetivos do estudo. Seguidamente, iremos analisar a evolução do nível de *compliance* das entidades cotadas, entrando em consideração com o setor de atividade e o tipo de auditora de cada uma das empresas da amostra. Finalmente, serão analisados os resultados face às questões levantadas pelo PIR (2013).

4.1 – Análise descritiva dos resultados

Um dos diversos benefícios que se esperavam materializar com a implementação da IFRS 8, em substituição da IAS 14R, seria a diversificação da informação divulgada e o aumento do número de segmentos operacionais (PIR, 2013), dado que as empresas passariam a revelar aos utilizadores das demonstrações financeiras toda a atividade da entidade, com a visão que a gestão teria sobre esta. Diversos autores, entre quais se destacam Crawford et al. (2012), He et al. (2012), Mardini et al. (2012), Nichols et al. (2012), Pisano & Landriana (2012), Weissenberger & Franzen (2012), Cereola et al. (2013), Kang & Gray (2013), Mardini et al. (2013), Moldovan (2014), Leung & Verriest (2015) e Mateescu (2016) concentraram os seus estudos empíricos nesta transição, sendo que apenas alguns (e.g., Aleksanyan & Danbolt, 2015; Lucchese, 2016; e Souza, 2016) abordaram o efeito longitudinal nos segmentos operacionais relatados pelas entidades.

Nesta linha, primeiramente verificámos qual a evolução do número de segmentos operacionais relatados pelas entidades em 2018, face ao número de segmentos apresentado em 2009. Para efeitos de comparabilidade, considerámos apenas as entidades que permaneceram cotadas na *Euronext Lisbon*, nos dois períodos em análise. Assim, para a amostra de 2018 não considerámos as empresas CTT – Correios de Portugal e Teixeira Duarte³.

³ As empresas CTT – Correios de Portugal e Teixeira Duarte apenas entraram na bolsa em 2013 e 2010, respetivamente.

Nº Segmentos	2009		2018	
	Número de empresas	Porcentagem	Número de empresas	Porcentagem
0	1	3%	2	5%
1	4	11%	5	13%
2	5	13%	7	18%
3	6	16%	13	34%
4	12	32%	5	13%
5	3	8%	3	8%
6	3	8%	1	3%
7	3	8%	1	3%
8	0	0%	0	0%
9	0	0%	0	0%
10	0	0%	0	0%
11	0	0%	0	0%
12	1	3%	1	3%
Total de empresas comparáveis	38	100%	38	100%

Tabela 6: Número de segmentos por entidade em 2009 e 2018

Em geral, os resultados estão em linha com os de Aleksanyan & Danbolt (2015), uma vez que 43% (16) das empresas diminuíram o número de segmentos operacionais relatados. Ademais, cerca de 38% (14) manteve o mesmo número de segmentos operacionais.

Salientamos que, para as entidades que divulgam informação por segmentos, se verifica uma diminuição média do número de segmentos operacionais divulgados. Como é possível observar na figura 1 abaixo, o número médio de segmentos operacionais diminuiu de 4, em 2009, para 3 segmentos operacionais, em 2018. Verifica-se, ainda, um aumento do número de empresas que não disponibiliza qualquer tipo de informação por segmentos, passando de uma para duas, de 2009 para 2018.

A empresa que apresenta o maior número de segmentos operacionais, em ambos os períodos, é a Toyota Caetano, com 12 segmentos operacionais. De salientar que esta empresa utiliza uma divulgação em matriz, permitindo ao leitor apreciar a informação por segmentos, quer na ótica de produto e negócio, quer por área geográfica, sendo esta a forma mais completa de divulgação, visto que, toda a informação que a norma exige ou permite divulgar vem disposta simultaneamente naquelas duas óticas.

Em termos setoriais, destaca-se o setor financeiro como o que apresenta o maior número médio de segmentos operacionais, muito embora tenha apresentado uma diminuição de 7 para 6 segmentos, de 2009 para 2018, respetivamente. Com efeito, verificou-se uma diminuição média em todos os setores de atividade, à exceção dos bens de consumo onde ocorreu um aumento de 5 para 6 segmentos, entre 2009 e 2018. Contudo, este último aumento apenas envolve uma empresa pertencente na categoria.

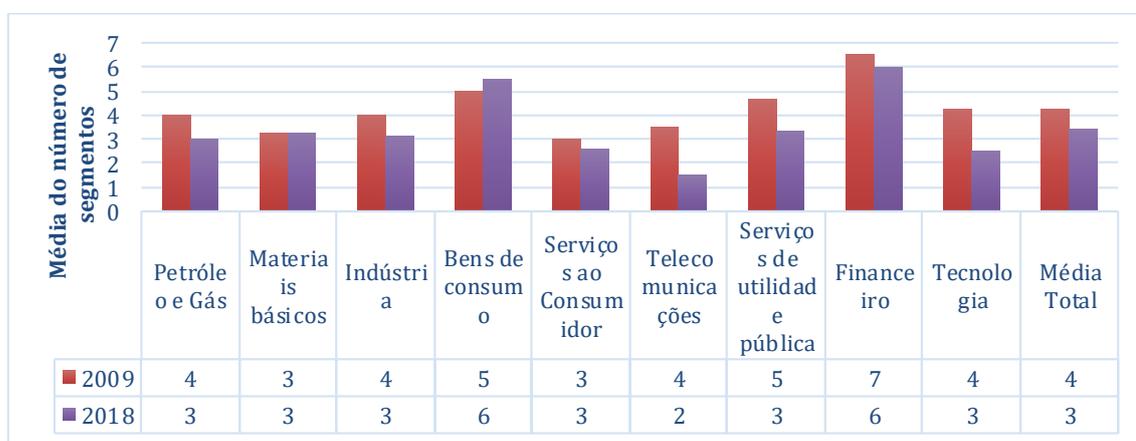


Figura 1: Média do número de segmentos por setor de atividade em 2009 e 2018

No que concerne ao tipo de segmentação (estrutura organizativa) utilizada pelas empresas, verifica-se uma predominância das empresas que efetuam a segmentação das atividades por produtos e serviços, em detrimento da apresentação em matriz ou por zonas geográficas, como se pode ver pela figura seguinte (figura 2).

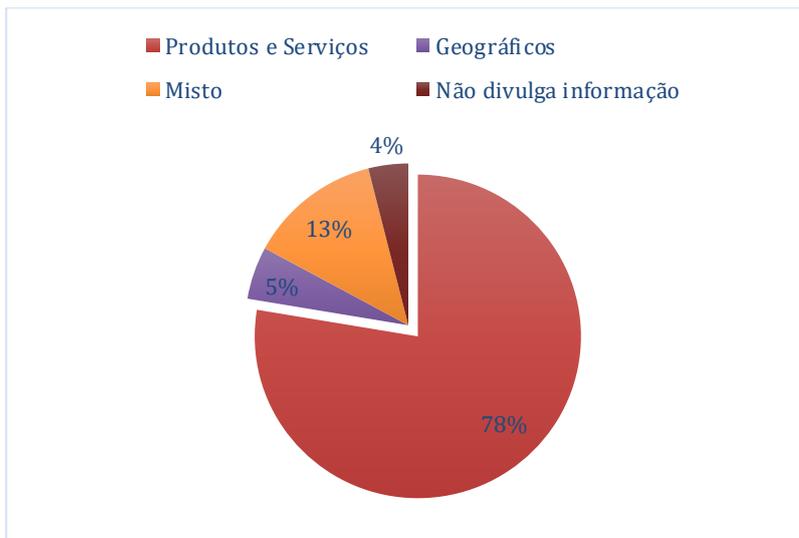


Figura 2: Distribuição média da amostra por tipos de segmentação em 2009 e 2018

De salientar a este propósito que a literatura aponta indícios da *Proprietary Cost Theory* no que concerne à escolha da estrutura organizativa (Berger & Hann, 2007; Moldovan, 2014; Aleksanyan & Danbolt, 2015), uma vez que evidencia predisposição para as entidades apenas apresentarem a informação por segmentos em produtos e serviços. Esta, na ótica dos preparadores das demonstrações financeiras, é considerada a menos prejudicial face a uma divulgação igualmente detalhada das áreas geográficas onde as entidades obtêm os seus réditos e gastos, sendo que a informação estaria disponível para todos os utentes das demonstrações financeiras, inclusive para empresas competidoras.

No que concerne à divulgação do principal responsável pela tomada de decisões, a mesma é de carácter voluntário, dado que a norma apenas destaca quem pode ser considerado para a designada função, uma vez que depende deste a composição dos segmentos operacionais divulgados pela entidade (IFRS 8, §7-10). Contudo, não estipula a obrigatoriedade de divulgação de quem exerce o referido papel. Não obstante, tal como evidenciado no estudo de Nichols et al. (2013), uma grande parte das entidades identifica quem considera como o principal responsável pela tomada de decisões. Na amostra em apreço, ocorreu um aumento significativo das empresas que divulgam esta informação, sendo

que em 2009 cerca de 68% (26) das empresas nada indicava relativamente a quem tinha o papel de principal responsável pela tomada de decisões, valor que decresce para 50% (19) em 2018. Adicionalmente, constata-se como predominante a identificação da Comissão Executiva e do Conselho de Administração como principais avaliadores de desempenho dos segmentos operacionais da entidade, conforme evidenciado pela figura 3.



Figura 3: Identificação do principal responsável pela tomada de decisões em 2009 e 2018

Um dos objetivos da introdução da IFRS 8 diz respeito à alteração da forma com os segmentos são identificados, passando de um critério baseado nos perfis de risco e retorno de cada segmento (IAS 14R, §26) para a introdução da ótica da gestão na identificação de segmentos (IFRS 8, §5). Apesar de os resultados apontarem para melhorias na divulgação das bases para a segmentação, o nível de divulgação continua a ser baixo, facto que merece ser salientado devido à importância desta temática. Uma vez que pretende dar a “ver pelos olhos da gestão”, os utentes têm de compreender qual o objetivo que esta tem, se estratégico ou operacional, aquando da estruturação da entidade em segmentos operacionais.

4.2 – Análise ao nível de *compliance*

Após uma análise exploratória dos resultados obtidos, iremos proceder à análise do nível de *compliance*. De forma a não enviesar os resultados, para a análise média iremos apenas ter em consideração as empresas que mencionam a existência de informação por segmentos para os períodos analisados.

Face à diversidade de empresas que compõem a amostra, optámos por analisar o nível de *compliance* por setor de atividade e, posteriormente, por auditora, com vista a observar tendências de evolução.

Optámos por abordar os itens de divulgação de duas formas distintas: primeiramente iremos utilizar uma abordagem geral que permitirá aferir o nível de *compliance* total. Seguidamente, iremos analisar o nível de *compliance* por parágrafos da norma, permitindo observar o cumprimento com os itens de divulgação em questão. Desta forma, iremos analisar as informações sobre resultados, ativos e passivos (IFRS 8, §23-24), a utilização de bases de mensuração diferentes (IFRS 8, §25-27), reconciliações (IFRS 8, §28) e divulgações relativas a todas as entidades (IFRS 8, §31-34).

4.2.1 – Análise de *compliance* por setor

Seguindo Lainez et al. (1999), Mutawaa (2010) e Mateescu (2016), elaborámos uma escala, categorizando o nível de *compliance* em quatro níveis diferentes, desdobradas em escalas de 10% de forma a alocar e analisar, dentro da categorização, quais apresentam os valores mais elevados e mais baixos:

Escala	Nível de <i>Compliance</i> apresentado pelas empresas
[100%;90%]]90%;80%]	Alto nível de <i>compliance</i> com a IFRS 8
]80%;70%]	Médio-Alto nível de <i>compliance</i> com a IFRS 8
]70%;60%]	Médio nível de <i>compliance</i> com a IFRS 8
]60%;50%]	Médio-Baixo nível de <i>compliance</i> com a IFRS 8
]50%;40%]	Baixo nível de <i>compliance</i> com a IFRS 8
]40%;0]	Falta de <i>compliance</i> com a IFRS 8

Tabela 7: Categorização do nível de *compliance*

Das 37 empresas analisadas em 2009⁴, a média do nível de *compliance* da amostra total é de 58%, o que se traduz num médio-baixo nível de *compliance*. Conforme ilustra a tabela 9, o setor que mais se evidencia pela positiva são os serviços de utilidade pública, com uma média de 84% (nível médio-alto). Seguem-se as telecomunicações e materiais básicos, com 69% e 64%, respetivamente. Nos restantes setores de atividade, o nível de *compliance* é ainda inferior, posicionando-se todos eles num nível médio-baixo.

Setor	Escala de <i>Compliance</i>							Média <i>Compliance</i>
	[100%;90%]]90%;80%]]80%;70%]]70%;60%]]60%;50%]]50%;40%]]40%;0]	
Bens de consumo	-	-	-	-	1	1	-	53%
Financeiro	-	-	1	-	-	1	-	59%
Indústria	-	-	1	2	1	2	2	51%
Materiais básicos	-	1	1	1	-	-	1	64%
Petróleo e gás	-	-	-	-	1	-	-	58%
Serviços ao consumidor	-	2	1	2	3	1	3	54%
Serviços de utilidade pública	-	2	1	-	-	-	-	84%
Tecnologia	-	-	1	1	-	-	2	51%
Telecomunicações	-	-	1	1	-	-	-	69%
Total de empresas	0	5	7	7	6	5	7	37
Percentagem de empresas	0%	14%	19%	19%	16%	14%	19%	100%

Tabela 8: Distribuição do nível de *compliance* por setor em 2009

Existem algumas considerações relevantes a salientar. Primeiramente, destacamos que já no ano de adoção da IFRS 8, as empresas cotadas na *Euronext Lisbon* apresentaram um baixo nível de *compliance* com os itens de divulgação estabelecidos na norma. Ademais, os resultados descritos, assim como o impacto temporal que será seguidamente apresentado, estão em linha com as evidências apresentadas na literatura (e.g., Lucchese et al., 2016; Souza, 2016). É notória a

⁴ A empresa Imobiliária Construtora Grão-Pará não relatou, no seu Relatório e Contas de 2009, qualquer tipo de informação por segmentos no âmbito da IFRS 8.

forma como mesmo dentro do mesmo setor de atividade, o nível de *compliance* difere, o que pode ser fruto das especificidades de cada empresa e da forma como gerem os seus negócios.

Para o exercício de 2018, também considerámos na análise apenas as entidades que relataram informação por segmentos⁵. A média do nível de *compliance* foi de 57%, valor representa um leve decréscimo face a 2009. Os setores de atividade que contribuíram para que os resultados não fossem ainda mais baixos foram os serviços telecomunicações, com um nível médio de *compliance* de 88%, e os serviços de utilidade pública e os materiais básicos, ambos com 74%. Por sua vez, uma entidade no setor de telecomunicações carece no relatório e contas de 2018 de informação por segmentos, contrariamente aos resultados evidenciados em 2009.

Setor	Escala de <i>Compliance</i>							Média <i>Compliance</i>
	[100%;90%]]90%;80%]]80%;70%]]70%;60%]]60%;50%]]50%;40%]]40%;0]	
Bens de consumo	-	-	1	-	1	-	-	60%
Financeiro	-	-	-	1	-	-	1	48%
Indústria	-	-	1	4	-	-	4	48%
Materiais básicos	1	-	1	2	-	-	-	74%
Petróleo e Gás	-	-	-	1	-	-	-	63%
Serviços ao Consumidor	-	2	2	2	2	1	3	53%
Serviços de utilidade pública	-	-	2	1	-	-	-	74%
Tecnologia	-	-	1	-	1	1	1	52%
Telecomunicações	-	1	-	-	-	-	-	88%
Total	1	3	8	11	4	2	9	38
Total %	3%	8%	21%	29%	11%	5%	24%	100%

Tabela 9: Nível de *compliance* por setor em 2018

Salientamos ainda que, em 2009, os setores que apresentaram o nível médio de divulgação mais baixo foram os de tecnologia e indústria, ambos com 51%, sendo que, em 2018, o nível médio mais baixo foi de 48%, exibido pelos setores financeiro e indústria.

Destacamos que a redução de *compliance* com os itens de divulgação por parte das empresas, está em consonância com as evidências empíricas apresentadas na

⁵ As empresas Pharol e Imobiliária Construtora Grão-Pará não evidenciaram, nos seus relatórios e contas de 2018, qualquer tipo de informação por segmentos no âmbito da IFRS 8.

revisão da literatura e com as preocupações apresentadas no PIR (2013, p. 21) da IFRS 8, onde os utentes das demonstrações financeiras manifestam preocupações no que concerne à diminuição da divulgação de certos itens, tais como passivos e aquisição de ativos não correntes, por parte das empresas.

Em linha com a redução do nível de *compliance* nos períodos em análise, no que concerne aos itens de divulgação sobre resultados, ativos e passivos, os mesmos também sofreram um decréscimo, como se pode observar na figura 4. Assim, os resultados encontram-se em linha com a literatura apresentada, sendo que se verificou uma diminuição média do nível de *compliance*, de 75% para 72%, o que em ambos os casos configura um médio nível de *compliance*, à luz da escala adotada.

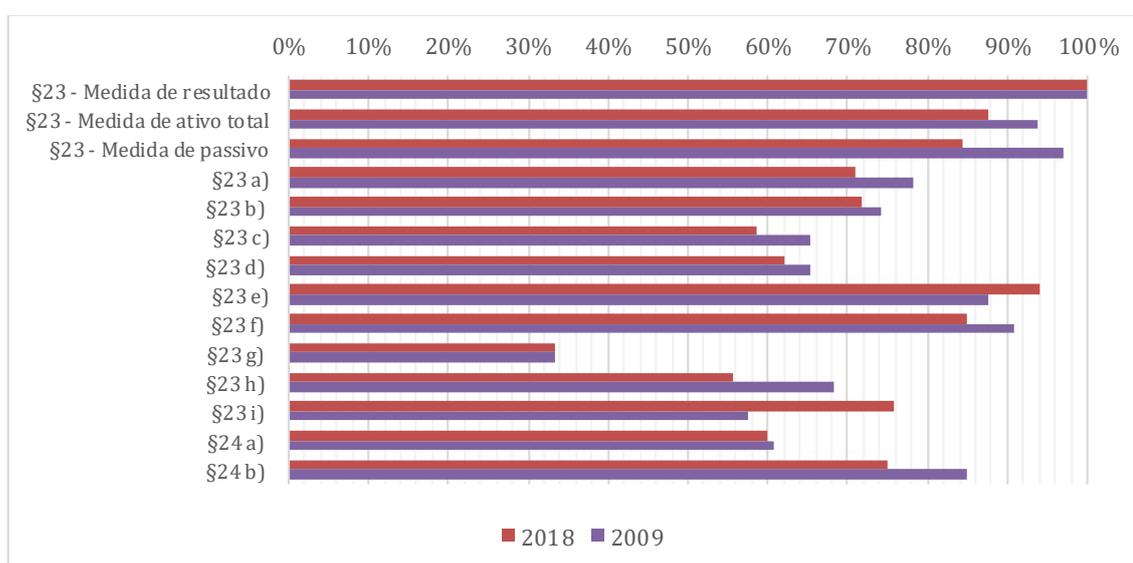


Figura 4: Nível de *compliance* por item de divulgação - IFRS 8 §23-§24 em 2009 e 2018

Legenda: Descrição conforme IFRS 8 dos parágrafos acima apresentados:

- §23 – a) Réditos provenientes de clientes externos;
- §23 – b) Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;
- §23 – c) Rédito de juros;
- §23 – d) Gastos de juros;
- §23 – e) Depreciações e amortizações;
- §23 – f) Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o parágrafo 97 da IAS 1 (...) como revista em 2007;
- §23 – g) O interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo o método da equivalência patrimonial;
- §23 – h) Gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento;
- §23 – i) Itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações;

§24 – a) Quantia do investimento em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizado pelo método da equivalência patrimonial;

§24 – b) As quantias de adições em ativos não correntes (...).

Em geral, nas empresas da amostra, verifica-se um cumprimento total com a apresentação de pelo menos uma medida de resultado. É necessário salientar que na figura em análise, esta é a única medida de caráter obrigatório, sendo que para todas as outras medidas apenas é requerida divulgação caso sejam apresentadas ou analisadas pelo principal responsável pela tomada de decisões. Assim, verifica-se um nível de *compliance* total quanto ao item de divulgação obrigatória incluído nos referidos parágrafos. Supletivamente, recolhemos dos relatos por segmentos apresentados nas notas anexas, todas as medidas de resultado relatadas. Tal como Nichols et al. (2012), verifica-se que predomina, nos dois períodos em análise, o resultado operacional com uma frequência de 40% no total de medidas divulgadas em 2009, e 25% em 2018. Seguem-se, como medidas mais divulgadas, o resultado líquido (18% em 2009 e 20% em 2018) e o EBITDA (14% em 2009 e 20% em 2018).

Para os itens de divulgação voluntária, verifica-se que em ambos os períodos, os itens menos divulgados são o interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado pelo método da equivalência patrimonial, com um nível de *compliance* em ambos os períodos de 33% e o gasto ou rendimento do imposto sobre o período, com 68% em 2009 e 56% em 2018. Ademais, e em linha com o PIR (2013) e autores como Crawford et al. (2012), He et al. (2012), Nichols et al (2012), Weissenberger & Franzen (2012) e Lucchese et al. (2016), os itens que sofreram o maior decréscimo foram a divulgação da medida do passivo total, gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento e das quantias de adições aos ativos não correntes. Por outro lado, a divulgação de itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações aumentou cerca de 18%, onde predomina o

aumento de divulgações referentes a provisões por segmentos operacionais. No que concerne às medidas de rédito provenientes de clientes externos e réditos de transações com outros segmentos operacionais da entidade, torna-se relevante salientar que parte das entidades, nos dois períodos em análise, apenas divulgavam o rédito total por segmento operacional e, em 2018, algumas entidades chegaram mesmo a substituir a divulgação do rédito pelos proveitos operacionais. Esta temática alerta para a *Agency Cost Theory*, uma vez que reflete o uso de agregação de informação, ao abrigo da discricionariedade concedida pela norma, para evitar a divulgação de informação em negócios que apresentem resultados desfavoráveis.

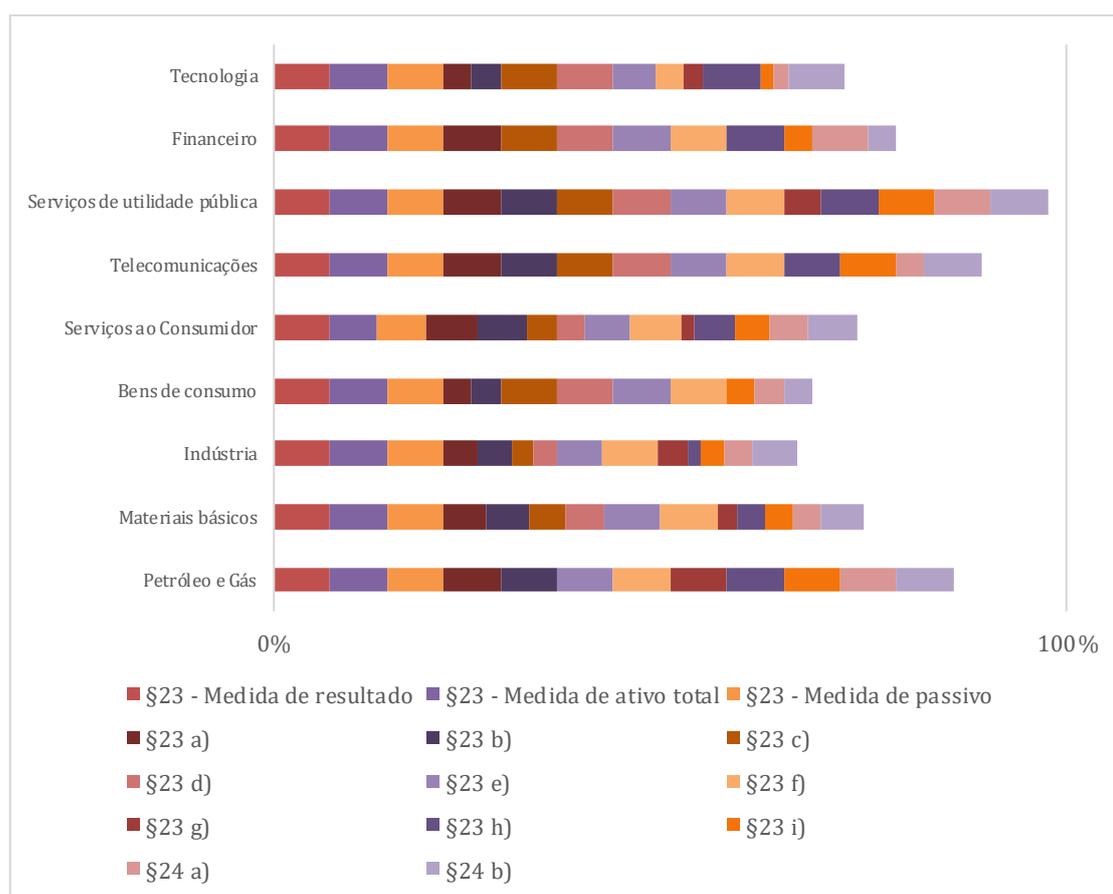


Figura 5: Itens de divulgação por setor em 2009

Legenda: Descrição conforme IFRS 8 dos parágrafos acima apresentados.

§23 – a) Réditos provenientes de clientes externos;

§23 – b) Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;

§23 – c) Rédito de juros;

§23 – d) Gastos de juros;

§23 – e) Depreciações e amortizações;

- §23 – f) Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o parágrafo 97 da IAS 1 (...) como revista em 2007;
- §23 – g) O interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo o método da equivalência patrimonial;
- §23 – h) Gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento;
- §23 – i) Itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações;
- §24 – a) Quantia do investimento em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizado pelo método da equivalência patrimonial;
- §24 – b) As quantias de adições em ativos não correntes (...).

No que concerne ao nível de *compliance* por setor de atividade, em 2009 verifica-se que foi a indústria a que apresentou o menor nível de cumprimento com os itens de divulgação, conforme evidenciado na figura 5. Esta apresenta um nível *compliance* médio de 66%, onde, por um lado, apresenta um cumprimento total com medidas de resultado, ativo e passivo, contudo não cumpre com a divulgação de itens como o gasto ou rendimento de imposto sobre o rendimento do período e rédito e gastos de juros. A falta de divulgação deste último pode derivar da dificuldade de práticas de imputação de juros a um segmento operacional, uma vez que tipicamente, no setor indústria, os empréstimos são contraídos pelo grupo, para serem aplicados em diversos segmentos. Novamente, destacamos a possibilidade de as entidades não pretenderem divulgar a informação dos juros efetivamente imputados a cada segmento, dando a conhecer, desta forma, quais os negócios da entidade que carecem de um maior financiamento. Assim, sendo esta uma informação sensível, optam pela não divulgação, seja por motivos de agência, seja por questões relativas a custos proprietários.

Por sua vez, ainda em 2009, os serviços de utilidade pública constituem o setor com maior nível de *compliance*, com uma média de 98%. Todavia, sofreu uma acentuada redução, passando para 80%, em 2018. Por outro lado, o setor de telecomunicações evidenciou melhorias face a 2009 (aumento de 11%), sendo que o mesmo se deve essencialmente ao efeito da falta de divulgação pela Pharol, facto que levou esta empresa a ser excluída da amostra em 2018.

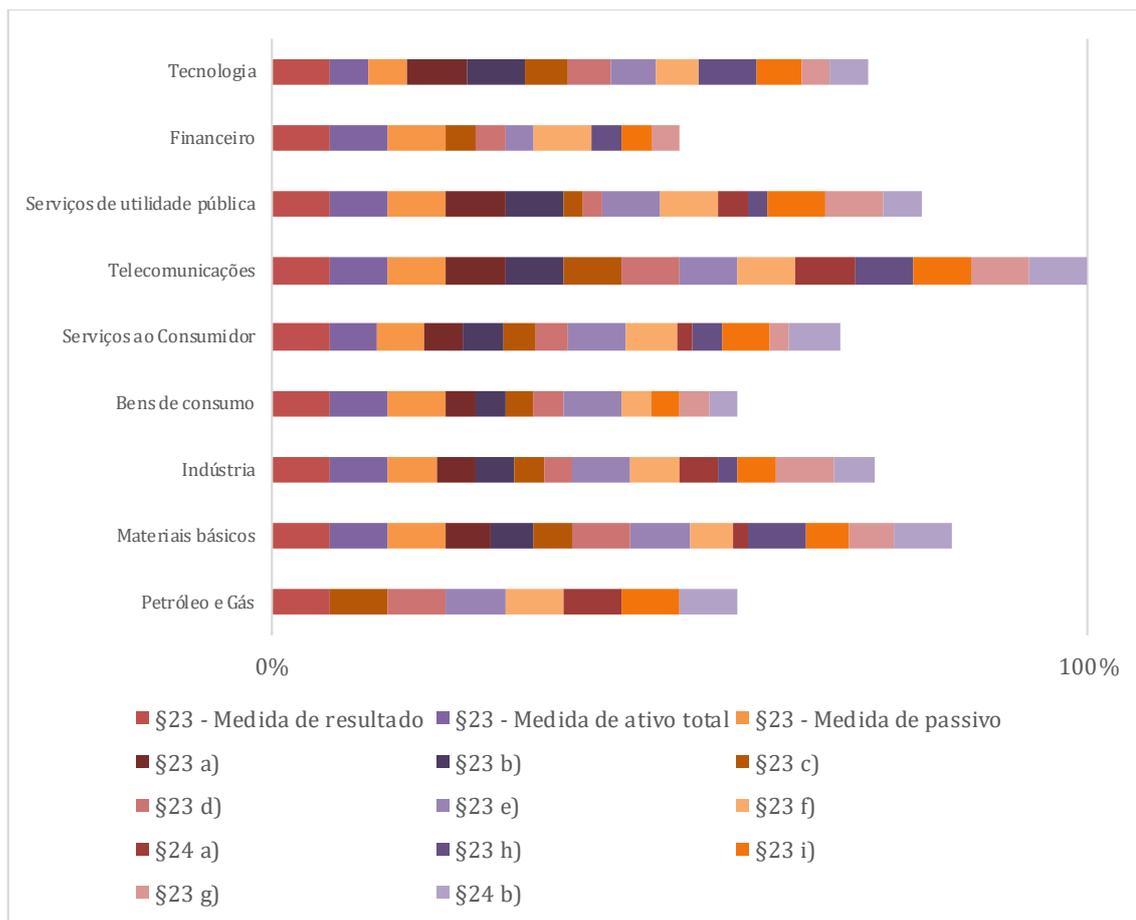


Figura 6: Itens de divulgação por setor em 2018

Legenda: Descrição conforme IFRS 8 dos parágrafos acima apresentados.

§23 – a) Réditos provenientes de clientes externos;

§23 – b) Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;

§23 – c) Rédito de juros;

§23 – d) Gastos de juros;

§23 – e) Depreciações e amortizações;

§23 – f) Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o parágrafo 97 da IAS 1 (...) como revista em 2007;

§23 – g) O interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo o método da equivalência patrimonial;

§23 – h) Gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento;

§23 – i) Itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações;

§24 – a) Quantia do investimento em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizado pelo método da equivalência patrimonial;

§24 – b) As quantias de adições em ativos não correntes (...).

Esta redução deve-se, essencialmente, à diminuição de divulgação do rédito e gasto de juros e dos gastos ou rendimentos do imposto sobre o rendimento. As empresas financeiras e de petróleo e gás, reduziram o nível médio de *compliance*, em cerca de 29% (ficando com uma média 50% e 57% cada, respetivamente), o

que se deve, essencialmente, à diminuição de informações sobre rédito, pelos motivos supramencionados, do interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo o método da equivalência patrimonial e do gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento. Contudo, é necessário referir que o aumento dos itens de divulgação do setor de telecomunicações e de materiais básicos se deve a itens como o interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado pelo método da equivalência patrimonial, da divulgação do gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento e a quantia de investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos, contabilizados pelo método de equivalência patrimonial.

Analisámos, ainda, o nível de *compliance* com os itens de reconciliação e também com os itens de mensuração. De realçar que estes últimos evidenciam o objetivo primordial da alteração do normativo. Enquanto a IAS 14R indicava que “a informação por segmentos deve ser preparada em conformidade com as políticas contabilísticas adotadas para na preparação e apresentação das demonstrações financeiras do grupo consolidado ou da empresa” (IAS 14R, §44), colocando apenas como segunda opção a utilização de bases diferentes, desde que devidamente descritas e utilizadas pelo conselho de direção e diretor executivo principal para finalidade de imputação de recursos ao segmento e própria avaliação de desempenho (IAS 14R, §47). Por sua vez, a IFRS 8 veio incentivar a utilização de bases de mensuração diferentes, devendo a empresa divulgar e descrever as bases de contabilização entre segmentos e de outros itens em divulgação. Todavia, apenas foram encontradas evidências da política de contabilização de transações entre segmentos operacionais. O nível de *compliance* diminuiu de 67% em 2009, para 64% em 2018. Foi reduzido o nível de cumprimento das entidades no que respeita a outros itens de mensuração, sendo que nada mencionam quanto a outras diferenças. Isto sugere que poucas

entidades tiraram partido da oportunidade oferecida pela IFRS 8 e mantiveram, no relato por segmentos, as políticas contabilísticas adotadas nas demonstrações financeiras da entidade.

No que concerne a divulgações relativas a toda a entidade (IFRS 8, §31-§34), verifica-se que em ambos os anos de análise, o nível de *compliance* é baixo, com o nível médio de 21% em 2009 e 37% em 2018. Adicionalmente, enfatizamos que a IFRS 8 exige estas divulgações mesmo para aquelas que apenas apresentam um segmento operacional. Em 2009, das 4 entidades que relatam apenas um segmento, apenas uma cumpriu com os requisitos da norma, tendo relatado o rédito do país da constituição e do mercado externo, de forma global, não evidenciando informação desagregada sobre os mesmos. Um dos problemas evidenciados pelo PIR (2013) da IFRS 8, diz respeito às preocupações dos investidores quanto à perda de informação por segmentos, sendo que a nova norma apenas exige um mínimo de informação e a sua apresentação de forma agregada, tornando-se voluntária a apresentação de subtotais de países, uma vez que a norma apenas exige a divulgação destes últimos se os valores apresentados forem relevantes para o principal responsável pela tomada de decisões.

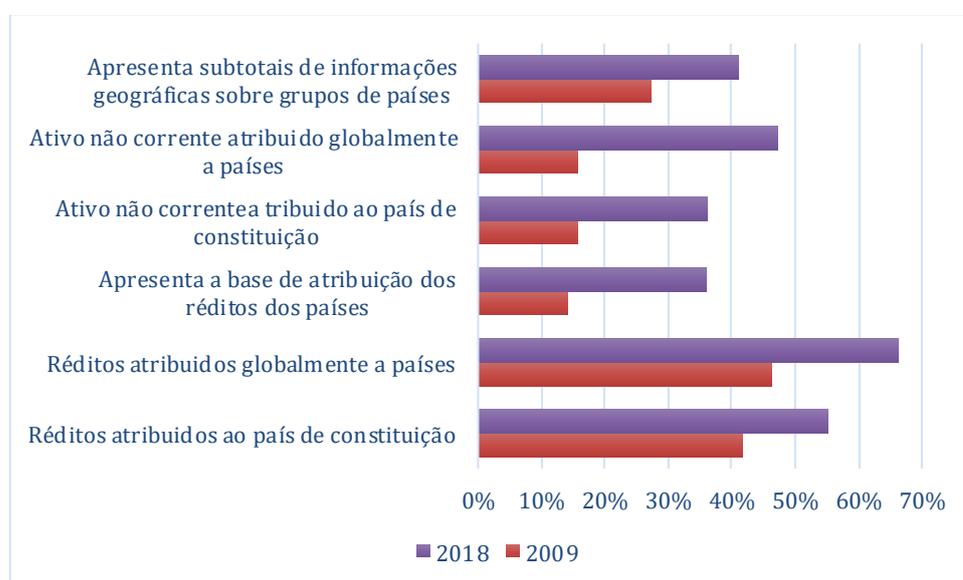


Figura 7: Nível de *compliance* com itens de divulgação relativos a toda a entidade, em 2009 e 2018

Como ilustra a figura 7, a forma como as entidades divulgam a informação é inconsistente o que dificulta a sua comparabilidade. Apenas 27% das entidades, em 2009, e 41%, em 2018, apresentam subtotais de informação por área geográfica, sendo que a maior parte delas não desagrega a informação. Algumas entidades agregam o país da constituição com outros países, como por exemplo, evidenciando a informação por “Península Ibérica” e “Outros países”.

Numa ótica mais positiva, em 2018 verificou-se na amostra um aumento médio de segmentos geográficos, face a 2009, o que parece evidenciar que a informação por segmentos tem vindo a melhorar na medida em que a evolução foi no sentido de uma maior desagregação, desde o ano de adoção da norma. Os resultados encontram-se em linha com os estudos apresentados na revisão da literatura, tais como Crawford et al. (2012), He et al. (2012), Nichols et al. (2012), Weissenberger & Franzen (2012), Aillón et al. (2013), Cereola et al. (2013) e Nichols et al. (2017). Ademais, é baixo o número de entidades que evidenciam a base de atribuição dos réditos dos países, contando com 7 entidades, em 2009, e 8, em 2018, sendo que indicam a base de imputação, em que ocorre conforme a sede onde se localiza o cliente.

Das entidades que apresentaram um aumento de *compliance*, verificámos que os setores que mais contribuíram foram o de petróleo e gás, serviços de utilidade pública e telecomunicações, todos com um aumento médio de 38%, nomeadamente com a divulgação de ativos não correntes atribuídos ao país de constituição, e aos países onde a entidade detém ativos. O setor de bens de consumo, é o que evidencia o maior nível médio, com 63%.

No que concerne à informação sobre os principais clientes de cada empresa, tal como no estudo realizado por Souza e Neto (2014), verifica-se um nível de *compliance* baixo, inferior a 10% em ambos os períodos (2% em 2009 e 7% em 2018).

4.2.2 – Análise de *compliance* por auditora

Para o presente estudo é relevante realizar ainda uma análise ao nível de *compliance* por auditor. Pretende-se, dessa forma, averiguar se existe alguma disparidade relacionada com a dimensão e profissionalismo associado a cada auditora, nomeadamente, verificar se existe uma relação direta do nível de *compliance* com o facto de a entidade ser auditada por uma big4⁶. Nas empresas em análise, verifica-se uma predominância destas auditoras, nos dois períodos em análise, com 31 (82%) empresas, em 2009, e 33 (83%), em 2018, a serem auditadas por Big4. De referir que, atendendo à distância entre os períodos em análise seria expectável que as entidades não mantivessem as mesmas auditoras, facto que se confirma uma vez que em apenas duas empresas da amostra permanece a empresa de auditora de 2009. A distribuição do número de empresas por auditora encontra-se explicitada na figura 8. Enquanto em 2009 é a Deloitte que apresenta o maior número de empresas (16), em 2018 prevalece a PwC (13).

⁶ Big 4 é a nomenclatura associada às quatro maiores empresas especializadas nas áreas de consultoria e auditoria a nível internacional: Deloitte, Ernst & Young, KPMG e PricewaterhouseCoopers.

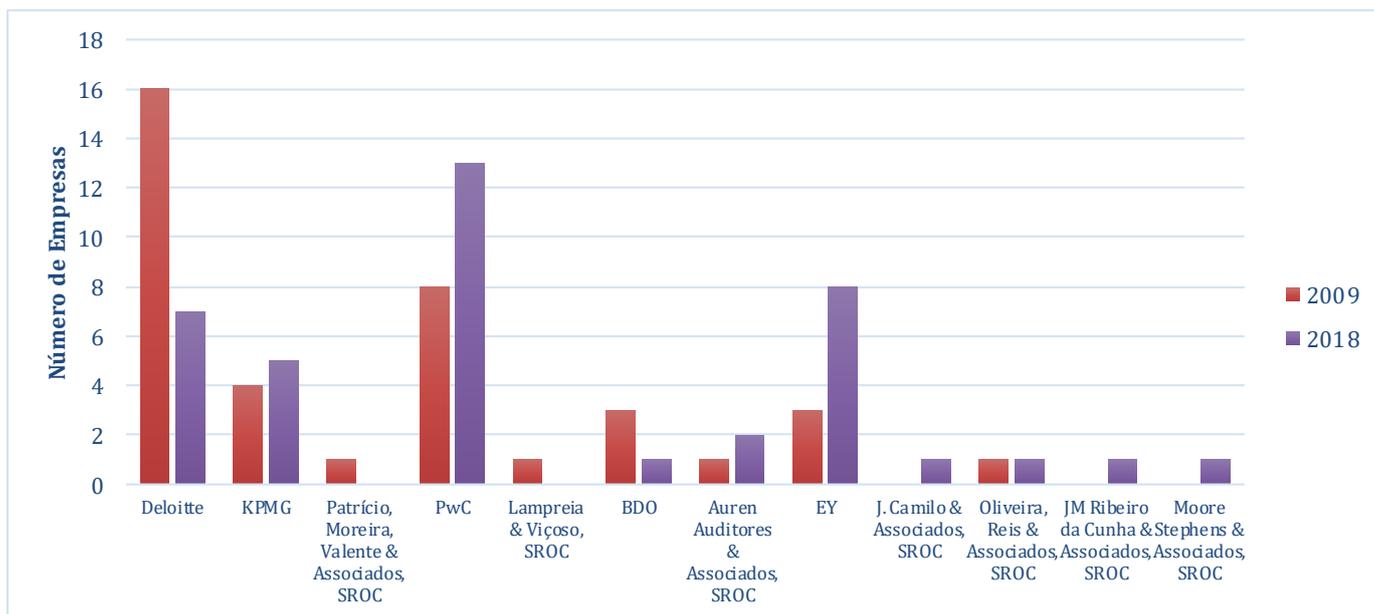


Figura 8: Distribuição das empresas da amostra por auditora, em 2009 e 2018

No que diz respeito ao nível de *compliance* médio verifica-se que as auditoras com maior percentagem de cumprimento com os itens de divulgação da IFRS 8 não são *Big 4*, mas sim outras auditoras. Destacam-se, em 2009, a Patrício, Moreira, Valente & Associados, SROC (73%) e a Oliveira, Reis & Associados, SROC (69%) e, em 2018, a Moore Stephens & Associados, SROC (79%) e a Oliveira, Reis & Associados, SROC (72%), como disposto na figura 9.

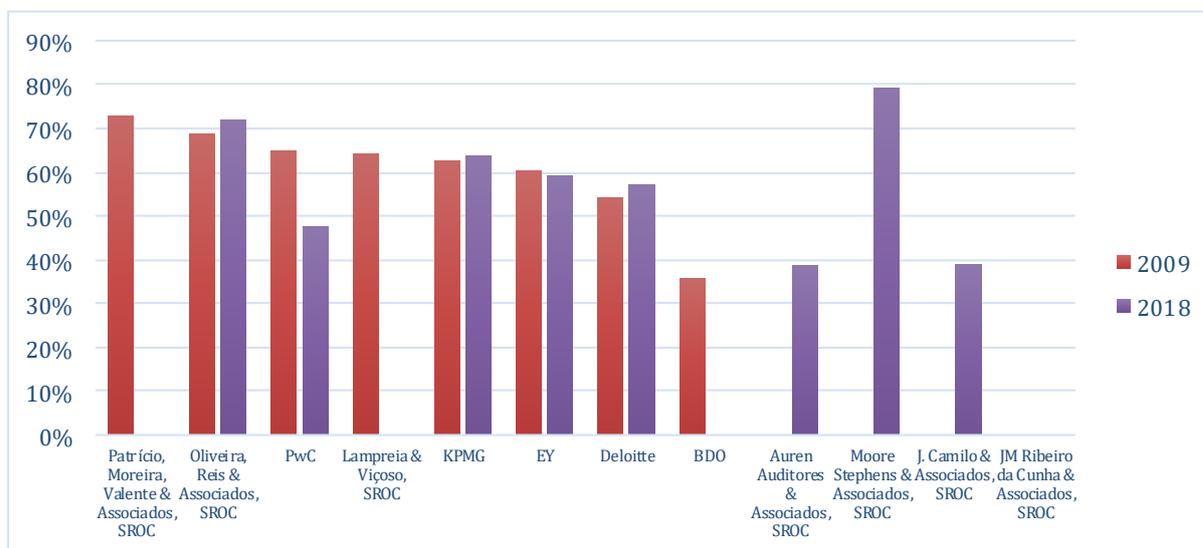


Figura 9: Nível médio de *compliance* por auditora, em 2009 e 2018

Contudo, em ambos os períodos em análise, cada uma destas auditoras apenas prestou serviços para uma entidade da amostra, o que pode enviesar as conclusões obtidas quanto ao nível médio de *compliance*.

Relativamente aos itens de divulgação sobre resultados, ativos e passivos (IFRS 8, §23-24), destacados na figura 10, constata-se resultados positivos entre as *Big 4*.

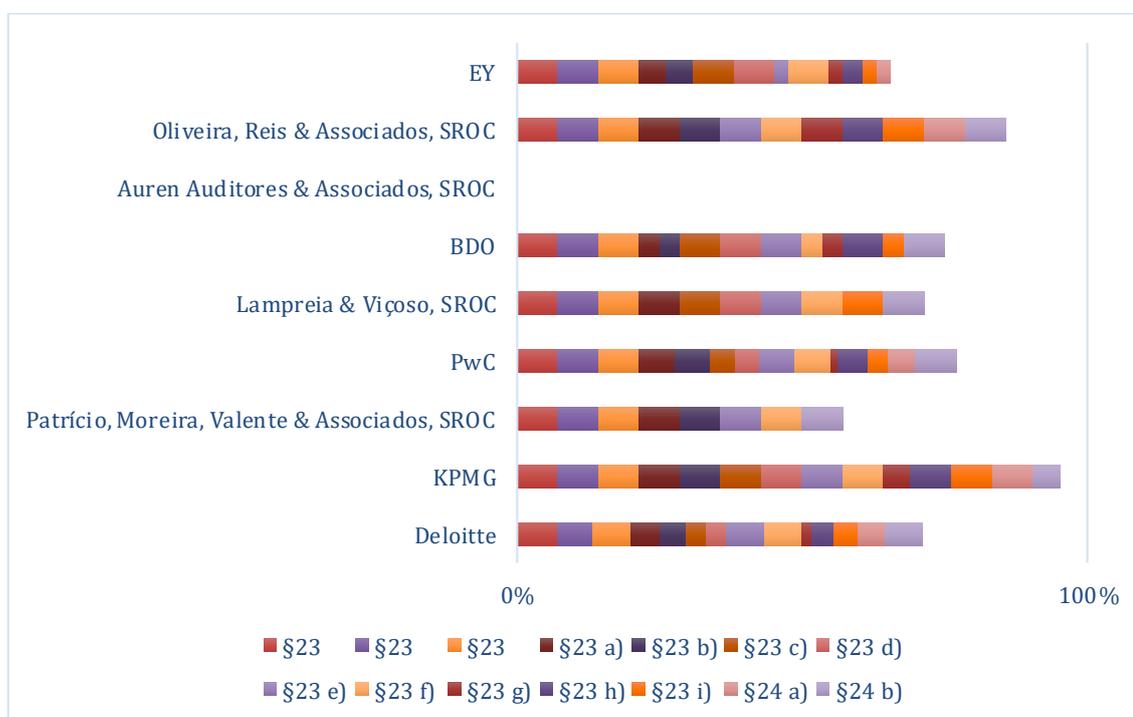


Figura 10: Nível de *compliance* dos itens de divulgação por auditora em 2009

Legenda: Descrição conforme IFRS 8 dos parágrafos acima apresentados.

§23 – a) Réditos provenientes de clientes externos;

§23 – b) Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;

§23 – c) Rédito de juros;

§23 – d) Gastos de juros;

§23 – e) Depreciações e amortizações;

§23 – f) Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o parágrafo 97 da IAS 1 (...) como revista em 2007;

§23 – g) O interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo o método da equivalência patrimonial;

§23 – h) Gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento;

§23 – i) Itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações;

§24 – a) Quantia do investimento em associadas e em empreendimentos conjuntos contabilizado pelo método da equivalência patrimonial;

§24 – b) As quantias de adições em ativos não correntes (...).

Primeiramente, salienta-se a KPMG, com um nível médio de *compliance* de 95%, onde essencialmente estão em falta as divulgações relacionadas com a quantia de investimentos em associadas e empreendimentos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e as quantias de adições em ativos não correntes. Seguidamente, destaca-se a Oliveira, Reis & Associados, SROC (86%). Contudo, alertamos novamente para o efeito que o número de empresas por auditor pode ter sobre os resultados do estudo. Em terceiro surge a PwC, com 77% e em quarto lugar a BDO com 75%, registando um médio-elevado nível de *compliance*. Entre os itens mais divulgados, encontram-se as medidas de resultados, ativos, passivos e quantias de adições em ativos não correntes.

Não obstante, é necessário aludir ao facto de que certas auditoras possuem uma carteira de clientes diversificada. Por sua vez, estes clientes encontram-se inseridos em diversos setores de atividade, o que poderá impactar de forma significativa o nível médio de *compliance* apresentado, desde logo porque a forma como o principal responsável pela tomada de decisões aborda os itens de divulgação poderá ser diferente, consoante a área de atividade. Tome-se como exemplo a existência de atividade bancária no setor financeiro, onde não consideramos como aplicável os itens relacionados com o crédito.

Em 2018, as auditoras que apresentam o maior nível de *compliance* são a Oliveira, Reis & Associados, SROC (93%), seguida da Delloite (79%) e da KPMG (76%), conforme evidenciado na figura seguinte.

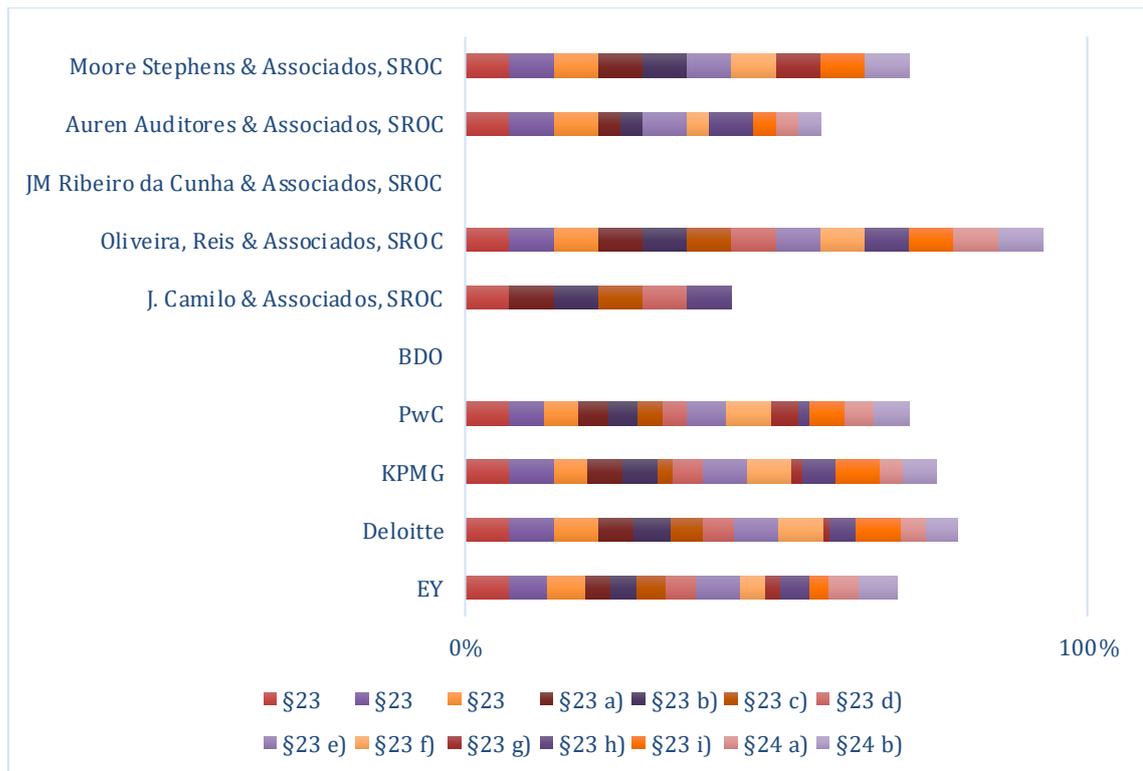


Figura 11: Nível de *compliance* dos itens de divulgação por auditora em 2018

Legenda: Descrição conforme IFRS 8 dos parágrafos acima apresentados.

§23 – a) Réditos provenientes de clientes externos;

§23 – b) Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;

§23 – c) Rédito de juros;

§23 – d) Gastos de juros;

§23 – e) Depreciações e amortizações;

§23 – f) Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o parágrafo 97 da IAS 1 (...) como revista em 2007;

§23 – g) O interesse da entidade nos resultados de associadas e de empreendimentos conjuntos, contabilizado segundo o método da equivalência patrimonial;

§23 – h) Gasto ou rendimento do imposto sobre o rendimento;

§23 – i) Itens materiais que não sejam dinheiro e que não sejam depreciações e amortizações;

§24 – a) Quantia do investimento em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizado pelo método da equivalência patrimonial;

§24 – b) As quantias de adições em ativos não correntes (...).

Em ambos os períodos, verifica-se um médio-elevado nível de *compliance* com os itens referenciados, o que se encontra em linha com os estudos apresentados na revisão de literatura. Tal como Murcia (2009) concluiu, as auditoras que possuem um maior grau de experiência, como as *big4*, podem estimular as empresas a fornecer maiores níveis de divulgação e, por outro lado, minimizar

na sua carteira de clientes empresas de menor dimensão que, em geral, têm maior dificuldade em cumprir com as indicações do normativo.

A acrescer, o nível médio de *compliance* entre as *Big4* apresenta-se menos disperso em 2018. No que concerne às divulgações relativas a toda a entidade, enquanto em 2009 o nível de *compliance* atinge os maiores valores entre as *Big 4*, com a PwC (48%) e a Ernst & Young (44%), já em 2018 os valores máximos são atingidos por outras auditoras, nomeadamente a Oliveira, Reis & Associados, SROC e a Moore Stephens & Associados, SROC, ambas com 63%.

4.2.3 – Análise dos resultados face ao PIR (2013)

Seguidamente iremos confrontar alguns dos resultados obtidos neste estudo com comentários do IASB e respostas das cartas obtidas pelo PIR (2013) da IFRS 8. Para o efeito, a tabela 10 sintetiza as questões-chave levantadas pelos diversos *stakeholders* no âmbito do PIR (2013) e os comentários que decorrem das evidências obtidas neste estudo.

Questões levantadas no PIR (2013)	Comentários
Os utentes revelaram preocupações quanto à comparabilidade dos segmentos transversais, mesmo pertencentes ao mesmo setor de atividade;	Da análise realizada foi possível constatar que não existe uniformidade no modo como as entidades abordam as divulgações. Tome-se como exemplo a utilização de medidas non-IFRS diferentes entre entidades, a falta de cumprimento com os diversos itens previstos na IFRS 8 e a forma como definem e agregam os segmentos operacionais;
Diversos preparadores das demonstrações financeiras expressaram a dificuldade sentida quanto à identificação de quem iriam apontar como “principal responsável pela tomada de decisões”;	Nos resultados obtidos verificámos um ligeiro aumento no número de entidades que o identificam. Contudo, os valores continuam a apresentar-se como baixos, o que sugere que as dificuldades continuam a fazer-se sentir pelos preparadores das demonstrações financeiras, quanto à falta de clarificação e entendimento sobre

	<p>quem podem definir para o cargo/função em questão. Por outro lado, pode também decorrer do facto de não estarem disponíveis para divulgar tal informação, especialmente a concorrentes;</p>
<p>No que concerne aos segmentos operacionais, os investidores manifestaram que estes deveriam ser ainda menos agregados, de forma a aumentar o número de segmentos por entidade;</p>	<p>Em geral, verificámos uma diminuição média de 4 para 3 segmentos operacionais. O setor que apresenta os melhores resultados é o financeiro, o que parece estar em linha com o risco e cuidado nas divulgações efetuadas pelas instituições financeiras, em geral, e pelo setor bancário, em particular, especialmente após os sucessivos escândalos financeiros que envolveram o setor. Salientamos que, para os preparadores das demonstrações financeiras, a agregação dos segmentos é consistente com a teoria da agência e dos custos proprietários;</p>
<p>Quanto à introdução de medidas non-IFRS, os utentes afirmam que estas são úteis na comunicação de informação sobre riscos operacionais e desempenho. Contudo, afirmam também que as medidas são, por vezes, confusas e que podem resultar em reconciliações complexas.</p>	<p>Verificámos a utilização de diversos subtotais não definidos pelas IFRS, como o EBITDA e EBIT, o que alinha os resultados com as preocupações de perda de comparabilidade sobre o desempenho das entidades, com efeito mesmo naquelas que pertencem ao mesmo setor;</p>
<p>Investidores evidenciaram preocupação quanto à diminuição de certos itens de divulgação. Estudos académicos comprovaram a diminuição de itens tais como capital investido e passivos totais;</p>	<p>Os itens em que constatámos maior diminuição foram os do rédito e gastos de juros e dos gastos ou rendimentos do imposto sobre o rendimento. Porém, esta redução não parece ser contrária à estratégia do IASB, uma vez que um dos objetivos principais da norma seria ter apenas em consideração indicadores utilizados pelo principal responsável e combater o excesso de divulgação desnecessária. Na análise realizada foram ainda detetados efeitos relacionados com a <i>Proprietary Cost Theory</i>;</p>
<p>Os investidores aferiram a necessidade de uma análise por segmentos geográficos mais completa, uma vez que a maioria dos preparadores utiliza va</p>	<p>Evidenciamos um baixo nível de <i>compliance</i> nesta matéria, passando de 27%, em 2009, para 30%, em 2018. Sugerimos que apesar do aumento, o facto de</p>

<p>uma segmentação operacional por unidade de negócio. Assim, na divulgação de informação relativa a toda a entidade, as exigências de informação geográfica são consideradas reduzidas e pouco úteis.</p>	<p>a norma não evidenciar nem delimitar de que forma as entidades devem identificar os seus segmentos geográficos, aumenta o nível de discricionariedade e leva a que as entidades não divulguem uma informação mais completa e desagregada. Ademais, dificulta a comparabilidade entre os resultados apresentados pelas entidades.</p>
---	---

Tabela 10: Confronto entre questões levantadas no PIR (2013) e resultados obtidos no presente estudo

Capítulo 5 – Conclusão

A qualidade e extensão das divulgações fornecidas pelas entidades nos relatórios e contas é essencial para a forma como os *stakeholders* conseguem avaliar o desempenho e utilizar essa mesma informação para tomada de decisão. Neste âmbito, a IFRS 8 tencionava aprimorar o relato por segmentos, de forma a permitir que os destinatários acessem a essa informação na mesma ótica que o órgão de gestão adota, nomeadamente para a previsão de *cash flows* e resultados futuros. Contudo, foram obtidos alguns comentários desfavoráveis a propósito da IFRS 8, nomeadamente no que concerne à introdução de maior discricionariedade na informação por segmentos.

Neste contexto, o presente estudo surgiu com intuito de aferir da pertinência desses comentários, espelhando os mesmos numa análise ao nível de *compliance* com os itens de divulgação, obrigatórios e voluntários, nas empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa – *Euronext Lisbon*. Tendo em consideração que os estudos prévios sobre esta temática tinham o seu foco no ano de adoção da norma e alguns numa base longitudinal não muito distante dessa data, considerámos que o valor acrescentado do presente estudo advém de estender a análise a um período mais recente, investigando dessa forma qual o sentido da evolução desde então. Para o efeito, utilizámos como referência o primeiro ano de adoção da norma, podendo dessa forma concluir, primeiramente, quanto ao nível de *compliance* inicial na amostra e, por fim, qual o comportamento das entidades após um prazo mais alargado de implementação da norma. Adicionalmente, foram confrontados alguns dos resultados obtidos no presente estudo com os comentários do IASB e respostas das cartas obtidas pelo PIR (2013) da IFRS 8.

A análise da divulgação por segmentos operacionais permite depreender que não existe uniformidade no modo como cada entidade aborda as exigências estabelecidas pela norma. Conforme o PIR (2013), *“many respondents expressed concern that segments are not comparable across entities, even within the same industry”*. As conclusões que se encontram adiante explicitadas espelham esse resultado.

Verificámos alguma imprecisão na identificação do principal responsável pela tomada de decisões. Conforme o PIR (2013), os comentários aludiam à complexidade inerente à identificação de quem iriam assumir esse cargo/função, nomeadamente que nível de avaliação de desempenho deveriam tomar por referência para identificar os segmentos operacionais. Através dos resultados obtidos, verifica-se uma melhoria na identificação do principal responsável pela tomada de decisões, contudo a maioria das entidades continua a não divulgar esta informação, o que sugere que pode existir alguma imprecisão sobre quem podem definir como o principal responsável pela tomada de decisões, mas também pode decorrer do facto de não estarem disponíveis para divulgar tal informação, especialmente a concorrentes.

De igual forma, em linha com o PIR (2013), *“investors would like less aggregation and would like the number of reported segments to increase”*. Relativamente ao número de segmentos operacionais relatados, verificou-se uma diminuição média geral na amostra, o que, na ótica dos utilizadores das demonstrações financeiras, é desfavorável e contrária ao que visam obter. Na ótica dos preparadores das demonstrações financeiras, estes resultados sugerem uma agregação da informação por segmentos, visando incorrer em menores custos proprietários ou de agência, nomeadamente nos setores altamente competitivos. O setor que apresenta o maior número de segmentos, nos dois períodos em análise, é o setor financeiro, o que parece estar em linha com o risco e cuidado nas divulgações efetuadas pelas instituições financeiras, em geral, e pelo setor

bancário, em particular, especialmente após os sucessivos escândalos financeiros que envolveram o setor.

No que concerne a medidas de mensuração (IFRS 8, §27), os comentários não se apresentavam favoráveis quanto às alterações nesta matéria, sendo que o IASB comentou também no PIR (2013) que “*non-IFRS measures are rarely used except for proportional consolidation and in cases of disagreement with IFRS. By contrast, the use of subtotals not defined by IFRS, such as EBITDA, is common in performance reporting and prevents comparison across entities*”. Com efeito, na amostra verificámos a utilização de diferentes medidas de resultados, o que está em linha com as preocupações de perda de comparabilidade na avaliação do desempenho dos segmentos, entre entidades diferentes, independentemente de pertencerem, ou não, ao mesmo setor.

A acrescer, e também em linha com os resultados do PIR (2013), materializou-se a preocupação dos investidores relativamente à diminuição de certos itens de divulgação, que se tornaram discricionários, nomeadamente a divulgação do passivo total por segmento e da quantia de adições em ativo não corrente. Salientamos que o IASB desvalorizou esta temática, indicando que um dos objetivos principais da IFRS 8 seria ter apenas em consideração o que seria utilizado pelo principal responsável e combater o excesso de divulgação desnecessária. Contudo, de salientar que o nível médio de *compliance*, para os itens de divulgação em causa, não apresenta o mesmo comportamento em todos os setores, sendo que os serviços de utilidade pública evidenciam um nível de *compliance* médio-elevado, em ambos os períodos em análise. Já o setor financeiro apresentou a maior queda do nível de *compliance* com os estes itens de divulgação, devido, essencialmente, à instituição financeira que se encontra na amostra. Após análise aos relatórios e contas em causa, verificámos uma maior discricionariedade nos itens divulgados por esta última, o que sugere uma tentativa de agregação de informação traduzida numa menor transparência por

segmento relatável. Novamente, podemos encontrar justificação na *Proprietary Cost Theory*, designadamente por se ter agravado, ao longo dos anos, a competitividade no setor.

No que concerne à eliminação de segmentos secundários (previstos na IAS 14R) e à introdução de divulgações relativas a toda a entidade (IFRS 8, §31-§34), o PIR (2013) indicou que a maioria dos investidores desejavam ver uma análise por segmentos geográficos completa e que consideram que os preparadores das demonstrações financeiras subutilizam e tornam incomparáveis estas divulgações entre empresas. De facto, evidenciamos um baixo nível de *compliance* nas divulgações relativas a toda a entidade, nos dois períodos em análise (não obstante o aumento de 27%, em 2009, para 30%, em 2018), o que confirma a existência de lacunas na informação apresentada. Os setores que contribuíram para o aumento supramencionado foram os setores do petróleo e gás e serviços de utilidade pública. Sugerimos que apesar do aumento, o facto de a norma não detalhar a forma como as entidades devem identificar os seus segmentos geográficos, impondo apenas limites mínimos, fomentou o nível de discricionariedade, levando a que as entidades não divulguem uma informação mais completa e desagregada.

Por fim, é necessário salientar a forma como as entidades escolhem os itens de divulgação para cada segmento operacional. Como supramencionado, e de acordo com a tabela 1, a introdução da ótica de gestão nas divulgações veio transfigurar algumas das divulgações anteriormente obrigatórias (IAS 14R) em voluntárias. Nessa ótica, e de acordo com os resultados obtidos, pode tomar-se como positivo o facto de as entidades divulgarem itens de índole voluntária. Contudo, os itens de índole obrigatória não foram totalmente respeitados, o que remete para a possibilidade da teoria da sinalização, no que concerne à utilização de relatórios financeiros, ou, de acordo com a IFRS 8, com a utilização dos itens de divulgação voluntários, para sinalizarem ou manipularem expectativas.

Tome-se como exemplo o nível de *compliance* dos itens de divulgação sobre resultados, ativos e passivos (75% em 2009 e 72% em 2018), em que a única medida de carácter obrigatório totalmente utilizada foi a medida de resultado, sendo que os restantes 13 itens são de carácter voluntário. Ademais, esta situação acentua-se nos itens de divulgação relativa a toda a entidade, onde o nível de *compliance* é baixo nos dois períodos em análise (21% em 2009 e 37% em 2018). Como indicado nos parágrafos 32 a 34 da IFRS 8, estes itens aplicam-se a todas as entidades, não sendo necessária a sua utilização apenas quando estão integradas na informação por segmento relatável exigida pela norma, ou quando não se encontram disponíveis, ou o seu custo de elaboração é excessivo, devendo tal facto ser divulgado. Não obstante, verificámos que o nível de conformidade com estes itens é baixo, uma vez que grande parte das entidades não divulgam nem justificam a causa da não divulgação. Assim, salientamos a possibilidade da utilização dos itens de índole voluntária para sinalizarem de forma proveitosa a informação que é transmitida aos utilizadores das demonstrações financeiras, enquanto omitem informações obrigatórias. A acrescer, a não divulgação pode encontrar-se de igual forma em linha com a *Proprietary Cost Theory*, uma vez que, em consonância a literatura apresentada no Capítulo 2, pode encontrar-se justificação nos custos associados à competitividade, fomentando desta forma a necessidade de omissão.

A análise de *compliance* por auditora indica resultados diferentes para os anos em análise. Tomando por referência o nível de *compliance* com as informações sobre resultados, ativos e passivos, prevalece a KPMG, seguida da Oliveira, Reis & Associados, SROC, em 2009, sendo que trocam de posição em 2018, permanecem, contudo, no topo. Adicionalmente, a dispersão do nível de médio de *compliance* entre as *Big4* apresentou-se menos disperso em 2018, face a 2009.

Finalmente, é necessário destacar algumas limitações inerentes ao estudo realizado. Primeiramente, apenas considerámos como itens de divulgação os que

se encontram explicitados na IFRS 8, pelo que não tomámos em consideração outros itens de divulgação, de carácter voluntário, que os principais responsáveis pela tomada de decisões tenham eventualmente evidenciado na nota do anexo. No âmbito da comparabilidade entre empresas e evolução dos seus padrões de divulgação, de realçar que os períodos em análise são bastante afastados no tempo, pelo que não possibilitam uma análise detalhada da trajetória de evolução da aplicação da norma. A acrescer, a interpretação dos relatórios e contas das entidades envolve sempre julgamento e apreciação subjetiva da informação disponibilizada.

Para pesquisas futuras, sugerimos complementar a análise descritiva e exploratória com uma abordagem estatística e econométrica, nos moldes apresentados na revisão de literatura, permitindo dessa forma avaliar quais os fatores determinantes do nível de *compliance* das entidades.

Bibliografia

Aboody, D. & Kasznik, R., (2000). CEO stock options awards and the timing of corporate voluntary disclosures. *Journal of Accounting and Economics*, 29, 73–100.

Aboud, A., & Roberts, C. (2018). Managers' segment disclosure choices under IFRS 8 : EU evidence. *Accounting Forum*, 42(4), 293–308.

Aillón, H. S., Silva, J., Pinzan, A., & Wuerges, A. (2013). Análise das informações por segmento: divulgação de informações gerenciais pelas empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 11(48), 33–48.

Aleksanyan, M., & Danbolt, J. (2015). Segment Reporting: Is IFRS 8 Really Better? *Accounting in Europe*, 12(1), 37–60.

Ali, M. J., Ahmed, K., & Henry, D. (2004). Disclosure compliance with national accounting standards by listed companies in South Asia. *Accounting and Business Research*, 34(3), 183–199.

Baiman, S., & R. E. Verrecchia (1996). The Relation among Capital Markets, Financial Disclosure, Production Efficiency, and Insider Trading. *Journal of Accounting Research*, 34(1), 1-22.

Bens, D., A., Berger, P., G., & Monahan, S., J., (2011), 'Discretionary Disclosure in Financial Reporting: An Examination Comparing Internal Firm

Data to Externally Reported Segment Data. *The Accounting Review*, 86(2), 417–49.

Berger, P. G., & Hann, R. N. (2007). and Agency Costs of Disclosure. *the accounting review*, 82(4), 869–906.

Buijink, W., Easton, P., Joos, P., Pronk, M., Suijs, J., & Tas, V. Der. (2015). The Impact of IFRS 8 on Geographical Segment Information. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(May), 273–309. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12103>

Cereola, S., Nichols, N., & Street, D. (2013) Geographic Segment Disclosures under IFRS 8: Changes in Materiality and Fineness by European, Australian and New Zealand Blue Chip Companies. James Madison University, Harrisonburg, VA.

Cereola, S. J., Nichols, N. B., & Street, D. L. (2017). Research in Accounting Regulation Geographic segment disclosures under IFRS 8: Changes in materiality and fineness by European , Australian and New Zealand blue chip companies. *Research in Accounting Regulation*, 29(2), 119–128.

Company, P., Jensen, C., & Meckling, H. (1976). Theory of the firm: Managerial Behaviour, Agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 305–360.

Craven, B.M. & Marston, C.L. (1999). Financial reporting on the internet by leading UK companies. *European Accounting Review*, 8(2), 321-333.

Diamond, D. W., & R. E. Verrecchia (1991). Disclosure, Liquidity, and the Cost of Capital. *Journal of Finance*, 46(4), 1325-1360.

Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *SSRN Journal*.

He, R., L. He & Evans, E. (2012). The Impact of AASB 8 on Segment Disclosure Practices and Analysts' Information Environment. Macquarie University, North Ryde, Australia.

Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry , corporate disclosure , and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature \$. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 405–440.

Hope, O., K., & W Thomas, W., B., (2008). Managerial Empire Building and Firm Disclosure. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 591–626.

Ibrahim, K. (2014). Firm Characteristics and Voluntary Segments Disclosure among the Largest Firms in Nigeria. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(4), 327–331.

International Accounting Standards Board (IASB). (2006). IFRS 8: Operating segments. Londres: IFRS Foundation.

International Accounting Standards Board (IASB). (2013). Post-Implementation Review of IFRS 8: Operating segments. Londres: IFRS Foundation.

International Accounting Standards Board (IASB). (2019). Exposure Draft, Improvements to IFRS 8: Operating segments. Londres: IFRS Foundation.

Kang, H., & Gray, S. J. (2013). Segment reporting practices in Australia: Has IFRS 8 made a difference? *Australian Accounting Review*, 23(3), 232–243.

Khaled Samaha, & Hichem, K. (2016). Journal of Accounting in Emerging Economies Article information : *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(1), 33–49.

Leftwich, R. (1981). Evidence of the impact of mandatory changes in accounting principles on corporate loan agreements. *Journal of Accounting and Economics*, 3 (1), 3–37.

Lucchese, M., & Carlo, F. Di. (2016). The Impact of IFRS 8 on Segment Disclosure Practice: Panel Evidence from Italy. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 6(1), 96–126.

Mardini, G. H., Crawford, L., & Power, D. M. (2012). The impact of IFRS 8 on disclosure practices of Jordanian listed companies. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 2(1), 67–90.

Mardini, G. (2013). Examining the moderating effects of organizational identification between human resource practices and employee turnover intentions in Indian hospitality industry. *GSTF Journal on Business Review*, 2(3), 9–14.

Marston, C.L. & Shrivies, P.J. (1996). A review of the development and use of explanatory models in financial disclosure studies. University of Northumbria, Newcastle.

Mateescu, R. (2016). Segment Disclosure Practices and Determinants: Evidence From, 20(20).

Miller, G. & Piotroski, J., (2000). The role of disclosure for high book-to-market firms. Harvard University.

Morris, R. D. (1987). Signalling, agency theory and accounting policy choice. *Accounting and Business Research*, 18, 47–56.

Myers, S., Majluf, N., (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics* 13, 187–222.

Neto, A. S., Mendonça, D. J., & Benedicto, G. C. De. (2016). Fatores que influenciam a divulgação de informações por segmentos operacionais no Brasil : análise englobando os cinco primeiros anos de aplicação do CPC 22 Factors influencing the disclosure of information about operating segments in Brazil. *Revista Capital Científico -Eletrônica (RCCe)*, 14(4).

Nichols, N. B., Street, D. L., & Cereola, S. J. (2012). An analysis of the impact of adopting IFRS 8 on the segment disclosures of European blue chip companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 21, 79–105.

Nichols, N. B., Street, D. L., & Tarca, A. (2013). The Impact of Segment Reporting Under the IFRS 8 and SFAS 131 Management Approach : A Research Review. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 24(3).

Noe, C., (1999). Voluntary disclosures and insider transactions. *Journal of Accounting and Economics* 27, 305–327.

Owusu-Ansah, S. (2000). On-compliance with corporate annual report disclosure requirements in Zimbabwe. *Research in Accounting in Emerging Economies*, 4, 289-305.

Pisano, S., & Landriana, L. (2012). The Determinants of Segment Disclosure: An Empirical

Analysis of Italian Listed Companies. *Financial Reporting* (1), 113–132.

Prencipe, A. (2004). Proprietary Costs and Determinants of Voluntary Segment Disclosure: Evidence from Italian Listed Companies. *European Accounting Review*, 13(2), 319–340.

Skinner, D., (1994). Why firms voluntarily disclose bad news. *Journal of Accounting Research* 32, 38–61.

Skinner, D., (1997). Earnings disclosures and stockholder lawsuits. *Journal of Accounting and Economics* 23, 249–283.

Souza, J., Neto, A., Mendonça, D., & Benedicto, G. (2016). Fatores que influenciam a divulgação de informações por segmentos operacionais no Brasil : análise englobando os cinco primeiros anos de aplicação do CPC 22, 14(4).

Spence, M. (1973). Job market signalling. *Quarterly Journal of Economics*, 87(2), pp. 29–30.

Street, D. L., & Gray, S. J. (2002). Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: Summary of a research monograph. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 11(1), 51–76.

Tai, Y.K.B, Au-Yeung, P.K., Kwok, M.C.M. & Lau.W.C. (1990). On-compliance with disclosure requirements in financial statements: the case of Hong Kong companies. *The International Journal of Accounting*, 25(2), 99-112.

Trueman, B., (1986). Why do managers voluntarily release earnings forecasts? *Journal of Accounting and Economics* 8, 53–72.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of the accounting standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112–134.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall).

Weissenberger, B., & Franzen, N. (2012) *The Impact of IFRS 8 on Segment Reporting* in

Germany: Have New Rules Overstepped the Mark? Justus-Liebig-
University Giessen, Giessen, Germany.

Anexos

Anexo 1: Resumen de estudios empíricos sobre o tema

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Tai et al. (1990)</i>	Hong Kong	76 entidades cotadas	Análise de <i>compliance</i> relativa a 10 itens de divulgação obrigatória	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- O grau de <i>non-compliance</i> é de 22%, delineado por 49% em itens de divulgação sobre depreciações e amortizações, e 4% sobre itens adicionais; - Relação negativa de <i>compliance</i> com dimensão.
<i>Owusu-Ansah (2000)</i>	Zimbabw e	49 entidades cotadas	Análise de <i>compliance</i> relativa a divulgações obrigatórias	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- O grau de <i>compliance</i> é de 52,6%.
				OUTRAS	- O valor máximo obtido de <i>compliance</i> com os itens de divulgação foi de 100% da amostra, sendo relativo ao reconhecimento do rédito; - O valor mínimo foi de 0% em diversos itens;
<i>Street & Gray (2002)</i>	Nível mundial	279 entidades cotadas	Análise de <i>compliance</i> face às IAS	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Baixo grau de <i>compliance</i> com os itens de divulgação.
				OUTRAS	- Correlação positiva como índice de mercado, o tipo de auditora (Big 5+2), utilização exclusiva das IAS e, país de domicílio, na China e Suíça; - Correlação negativa em países domiciliados em França, Alemanha e em regiões da Europa Ocidental.
<i>Ali, Ahmed & Henry (2004)</i>	Índia, Paquistão e Bangladesh	566 entidades cotadas	Análise de <i>compliance</i> em 131 itens de divulgação (14 normas)	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Baixo grau de <i>compliance</i> com os itens de divulgação.
				OUTRAS	- Baixo nível de divulgações nos custos de empréstimos e locações, variando este último entre 44,2%-52,7%;

Autores (Ano)

País/Região

Amostra

Objetivo

CONCLUSÕES

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Crawford et al. (2012)</i>	Europa	99 entidades cotadas no índice FTSE 100 e 51 entidades cotadas no índice FTSE 250	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8		<ul style="list-style-type: none">- Maiores níveis de <i>compliance</i> relacionado com itens de depreciação, inventários e ativos fixos tangíveis.- Maiores níveis de <i>compliance</i> estão positivamente relacionados com a dimensão da entidade e resultados líquidos.
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none">- Número de itens de divulgação obrigatória diminuiu de 7.02 para 6.43;- 69% das entidades divulgam quem é o principal responsável pela tomada de decisões.
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none">- Aumento médio do número de segmentos operacionais relatados de 3.30 para 3.56;- Contudo, a maioria das entidades (59 entidades na FTSE 100 e 34 na FTSE 250) relataram o mesmo número de segmentos operacionais (apenas 27 entidades na FTSE 100 e 8 aumentaram este número).

Autores (Ano)

País/Região

Amostra

Objetivo

CONCLUSÕES

				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	<ul style="list-style-type: none">- Aumento significativo da média de segmentos geográficos, de 3.91 para 4.39 para FTSE 100, e 3.24 para 3.51 para FTSE 250;- Os itens de divulgação para cada área geográfica reduziram significativamente, refletindo a perda da informação de investimento em ativos;- Concluíram quanto ao aumento de áreas geográficas divulgadas.
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none">- Diminuição no número de entidades que divulgam o passivo (88% para 60%), o ativo (88% para 83%) e itens materiais que não sejam dinheiro (71% para 61%) e investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial (40% para 35%) e interesses da entidade nos resultados desses investimentos (52% para 48%) e o capital investido (88% para 83%);

Autores (Ano)

País/Região

Amostra

Objetivo

CONCLUSÕES

*He et al.
(2012)*

Austrália

173
entidades
cotadas no
ASX200

Efeitos da adoção da
IFRS 8 na exatidão das
previsões efetuadas por
analistas

ITENS DE DIVULGAÇÃO

**SEGMENTOS
OPERACIONAIS**

- Aumento do rédito de juros (14% para 18%), gastos de juros (12% para 16%) e imposto sobre o rendimento (2% para 9%), interesses minoritários (2% para 8%)

- Apenas cerca de 8% e 2% divulgam medidas non-IFRS.

- Aumento do número de entidades que reconciliam total dos réditos dos segmentos relatáveis (35% para 40% na FTSE 100 e 16% para 20% na FTSE 250);

- Diminuição das reconciliações relativas a resultados de 55% para 53% na FTSE 100 e 63% para 61% na FTSE 250;

- Cerca de 75-60% reconciliam o ativo e cerca de 58-61% reconciliam passivo.

- Número de itens de divulgação diminuiu;

- O número médio de segmentos operacionais aumenta de 2.6 para 3.1;

- As entidades que apresentam apenas um segmento operacional diminuem de 52 entidades para 37;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Mardini et al.</i>	Jordânia		Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8		- Cerca de 45% das entidades relataram o mesmo número de segmentos operacionais.
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	- O número de segmentos geográficos, em média; aumenta de 2.2 para 2.4; - Contudo, cerca de 60% das entidades relataram o mesmo número de segmentos geográficos; - O número de itens de divulgação diminui de 3.1 para 2.5 e a informação apresenta-se mais desagregada.
				OUTRAS	- Diminuição no número de entidades que divulgam o capital investido por segmento geográfico, nos parágrafos relativos às “Divulgações relativas a toda a entidade”; - Existe maior eficácia na previsão dos analistas; - Não identificaram correlação da eficácia com fatores específicos da IFRS 8, pelo que concluem que ocorreu um melhoramento devido à norma como um todo.
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Aumento médio dos itens de divulgação de 6.4 para 10.4;

Autores (Ano)

País/Região

Amostra

Objetivo

CONCLUSÕES

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
(2012)		109 entidades cotadas		- Cerca de 60% das entidades divulgam quem é o principal responsável pela tomada de decisões, predominando o CEO, equipa de gestão, e por fim o CFO.	
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	- Aumento do número médio de segmentos operacionais; - Cerca de 61% das entidades relataram o mesmo número de segmentos operacionais; - Aumento do número de entidades que apresentam múltiplos segmentos operacionais.
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	- O número de segmentos geográfico aumentou em média de 1.5 para 1.8; - De 70 entidades, 24 aumentaram o número de segmentos geográficos, 6 diminuíram e 40 mantiveram o número; - O número de itens de divulgação aumentou, com o ativo em (37%-80%) e réditos (70%-93%) e a informação apresenta-se mais desagregada e detalhada.
				OUTRAS	- Aumento significativo no número de entidades que divulgam ativos e réditos.
				- Número de itens de divulgação obrigatória diminuiu;	

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Nichols et al. (2012)</i>	17 países da Europa	335 entidades cotadas no índice <i>European Blue Chip</i>	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8	ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - Percentagem significativa de entidades divulga itens de caráter voluntário; - Cerca de 36% das entidades divulgam quem é o principal responsável pela tomada de decisões.
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento médio do número de segmentos operacionais de 3.84 para 4.19; - Contudo, cerca de 62% das entidades relataram o mesmo número de segmentos operacionais, e 11% diminui este último; - Predomina o número entidades que apresentam segmentos por unidades de negócio (67%).
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	<ul style="list-style-type: none"> - Cerca de 77% divulga informação geográfica; - O número de segmentos por zona geográfica aumentou de 4.68 para 5.35; - O número de itens de divulgação diminui e a informação apresenta-se mais desagregada em 17-10%.
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - A quase totalidade das entidades reconcilia os ganhos dos segmentos com os da entidade;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
					<ul style="list-style-type: none"> - As medidas non-IFRS mais utilizadas são o resultado operacional, EBIT, EBT e EBITDA, por ordem de relevância; - Aumento de divulgações voluntárias como medidas de resultado adicionais (28%) e de balanço (14%); - Diminuição no número de entidades que divulgam o passivo (87-71%), investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e interesses da entidade nos resultados desses investimentos (41-30%) e capital investido (81-73%).
<i>Pisano & Landriana (2012)</i>	Itália	122 entidades cotadas	Efeitos da adoção da IFRS 8 e <i>Proprietary Cost Theory</i>	SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento médio do número médio de segmentos operacionais de 3.71 para 3.85; - Contudo, cerca de 75% (91) das entidades relataram o mesmo número de segmentos operacionais; - Cerca de 15% aumentaram o número de segmentos operacionais.
<i>Weissenberg & Franzen (2012)</i>	Alemanha	190 entidades cotadas	Efeitos da adoção da IFRS 8 na assimetria de informação	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Número de itens de divulgação diminuiu;
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	- O número de segmentos geográficos, em média; aumenta de 4.4 para 4.7;

Autores (Ano) *País/Região* *Amostra* *Objetivo* **CONCLUSÕES**

<i>Aillón et al. (2013)</i>					<ul style="list-style-type: none"> - O número de itens de divulgação diminuiu de 4.5 para 3.4; - Aumenta de 18% para 34% o número de entidades que desagrega a informação geográfica prestada.
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Para as medidas de resultado <i>non-IFRS</i> mais utilizadas, verifica-se o uso do EBIT (89%), EBITDA (34%), EBT (16%); - Diminuição no número de entidades que divulgam o capital investido por segmento geográfico, nos parágrafos relativos às "Divulgações relativas a toda a entidade";
	Brasil	48 entidades cotadas no índice IBrX-50	Análise de <i>compliance</i> da IFRS 8, em 2010 Análise dos fatores que influenciam o grau de <i>compliance</i>	ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - A média dos itens divulgados pela amostra foi de 9,1 de 19 itens; - Baixo nível de <i>compliance</i> nos itens de divulgação, sendo que de 912 itens de divulgação, divulgaram 437; - Relação positiva entre o resultado líquido e o grau de <i>compliance</i>. - Cerca de 83% das entidades divulgaram o principal responsável pelas decisões operacionais, o tipo de segmento operacional e base comparativa;

Autores (Ano)

País/Região

Amostra

Objetivo

CONCLUSÕES

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES
				SEGMENTOS OPERACIONAIS - Cerca de 21% das entidades não divulgam informação por segmentos;
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA - A maioria das entidades baseia os seus segmentos em atividades de negócio (66%), sendo que apenas 26% divulga segmentos geográficos; - Relutância em divulgar informação geográfica.
				OUTRAS - Cerca de 75% divulgou os réditos dos segmentos; - Cerca de 8%-13% divulgou informação sobre os principais clientes, EBITDA por segmento operacional e método de agregação.

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	<i>CONCLUSÕES</i>
<i>Cereola et al. (2013)</i>	22 países Europeus, Austrália e Nova Zelândia	353 entidades cotadas	Efeitos da adoção da IFRS 8 no detalhe das divulgações sobre áreas geográficas	<p>INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA</p> <ul style="list-style-type: none"> - O número de segmentos geográficos, em média; aumenta de 4.93 para 5.42; - Aumento de 48 (13%) para 84 entidades (24%) que apresentam segmentos geográficos desagregados, apresentados ao nível de países; - Aumento de 95 (27%) para 117 entidades (33%) que combinam segmentos geográficos agregados ao nível continental com segmentos geográficos de regiões específicas; - No geral, a informação divulgada ao nível de segmentos geográficos apresenta-se mais desagregada e detalhada.
<i>Kang & Gray (2013)</i>	Austrália	As 200 primeiras entidades cotadas no ASX200	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8	<p>ITENS DE DIVULGAÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cerca de 82.01% das entidades divulgam quem é o principal responsável pela tomada de decisões, predominando equipa de gestão (31.22%), seguido de CEO (26.46%) e do Conselho de Administração (16.93%). - Empresas inseridas no setor financeiro apresentaram menor probabilidade de divulgar o principal responsável pela tomada de decisões, sendo que cerca de 34% não divulgaram essa informação;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Mardini et al. (2013)</i>	Qatari	41 entidades cotadas	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8		<ul style="list-style-type: none"> - Contudo, entidades inseridas no setor de energia e industrial divulgam, na sua maioria, quem é o principal responsável pela tomada de decisões. - Número de itens de divulgação aumenta em cerca de 45% da amostra;
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Predomina na amostra a utilização de segmentos operacionais de negócio (78.84%), em detrimento de segmentos geográficos ou em matriz; - Aumento médio do número de segmentos operacionais, de 3.19 para 3.69; - Contudo, cerca de 45% das entidades relataram o mesmo número de segmentos operacionais.
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - Número de itens de divulgação aumenta; - Aumenta o número de entidades que divulga quem é o principal responsável pela tomada de decisões, representado por mais de 60% da amostra, onde os nomes mencionados que predominam são o diretor executivo e a equipa de gestão.
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento do número médio de segmentos operacionais de 3.2 para 4.2;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Kabir Ibrahim (2014)</i>	Nigéria	76 entidades cotadas	Análise das práticas de divulgação voluntária face às características das entidades		- Aumenta de 29 para 31 o número de entidades que passou a apresentar informação por segmentos, representados pelos setores de indústria e serviços. Salienta-se que apenas 31 entidades da amostra apresentaram informação por segmentos.
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	- O número médio de segmentos geográficos aumenta de 2.0 para 2.2.
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Dimensão, setor de atividade e idade positivamente relacionados como o grau de <i>compliance</i> ; - Rentabilidade e dispersão da estrutura acionista negativamente relacionados como o grau de <i>compliance</i> .
				OUTRAS	- Assimetria de informação é apresentada como fator explicativo da relação negativa entre as divulgações voluntárias e a dispersão da estrutura acionista. - O nível médio de <i>compliance</i> com itens de divulgação voluntários é de 43%.
<i>Moldovan (2014)</i>	Europa	400 entidades do	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Elevada variação em cada item de divulgação dos §23-24, estando correlacionada como o grau de <i>enforcement</i> ;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES		
<i>Souza e Neto (2014)</i>		STOXX 600 Europe			- Cerca de 95% das entidades divulgam itens de carácter voluntário, representando em média 5 itens por entidade, de carácter mais significativo quando as entidades se encontram em países de baixo <i>enforcement</i> .	
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	- O número máximo de segmentos operacionais relatado foi de 12 segmentos; - Predomina na amostra a utilização de segmentos operacionais de negócio (72%), em detrimento de segmentos geográficos ou em matriz.	
				OUTRAS	- Cerca de 78% continuam a reportar segmentos secundários, em linha com a IAS 14R; - Cerca de 40.8% das entidades divulgam os segmentos operacionais de forma inconsistente nos documentos apresentados.	
		Brasil	272 entidades cotadas no índice BM&FBOVE SPA	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8, em 2010 e 2011	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Aumento médio, de 8,76 para 9,64, de itens de divulgação, no total de 40 itens, o que representa um baixo nível de <i>compliance</i> .
					SEGMENTOS OPERACIONAIS	- Cerca de 23,16% das entidades não mencionam nem divulgam informação por segmentos;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Aleksanyan & Danbolt</i>	Estados Unidos		Análise longitudinal e descritiva dos efeitos da		<ul style="list-style-type: none"> - Predominância das entidades que divulgam 1 segmento operacional, com cerca de 21% em 2010 e 23% em 2011 da amostra; - Aumento de 6,26% nas entidades que passaram a divulgar informação por segmentos, em 2011 face a 2010.
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	<ul style="list-style-type: none"> - O número de itens mais divulgado é referente a réditos provenientes de clientes externos; - Menos de 10% das entidades divulgam informação relativa a ativos provenientes de clientes externos;
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - 50% das entidades divulgam os réditos referentes a produtos e serviços; - Apenas 0,37% do total da amostra divulga critérios de agregação, em ambos os anos; - Acréscimo, de 19,49% para 22% das informações relativas aos principais clientes; - Acréscimo, de 6,62% para 8,09%, das entidades que divulgam ter um cliente externo que represente 10%, ou mais, dos réditos.
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - Número de itens de divulgação obrigatória aumenta.

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>(2015)</i> <i>Abordagem abrangente</i>		127 entidades cotadas	adoção da IFRS 8, considerando a <i>Proprietary Cost Theory</i>		
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuição do número médio de segmentos operacionais de 7.2 para 4, com decréscimo mais acentuado quando os segmentos operacionais são geográficos, refletindo uma redução de 3.7 para 1.1; - Aumento do número de segmentos operacionais por entidade.
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	<ul style="list-style-type: none"> - A informação apresenta-se mais desagregada, com segmentos formados por países específicos, quando os segmentos operacionais são unidades de negócio; - O número de itens de divulgação aumenta.
<i>Aleksanyan & Danbolt (2015)</i>	Estados Unidos	127 entidades cotadas	Análise longitudinal e descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8,	OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Aumenta os itens divulgados dos ativos dos segmentos; - Aumento da divulgação de informação sobre vendas dos segmentos operacionais.
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - Número de itens de divulgação obrigatória aumenta.

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Abordagem restrita</i>			considerando a <i>Proprietary Cost Theory</i>	SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuição do número médio de segmentos operacionais de 7.2 para 4, com decréscimo mais acentuado quando os segmentos operacionais são geográficos, refletindo uma redução de 3.7 para 1.1; - Diminuição do número de segmentos operacionais por entidade.
				INFORMAÇÃO POR ZONA GEOGRÁFICA	<ul style="list-style-type: none"> - A informação apresenta-se mais agregada, com menos segmentos formados por países específicos; - O número de itens de divulgação diminui.
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuição dos itens divulgados dos ativos dos segmentos; - Diminuição da divulgação de informação sobre vendas dos segmentos operacionais.
<i>Leung & Verriest (2015)</i>	Europa	737 entidades cotadas em 18 países	Análise descritiva dos efeitos da adoção da IFRS 8 para uma amostra de entidades que optem por	ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - Número de itens de divulgação diminui significativamente; - A informação divulgada apresenta-se de forma mais desagregada.

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
<i>Lucchese et al. (2016)</i>	Itália	128 entidades cotadas	Análise longitudinal de <i>compliance</i> da IFRS 8 Análise dos fatores que influenciam o grau de <i>compliance</i>	SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - O número médio de segmentos operacionais geográficos aumenta de 4.75 para 5.13; - O número de entidades que apresentam apenas um segmento operacional não altera, face à alteração da norma.
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Dispersão e exatidão da previsão dos analistas, liquidez de mercado e custo de capital próprio são fatores que não são fortemente afetados pela adoção da IFRS 8. - Diminuí o número de entidades (de 243 para 206) que divulgam o resultado líquido do segmento;
				ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - Número itens de divulgação obrigatória diminui de 6,41 para 6,26. - Aumento nos itens de caráter voluntário nos primeiros anos, de 12,96 para 13,45, no ano de transação da norma. Posteriormente, verificaram um aumento para 13,63, que decresce em 2011 para 13,43 e em 2012 para 13,29.
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Cerca de 86% das entidades manteve o número de segmentos operacionais e apenas cerca de 9% aumentou;

<i>Autores (Ano)</i>	<i>País/Região</i>	<i>Amostra</i>	<i>Objetivo</i>	CONCLUSÕES	
					<ul style="list-style-type: none"> - Aumento médio do número de segmentos operacionais de 3,5 para 3,7 (2008-2009), valor que se manteve em 2009-2011, e diminuiu para 3,6 em 2011-2012. Os autores referiu que, no geral, o aumento médio de segmentos operacionais foi pouco significativo.
				OUTRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuição da informação relativa a ativos e passivos totais dos segmentos; - Diminuição progressiva nas divulgações dos ativos totais, passivos dos segmentos, nos investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e interesses da entidade nos resultados desses investimentos, do capital investido e dos investimentos adicionais; - Aumento na informação relativa a amortizações e depreciações, réditos e gastos de juros; - O número de entidades que relatam EBIT e Margem Bruta aumenta.
Mateescu (2016)	Roménia	15 entidades cotadas	Análise de <i>compliance</i> da IFRS 8, através de uma <i>checklist</i> e escala <i>Likert</i>	ITENS DE DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> - O total das entidades divulgam o valor dos ativos; - Cerca de 87,5% da amostra divulga e descreve o passivo;

Autores (Ano) *País/Região* *Amostra* *Objetivo* **CONCLUSÕES**

<i>Souza (2016)</i>			Análise dos fatores que influenciam o grau de <i>compliance</i>		- Cerca de 50% da amostra divulga os réditos e despesas de juros.
				SEGMENTOS OPERACIONAIS	- Apenas 53,33% das entidades apresentam mais que um segmento operacional; - Número de segmentos médio é de 2,87, atingindo como máximo 5 segmentos operacionais.
				OUTRAS	- 40% das entidades apresentam um elevado grau de <i>compliance</i> , e 33,34% um baixo grau de <i>compliance</i> ; - Relação positiva entre a dimensão das entidades, a dimensão das auditoras e a existência de investidores institucionais, com o grau de <i>compliance</i> .
	Brasil	BM&FBO VESPA	Análise longitudinal de <i>compliance</i> da IFRS 8 Análise dos fatores que influenciam a divulgação	ITENS DE DIVULGAÇÃO	- Aumento médio, de 8,76 para 9,64, em 2010 e 2011, valor que diminui progressivamente para 9,06 em 2014.
				OUTRAS	- Rentabilidade, concentração do setor, lucro ou prejuízo, ano de divulgação, não influenciam os níveis de divulgação; - Dimensão, endividamento, estrutura acionista e dimensão das auditoras influenciam positivamente o nível de divulgação.

Anexo 2: Amostra das empresas em 2009 e 2018

Amostra: Empresas (2018)	Setores de Atividade (2018)	Auditora (2018)
Altri	Indústria	EY
BCP - Banco Comercial Português	Financeiro	Deloitte
Sport Lisboa e Benfica Futebol	Serviços ao Consumidor	PwC
Cofina	Serviços ao Consumidor	EY
Compta - Equip. e Serviços Informática	Tecnologia	J. Camilo & Associados, SROC
Corticeira Amorim	Bens de consumo	EY
CTT	Indústria	KPMG
EDP Renováveis	Serviços de utilidade pública	PwC
EDP Energias de Portugal	Serviços de utilidade pública	PwC
Estoril-Sol	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Futebol Clube do Porto	Serviços ao Consumidor	EY
GALP Energia	Petróleo e Gás	PwC
Glintt - Global Intelligent Technologies	Tecnologia	Oliveira, Reis & Associados, SROC
Ibersol	Serviços ao Consumidor	KPMG
Imobiliária Construtora Grão-Pará	Indústria	JM Ribeiro da Cunha & Associados, SROC
Impresa	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Inapa	Materiais básicos	Deloitte
Jerónimo Martins	Serviços ao Consumidor	EY
Lisgráfica	Indústria	PwC
Martifer	Indústria	PwC
Media Capital	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Mota-Engil	Indústria	PwC
NOS	Serviços ao Consumidor	EY
Novabase	Tecnologia	KPMG
Soc. Com. Orey Antunes	Indústria	Auren Auditores & Associados, SROC
Pharol	Telecomunicações	BDO
Ramada	Materiais básicos	EY
Reditus	Tecnologia	Auren Auditores & Associados, SROC
REN	Serviços de utilidade pública	EY
SAG Gest - Soluções Automóvel Globais	Serviços ao Consumidor	PwC
Semapa	Materiais básicos	KPMG
Sonae Capital	Financeiro	PwC
Sonae Indústria	Indústria	Deloitte
Sonaecom	Telecomunicações	PwC
Sonae	Serviços ao Consumidor	PwC
Sporting Clube de Portugal	Serviços ao Consumidor	PwC
Teixeira Duarte	Indústria	Moore Stephens & Associados, SROC
The Navigator Company	Materiais básicos	KPMG
Toyota Caetano	Indústria	PwC
VAA - Vista Alegre Atlantis	Bens de consumo	Deloitte

Amostra: Empresas (2009)	Setores de Atividade (2009)	Auditora (2009)
Altri	Indústria	Deloitte
BCP - Banco Comercial Português	Financeiro	KPMG
Sport Lisboa e Benfica Futebol	Serviços ao Consumidor	KPMG
Cofina	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Compta - Equip. e Serviços Informática	Tecnologia	Patrício, Moreira, Valente & Associados, SROC
Corticeira Amorim	Bens de consumo	PwC
EDP Renováveis	Serviços de utilidade pública	KPMG
EDP Energias de Portugal	Serviços de utilidade pública	KPMG
Estoril-Sol	Serviços ao Consumidor	Lampreia & Viçoso, SROC
Futebol Clube do Porto	Serviços ao Consumidor	Deloitte
GALP Energia	Petróleo e Gás	Deloitte
Glintt - Global Intelligent Technologies	Tecnologia	BDO
Ibersol	Serviços ao Consumidor	PwC
Imobiliária Construtora Grão-Pará	Indústria	Auren Auditores & Associados, SROC
Impresa	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Inapa	Materiais básicos	PwC
Jerónimo Martins	Serviços ao Consumidor	PwC
Lisgráfica	Indústria	Deloitte
Martifer	Indústria	Deloitte
Media Capital	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Mota-Engil	Indústria	Deloitte
NOS	Serviços ao Consumidor	Oliveira, Reis & Associados, SROC
Novabase	Tecnologia	PwC
Soc. Com. Orey Antunes	Indústria	EY
Pharol	Telecomunicações	Deloitte
Ramada	Materiais básicos	Deloitte
Reditus	Tecnologia	BDO
REN	Serviços de utilidade pública	Deloitte
SAG Gest - Soluções Automóvel Globais	Serviços ao Consumidor	EY
Semapa	Materiais básicos	PwC
Sonae Capital	Financeiro	Deloitte
Sonae Indústria	Indústria	PwC
Sonaecom	Telecomunicações	Deloitte
Sonae	Serviços ao Consumidor	Deloitte
Sporting Clube de Portugal	Serviços ao Consumidor	BDO
The Navigator Company	Materiais básicos	PwC
Toyota Caetano	Indústria	Deloitte
VAA - Vista Alegre Atlantis	Bens de consumo	EY

Anexo 3: Lista de itens de divulgação da IFRS 8

Itens de Divulgação	C	NC	N/A
Existência de informação por segmentos			
Informações gerais (§22)			
Fatores para identificar segmentos relatáveis;			
Estrutura organizativa;			
Existência de segmentos agregados;			
Descrições dos segmentos agregados;			
Indicadores económicos utilizados para descrição;			
Tipos de produtos e serviços onde segmentos adquirem rédito;			
Informações sobre resultados, ativos e passivos de cada segmento (§23-24)			
Medida de resultado;			
Medida de ativo total;			
Medida de passivo;			
Réditos provenientes de clientes externos;			
Réditos de transações com outros segmentos operacionais da mesma entidade;			
Rédito de juros;			
Gastos de juros;			
Depreciações e amortizações;			
Itens materiais de rendimentos e gastos divulgados de acordo com o §97 da IAS 1;			
O interesse da entidade nos resultados de associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados segundo o MEP;			
Gasto ou rendimento do imposto sobre rendimento;			
Itens materiais que não sejam dinheiro nem depreciações e amortizações;			
Quantia de investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos contabilizados pelo MEP;			
Quantias de adições de ativos não correntes;			
Mensuração (§25-27)			
Explicação para base de contabilização de quaisquer transações entre segmentos relatáveis;			
Explicação para a natureza de quaisquer diferenças entre as mensurações dos resultados (lucro ou prejuízo) do segmento relatável e dos resultados da entidade antes do gasto ou rendimento do imposto sobre rendimento e unidades operacionais descontinuadas;			
Explicação para a natureza de quaisquer diferenças entre as mensurações dos ativos dos segmentos relatáveis e dos ativos da entidade;			
Explicação para a diferença entre as mensurações dos passivos dos segmentos relatáveis e dos passivos da entidade;			
Explicação para a natureza de quaisquer alterações ocorridos em períodos anteriores, nos métodos de mensuração utilizados para determinar os resultados do segmento relatado e o eventual efeito dessas alterações na mensuração dos resultados do segmento;			
Explicação para a natureza e o efeito de quaisquer imputações assimétricas a segmentos relatáveis;			
Reconciliações (§28)			
Reconciliação do total dos réditos dos segmentos com o rédito da entidade;			
Reconciliação do total das mensurações dos resultados dos segmentos relatáveis com o resultado da entidade antes do gasto de imposto e unidades descontinuadas, ou com o resultado final;			
Reconciliação do total dos ativos dos segmentos relatáveis com os ativos da entidade;			
Reconciliação do total dos passivos dos segmentos relatáveis com os passivos da entidade;			
Reconciliação do total das quantias dos segmentos respeitantes a outros itens materiais das informações divulgadas com as correspondentes quantias da entidade;			
Identificação e descrição dos itens de reconciliação materiais, separadamente;			
Reexpressão de informação relatada anteriormente (§29-30)			

Itens de Divulgação	C	NC	N/A
Reexpressões de períodos anteriores			
Divulgações relativas a toda a entidade			
Informações sobre produtos e serviços (§32)			
Réditos provenientes de clientes externos em relação a cada produto e serviço ou grupo de produtos e serviços;			
Informações sobre áreas geográficas (§33)			
Réditos provenientes de clientes externos atribuídos ao país de constituição;			
Réditos provenientes de clientes externos atribuídos globalmente a todos os países estrangeiros onde a entidade obtém réditos;			
Apresenta a base de atribuição dos réditos provenientes de clientes externos dos países;			
Ativos não correntes provenientes de clientes externos atribuídos ao país de constituição;			
Ativos não correntes provenientes de clientes externos atribuídos globalmente a todos os países estrangeiros onde a entidade detém ativos;			
Apresenta subtotais de informações geográficas sobre grupos de países;			
Informações sobre os principais clientes (§34)			
Grau de dependência dos principais clientes;			