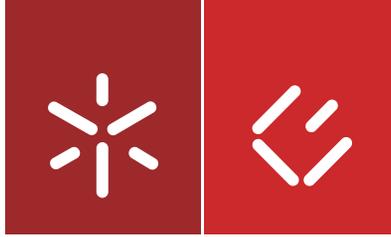


Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Jaime David Fernandes Teixeira

O grau de cumprimento da Norma de
Contabilidade e Relato Financeiro 12
e os seus fatores influenciadores



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Jaime David Fernandes Teixeira

O grau de cumprimento da Norma de
Contabilidade e Relato Financeiro 12
e os seus fatores influenciadores

Tese de Mestrado
Mestrado em Contabilidade

Trabalho efectuado sob a orientação da
Professora Doutora Lúcia Lima Rodrigues

abril de 2015

DECLARAÇÃO

Nome: Jaime David Fernandes Teixeira

Endereço Eletrónico: jdteixeira@gmail.com

Número do cartão de cidadão: 11448904

Título da Dissertação de Mestrado:

O grau de cumprimento da Norma de Contabilidade e Relato Financeiro 12 e os seus fatores influenciadores

Orientadora:

Professora Doutora Lúcia Lima Rodrigues

Ano de conclusão: 2015

Ramo e Área de Conhecimento do Mestrado:

Contabilidade

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho, 24 de abril de 2015.

Assinatura: _____

Agradecimentos

A elaboração desta dissertação apenas foi possível com a colaboração e apoio de algumas pessoas, às quais gostaria de expressar o meu agradecimento.

À Professora Doutora Lúcia Lima Rodrigues, pela orientação, incentivo e total disponibilidade dispensada ao longo destes meses. Agradeço a revisão cuidada desta dissertação, que com a sua experiência e os comentários críticos permitiram enriquecer o seu conteúdo.

À minha família e amigos pela compreensão e paciência pela ausência, bem como pela motivação, incentivo e confiança que sempre transmitiram.

A todos os docentes do Mestrado em Contabilidade pelo conhecimento transmitido, assim como todos os colegas pelo espírito de grupo, entre ajuda e troca de experiências que partilhamos.

Resumo

Este estudo analisa o nível de cumprimento das divulgações previstas na Norma Contabilística e de Relato Financeiro 12 (NCRF 12) “Imparidade de ativos”, pelas cem maiores empresas portuguesas que adotam o Sistema de Normalização Contabilística. Usando as demonstrações financeiras destas empresas, para atingir os objetivos deste estudo foi calculado um índice de divulgação da NCRF 12 por empresa. Foram analisadas algumas características das empresas e desenvolvidas hipóteses explicativas do grau de cumprimento, utilizando como variáveis: o tamanho, a rentabilidade, o endividamento, a internacionalização, o tipo de auditor e o setor económico. Verificou-se um grau de cumprimento médio da divulgação da NCRF 12 de 87%, concluindo-se que o endividamento, a internacionalização e o setor económico estão significativamente relacionados com o grau de divulgação. Esta pesquisa, quanto se sabe, é a primeira a estudar o grau de cumprimento do Sistema de Normalização Contabilístico, tendo explorado o caso particular da NCRF 12, e identificado os fatores explicativos subjacentes a essa divulgação.

Palavras-chave: Imparidades; Índices de divulgação; NCRF 12; grau de cumprimento; SNC.

Abstract

This study analyzes the disclosure compliance level of the *Norma Contabilística e de Relato Financeiro* 12 (NCRF 12) (Financial Accounting and Reporting Standard 12) “Impairment of assets” in the financial statements of the hundred largest Portuguese companies that adopt the *Sistema de Normalização Contabilística* (Accounting Standardization System). To achieve this objective we calculated an index of disclosure based on NCRF 12 requirements for each company. Companies’ characteristics were analyzed and we develop several explanatory hypotheses of compliance using the variables: size, profitability, leverage level, internationalization, type of auditor and industry. The average disclosure compliance level with NCRF 12 was of 87%. We conclude that the degree of disclosure was related significantly with the leverage level, internationalization and the industry.

To the best of our knowledge this is the first study on the compliance of the Accounting Standardization System (*Sistema de Normalização Contabilística* - SNC). This research begins the discussion on the level of compliance with NCRF 12. We identify the explanatory factors that explain the level of compliance with this accounting standard.

Keywords: Impairment; Disclosure indices; NCRF 12; compliance level; SNC.

ÍNDICE

Agradecimentos	iii
Resumo	v
Abstract	vii
Lista de Abreviaturas e Siglas	xi
Índice de tabelas	xiii
1. Introdução	2
2. Revisão da literatura	5
2.1. <i>A Harmonização contabilística na União Europeia</i>	5
2.2. <i>Adoção das IAS/IFRS em Portugal</i>	9
2.3. <i>A NCRF 12 “Imparidades de Ativos”</i>	15
2.4. <i>Enquadramento teórico</i>	18
2.5. <i>Estudos sobre a adoção e o grau de cumprimento das IAS/IFRS</i>	22
2.6. <i>Desenvolvimento das Hipóteses do Estudo e Discussão das Variáveis Independentes</i>	27
2.6.1. <i>Tamanho</i>	28
2.6.2. <i>Rendibilidade</i>	29
2.6.3. <i>Endividamento</i>	29
2.6.4. <i>Internacionalização</i>	30
2.6.5. <i>Tipo de auditor</i>	31
2.6.6. <i>Setor económico</i>	31
3. Método de Investigação	33
3.1. <i>Objetivos e perguntas de investigação</i>	33
3.2. <i>Amostra e dados</i>	33
3.3. <i>Variável dependente: Construção do Índice de Cumprimento da NCRF 12 “Imparidades de Ativos”</i>	34
3.4. <i>Variáveis independentes</i>	37

4. Resultados do estudo empírico sobre o grau de cumprimento da NCFR 12 “Imparidades de ativos” e suas características influenciadoras	39
4.1. <i>Análise descritiva</i>	39
4.2. <i>Análise bivariada</i>	41
4.3. <i>Análise multivariada</i>	42
5. Conclusão	46
5.1. <i>Principais resultados</i>	46
5.2. <i>Contribuições do Estudo</i>	47
5.3. <i>Limitações</i>	47
5.4. <i>Investigação futura</i>	48
Apêndice A: Amostra	50
Apêndice B: Grau de cumprimento por empresa	53
Referências bibliográficas	56
Legislação consultada	63

Lista de Abreviaturas e Siglas

CE	Comissão Europeia
CMVM	Comissão do Mercado de Valores Mobiliários
CNC	Comissão de Normalização Contabilística
EM	Estado Membro
IAS	International Accounting Standards
IAS/IFRS	International Accounting Standards/ International Financial Reporting Standard
IASC	International Accounting Standards Committee
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standard
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
ISA	International Standard on Auditing
NCRF	Norma Contabilística de Relato Financeiro
NIC	Norma Internacional de Contabilidade
RLE	Resultado Líquido de Exercício
PME	Pequena e Média Empresa
POC	Plano Oficial de Contabilidade
SEC	Security Exchange Commission
SIC	Standing Interpretations Committee
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
SZSE	Shenzhen Stock Exchange
UE	União Europeia
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles

Índice de tabelas

Tabela 1 - Categorias de empresas prevista na Diretiva Comunitária 2013/34/EU e no SNC	15
Tabela 2 - Estudos sobre grau de divulgação e fatores explicativos	23
Tabela 3 - Distribuição da amostra pelo setor económico	33
Tabela 4 - Componentes do índice de divulgação	35
Tabela 5 - Tabela, variáveis, <i>proxies</i> e relação esperada	38
Tabela 6 - Resultado obtido da variável dependente	39
Tabela 7 – Estatística descritiva	40
Tabela 8 - Tipo de auditor	40
Tabela 9 - Distribuição do resultado da variável dependente	40
Tabela 10 – Grau de cumprimento por tipo de auditor e indústria	41
Tabela 11 - Correlações	41
Tabela 12 – Resultados do modelo de regressão múltipla	43

O grau de cumprimento da Norma de Contabilidade e Relato Financeiro 12 e os seus fatores influenciadores.

1. Introdução

A introdução do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) em Portugal, no ano de 2010, marcou um ponto de viragem na forma de reconhecimento e mensuração dos ativos, transportando para o quotidiano do sistema contabilístico conceitos como justo valor e as imparidades. Esta mudança de paradigma introduziu uma maior subjetividade, bem como uma maior incerteza na valorização dos ativos, fato ao qual não estávamos familiarizados até então. Com o SNC, os termos e os fundamentos das imparidades assumem um papel de destaque, a ponto de existir uma norma contabilística e de relato financeiro (NCRF) dedicada apenas às imparidades de ativos (NCRF 12). De acordo com Cipriano (2010), o fato das imparidades apresentarem influência significativa no SNC, a NCRF 12 pode ser considerada uma norma transversal a todo o SNC.

A aplicação da NCRF 12, ao assumir perdas por imparidade, pode ter reflexos na desvalorização dos ativos e, conseqüentemente, levar a diminuição dos rácios financeiros e económicos. Daqui resulta que as empresas sejam cautelosas, deixando alguma apreensão quanto à sua utilização. A aplicação desta norma obriga a que as empresas tenham de realizar testes de imparidades, testes esses que envolvem o reconhecimento da obsolescência ou redução de valor de um ativo, para os quais a maior parte das entidades não se sente confortável nem preparada para a sua realização. Correia (2009, p.36) refere que a NCRF 12 é uma norma complexa relativamente à realização dos testes de imparidade pois requer “a elaboração de um conjunto de estimativas indispensáveis para o cálculo da quantia recuperável, nomeadamente no que se refere ao cálculo do valor de uso”.

Na Estrutura Conceptual do SNC, no § 29, está descrito o conceito de materialidade, referindo que a relevância da informação é afetada pela sua natureza e materialidade. É precisamente ao nível da materialidade que existe um maior grau de risco, pois a utilização abusiva ou negligente deste conceito, relacionado com as imparidades, pode influenciar as decisões tomadas pelos investidores/decisores, baseadas nas demonstrações financeiras apresentadas. Relativamente a estes riscos associados, Zack (2009) comenta que os riscos de fraude mais relevantes decorrentes do reconhecimento de imparidades são: o não reconhecimento de uma perda por imparidade, o reconhecimento de uma perda por imparidade menor do que na realidade deveria ser e a reversão inapropriada de perdas por imparidade.

Posto isto, torna-se evidente a enorme mudança de paradigma e a necessidade de uma maior abertura, e responsabilização, na preparação e divulgação das demonstrações financeiras por parte das entidades. A subjetividade e os constantes julgamentos de valor que passaram a ser necessários

exigem uma atenção redobrada e um acompanhamento mais eficaz por parte dos auditores bem como dos órgãos reguladores.

O processo de harmonização introduzido pelo SNC só funcionará em pleno se forem verificados os critérios e os pressupostos das NCRF, adaptadas das Normas Internacionais de Contabilidade (International Accounting Standards – IAS)/Normas Internacionais de Relato Financeiro (International Financial Reporting Standards -IFRS) adotadas pela União Europeia (UE). Daí que, apenas garantindo o seu cumprimento conseguimos efetivamente apresentar um relato financeiro harmonizado, comparável e útil para qualquer utilizador dessa informação, qualquer que seja a sua proveniência.

Passados cinco anos desde a entrada em vigor do SNC em Portugal (1 de Janeiro de 2010), não existem atualmente estudos sobre o grau de cumprimento das NRCF adotadas em Portugal, sendo que os estudos relativos ao grau de cumprimento das IAS/IFRS realizados anteriormente foram realizados tendo como base empresas cotadas em Portugal, que desde 2005 foram obrigadas a adotar as Normas Internacionais de Contabilidade ao nível das contas consolidadas. Atendendo a que as empresas cotadas em Portugal representam uma ínfima parte do tecido empresarial português, verificamos que a área do cumprimento das normas contabilísticas em Portugal representa um enorme potencial de investigação que pode e deve ser explorado.

O que se propõe com este trabalho de investigação é a análise das divulgações propostas na NCRF 12 “Imparidades de Ativos”, e verificar o grau de cumprimento desta norma, nas cem maiores empresas que adotam o SNC, evidenciando os principais fatores explicativos desse cumprimento.

Para a realização deste estudo foi escolhida a NCRF 12 devido fundamentalmente a dois fatores: a mudança de mentalidade e de paradigma que esta norma introduziu no sistema contabilístico português, e a importância e cuidados que a mesma exige dadas as alterações que a sua aplicabilidade pode representar nas demonstrações financeiras das entidades. Tratando-se de uma nova forma de encarar a mensuração dos ativos, torna-se aliciante perceber até que ponto este conceito foi bem interpretado e interiorizado e de que forma tem decorrido a sua aplicação prática.

Esta dissertação contribui para o conhecimento na medida em que estuda pela primeira vez o grau de cumprimento de uma norma do SNC, analisando ainda os principais fatores explicativos deste grau de cumprimento. O estudo revela que o grau de cumprimento médio ronda os 87%, concluindo-se que o endividamento e o setor económico estão significativamente relacionados com o grau de cumprimento.

A dissertação está estruturada da seguinte forma. No capítulo seguinte apresenta-se a revisão da literatura bem como o desenvolvimento das hipóteses em estudo. No capítulo três são apresentados os objetivos e métodos de investigação. Os resultados do estudo empírico são apresentados no capítulo quatro. No capítulo cinco, e último, apresentam-se as conclusões.

2. Revisão da literatura

2.1. A Harmonização contabilística na União Europeia

Haller (2002) afirmava que a decisão da União Europeia de obrigar as empresas europeias cotadas a partir de 2005, a elaborarem as suas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as IAS/IFRS representa um passo importante no processo de internacionalização da contabilidade financeira na Europa. Segundo Haller (2002), o aumento da atividade económica a um nível internacional e global, baseado no crescente aumento e facilitação das transações a nível global, bem como o aumento do investimento estrangeiro direto noutros países, estão na base do fenómeno da globalização que temos assistido nos últimos anos, acentuando a interdependência entre as economias dos diferentes países e continentes.

Assim, nos últimos anos verificou-se uma mudança de paradigma na forma como são preparadas e divulgadas as demonstrações financeiras das entidades, pois atuando num mercado global torna-se imperioso que a informação disponibilizada seja entendida e interpretada da mesma forma por todos os *stakeholders*, tendo presente que estes deixaram de ser locais e passaram a ser globais.

A multiplicidade de sistemas contabilísticos adotados a nível mundial era um dos principais entraves à globalização e à evolução das economias mundiais, pelo que logo se percebeu a necessidade de criar “um conjunto comum de normas contabilísticas que aumente a comparabilidade das empresas localizadas em diferentes países, embora negociados no mesmo mercado de capitais” (Whittington, 2005, p.128).

Torna-se importante compreender de que forma a União Europeia reagiu a esta necessidade emergente e como tem vindo a atuar até aos dias de hoje. Pereira, Almeida e Estevam (2009) identificam três etapas no processo de harmonização contabilístico na UE, que de seguida analisamos. A primeira etapa deste processo de harmonização, que decorre entre os anos de 1970 e 1990, caracteriza-se pela aprovação de diversas diretivas comunitárias e pela sua implementação nos diferentes Estados Membros. Estas diretivas obrigavam os Estados Membros a introduzi-las na sua legislação interna, recorrendo aos mecanismos que considerassem mais adequados. Relativamente à informação contabilística foram emitidas três diretivas (Rodrigues e Guerreiro, 2004):

- A Quarta Diretiva (78/600/CEE), que veio regular a apresentação das contas anuais individuais;
- A Sétima Diretiva (83/349/CEE), relativa às contas consolidadas; e

- A Oitava Diretiva (84/253/CEE), que regula as habilitações das pessoas responsáveis pela auditoria legal das contas anuais.

A flexibilidade que estas diretivas possibilitavam levou a que cada Estado Membro introduzisse uma série de opções muito próximas à realidade vivida até então, levando a que os sistemas dos diferentes Estados Membros continuassem muito característicos de cada país e muito diferentes entre si. O processo de aprovação e transcrição para a legislação nacional de cada Estado Membro acabou por se revelar um processo extremamente lento e moroso (Rodrigues e Guerreiro, 2004; Rodrigues e Pereira, 2004).

Lourenço e Morais (2004) e Rodrigues e Pereira (2004) analisaram esta primeira fase do processo de harmonização europeu e encontraram algumas críticas ao mesmo, nomeadamente o fato de o processo de implementação das diretivas ser demasiado moroso e lento, o que fazia com que as mesmas estivessem obsoletas aquando da sua entrada em vigor. O número excessivo de opções permitido pelas diretivas enviesava os resultados práticos da sua implementação em cada Estado Membro fazendo com que a mesma diretiva fosse adotada de forma desigual e com critérios dispares de país para país. Uma vez aprovadas as diretivas estas eram inflexíveis e imutáveis o que não contribuía nem dava resposta aos novos desenvolvimentos económicos e financeiros que se viviam.

Estas críticas levantaram dúvidas quanto ao êxito e alcance das diretivas, e a UE enfrentou uma crescente pressão por parte das empresas multinacionais que acabou por impulsionar o processo harmonizador, com efeitos práticos no início da década de 90 (Rodrigues e Guerreiro, 2004; Rodrigues e Pereira, 2004).

Portanto, no início da década de 90 (1990-1995) a UE vê-se forçada a parar e a refletir, depois de perceber que o caminho adotado com as diretivas dificilmente seria bem-sucedido, assistindo-se à segunda etapa do processo de harmonização contabilística na UE. Esta reflexão lança o debate sobre o rumo da harmonização contabilística na UE, tendo a própria Comissão Europeia organizado em Janeiro de 1990 um encontro para o debate de ideias. Nesse encontro os participantes concordaram na conveniência de manter as diretivas, mas que era tempo de se trabalhar em prol de uma harmonização contabilística a nível internacional e não apenas a nível interno (Rodrigues e Guerreiro, 2004; Rodrigues e Pereira, 2004). Pereira, Almeida e Estevam (2009, p.41) relatam que “foi nessa etapa que se deu o primeiro contato formal entre a União Europeia e o International Accounting Standards Board (IASB) tendo a Comissão decidido aceitar o convite para se tornar membro do Grupo Consultivo do IASB”. Esta cooperação revelou-se vital para o rumo da harmonização seguida pela UE.

A partir de 1995 assistimos à terceira etapa, marcada pelo relançamento da harmonização contabilística por parte da Comissão Europeia, utilizando como instrumentos harmonizadores as comunicações e os regulamentos. Nesse ano é emitida a Comunicação (COM/95/508) "Harmonização contabilística: uma nova estratégia relativamente à harmonização internacional", que marca o início de uma mudança de paradigma na nova abordagem de harmonização da UE, com o objetivo principal de libertar as empresas mais internacionais do espartilho em que se encontravam com as anteriores diretivas (Rodrigues e Guerreiro, 2004; Rodrigues e Pereira, 2004).

Nesse período foram discutidas e analisadas diversas soluções possíveis, entre elas a desvinculação das grandes empresas da obrigatoriedade de aplicar as Diretivas, a negociação em conjunto com os Estados Unidos da América de um reconhecimento mútuo das contas, a própria revisão e atualização das Diretivas ou ainda a criação de um organismo europeu responsável pela criação de normas contabilísticas. De todas as soluções possíveis, a decisão adotada pela UE foi associar-se "aos esforços desenvolvidos pelo IASB e pelo International Organization of Securities Commissions (IOSCO), com vista a uma harmonização internacional mais abrangente das normas contabilísticas" (Pereira *et al.*, 2009, p.44). Esta decisão permitiu aos grupos europeus a utilização das IAS/IFRS na elaboração das suas demonstrações financeiras, podendo as mesmas serem apresentadas nos diferentes mercados de capitais.

Em Julho de 2002 é aprovado o Regulamento 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho que obriga à aplicação das normas internacionais de contabilidade (IAS), com as seguintes orientações (Rodrigues e Guerreiro, 2004):

- Adoção e utilização na UE das IAS/IFRS e interpretações do Standard Interpretations Committee (SIC)/ International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC);
- A partir de 1 de Janeiro de 2005, as sociedades cujos valores mobiliários estivessem admitidos à negociação num mercado regulamentado de qualquer Estado Membro, passariam a elaborar as suas contas consolidadas em conformidade com as IAS/IFRS;
- A partir de 1 de Janeiro de 2005, os Estados Membros podiam permitir ou exigir que as contas anuais (individuais) das sociedades cujos valores mobiliários estivessem admitidos à negociação num mercado regulamentado de qualquer Estado Membro, fossem elaboradas em conformidade com as IAS/IFRS.

Este Regulamento revolucionou e marcou o início de uma nova era no processo de harmonização da UE, permitindo a definição de regras claras e de elevada qualidade no sentido de fornecer

demonstrações financeiras com informação mais relevante, fiável e comparável a todos os interessados nessa mesma informação (Rodrigues e Pereira, 2004).

Larson e Street (2004) identificaram os principais obstáculos à convergência das IFRS na Europa: a natureza complexa das IAS/IFRS e os sistemas contabilísticos fortemente orientados para a fiscalidade. Outras barreiras referidas pelos autores foram: a presença na Europa de alguns mercados de capitais subdesenvolvidos, a fraca preparação para a adoção das IAS/IFRS bem como a pouca preparação para algumas práticas contabilísticas mais complexas presentes nas IFRS.

A decisão da União Europeia de exigir que a partir de 2005 todas as empresas cotadas preparassem as suas demonstrações financeiras consolidadas com base nas IAS/IFRS veio dar maior legitimidade e reforçar o estatuto do IASB. Segundo Horton, Serafeim e Serafeim (2009), esta adoção obrigatória das IAS/IFRS, melhorou significativamente a informação disponibilizada pelas empresas, impondo um maior rigor nas previsões estimadas bem como noutras valorimetrias subjetivas que possam ter sido incluídas nas suas demonstrações financeiras devido a um incremento nas divulgações. Concluem estes autores que a adoção das IAS/IFRS provoca uma melhoria no ambiente de preparação e produção da informação contabilística. Yip e Young (2012) questionaram se a adoção obrigatória das IAS/IFRS aumentava a comparabilidade da informação tendo concluído que efetivamente isso acontecia, fazendo com que coisas semelhantes parecessem mais iguais, não fazendo com que coisas diferentes parecessem menos diferentes.

Daske, Hail, Leuz e Verdi (2008) analisaram os primeiros indícios relativamente às consequências económicas da adoção obrigatória das IAS/IFRS, tendo verificado que em média a liquidez dos mercados aumentou na altura da introdução das IAS/IFRS, com especial relevo em países onde o mercado de capitais valoriza a transparência, e onde a componente legal é mais forte. Verificou-se que estes efeitos positivos dos mercados de capitais são mais pronunciados em empresas que anteciparam a adoção das IAS/IFRS de forma voluntária. As reações dos mercados à adoção das IAS/IFRS na Europa foram alvo de estudo por Armstrong, Barth, Jagolinzer e Riedl (2010), tendo os autores verificado uma reação incremental positiva nas empresas com relato financeiro mais voltado para a banca e para as expectativas dos investidores. Reação contrária foi verificada nas empresas localizadas em países com maiores preocupações de relato financeiro voltado para a fiscalidade.

A preocupação da UE com os encargos administrativos relacionados com os requisitos de divulgação, que penalizam particularmente as pequenas e micro empresas, levou à emissão da nova Diretiva da contabilidade, a Diretiva 2013/34/EU (29 de Junho), que limita as exigências

contabilísticas exigidas às pequenas e micro empresas, e estabelece o ano de 2015 como limite para que os Estados Membros transponham a Diretiva para o seu direito interno.

Uma característica importante desta Diretiva é o distanciamento da mesma face às normas emitidas pelo IASB, as IAS/IFRS que são a base do SNC. Este distanciamento é visível na ausência dos termos imparidade, custo amortizado, taxa efetiva ou taxa de atualização, que deixaram de figurar no conteúdo da Diretiva, bem como o fato de o estar prevista a amortização do *goodwill* (termo agora traduzido na versão portuguesa como despesas de trespasse). É notório nestes aspetos uma mudança significativa relativamente às IAS/IFRS, não significando com isso que fica vedado, por exemplo, o reconhecimento de imparidades, apenas não estão previstos os conceitos. A inclusão do capital não realizado no ativo é outra exigência contrária às normas do IASB.

2.2. Adoção das IAS/IFRS em Portugal

Até à adoção do SNC, o sistema contabilístico utilizado em Portugal baseava-se no modelo continental, onde a regulação contabilística era feita por códigos legais detalhados legislados pelo governo (Mueller, Gernon e Meek, 1997; Nobes e Parker, 2004). Esta regulamentação foi desenvolvida e legislada por meio de: legislação comercial (Código Comercial das Sociedades); legislação fiscal (códigos fiscais) e legislação contabilística (Plano Oficial de Contabilidade – POC).

De acordo com Fontes, Rodrigues e Craig (2005), a convergência de Portugal com as IFRS teve início em 1991 através da emissão de normas contabilísticas por parte da Comissão de Normalização Contabilística (CNC), normas essas muito próximas das normas internacionais. Fontes *et al.* (2005) defendem ainda que Portugal tem vindo a deixar cair a influência francesa que predominava no seu sistema contabilístico. Estes autores verificaram que em 2002 as normas utilizadas em Portugal assemelhavam-se em 50% com as IAS/IFRS, em termos de tratamentos contabilísticos e critérios valorimétricos. Nessa altura, os níveis de divulgação em POC eram igualmente baixos, visto que as práticas contabilísticas portuguesas serem maioritariamente orientada para o cumprimento legal e fiscal.

Tal como foi dito anteriormente, o primeiro passo, e o de maior impacto na harmonização contabilística na UE, verificou-se com a aprovação do Regulamento (CE) n° 1606/2002. Este Regulamento veio obrigar que, a partir de 1 de janeiro de 2005, todas as empresas cotadas num

mercado regulado preparem e divulguem as suas demonstrações financeiras consolidadas seguindo as IAS/IFRS do IASB.

Esta obrigatoriedade, extensível a todos os Estados membros da União Europeia, levou a que a partir de 2005 todas as empresas portuguesas cotadas fossem obrigadas a preparar e divulgar as suas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as IAS/IFRS. Esta migração para a utilização das normas internacionais como base da contabilidade das empresas cotadas, que representam uma ínfima parte do tecido empresarial em Portugal, impulsionou a mudança de paradigma no sistema contabilístico Português, pois era consensual que a coexistência de dois sistemas contabilísticos diferentes no mesmo país, provocava sérios constrangimentos ao conteúdo e à análise da informação produzida pela contabilidade, pois nessa altura coabitavam as IAS/IFRS para as empresas cotadas ao nível das contas consolidadas e para as restantes situações o Plano Oficial de Contabilidade (POC), que vigorava há mais de três décadas (Guerreiro, Rodrigues e Craig, 2012a). A CNC deparava-se com queixas relacionadas com um sistema que se revelava insuficiente e ineficaz face às cada vez maiores e mais exigentes necessidades do relato financeiro das empresas grandes e relacionadas com os custos decorrentes das empresas cotadas estarem a operar num sistema dual (POC e IAS/IFRS) (Guerreiro, Rodrigues e Craig, 2015). Foi nesse sentido que a CNC trabalhou num novo modelo de normalização que levou à criação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) aprovado pelo Decreto de Lei 158/2009, de 13 de Julho, tendo entrado em vigor em 1 de Janeiro de 2010. O SNC passou a ser o normativo obrigatório para as empresas portuguesas, à exceção das empresas com títulos cotados num mercado regulado, revogando o POC, e baseia-se nas IAS/IFRS adaptadas à menor dimensão e necessidade de relato financeiro das empresas não cotadas. A conceção e implementação do SNC teve como principal propósito o alinhamento do sistema contabilístico português às diretivas e regulamentos adotados pela UE, adaptando para isso as IAS/IFRS às especificidades do nosso país, sendo o melhor exemplo dessas especificidades a criação da norma das pequenas entidades (NCRF-PE) ainda antes do IASB ter aprovado a norma para a PME. Posteriormente, dado que uma esmagadora maioria das empresas Portuguesas são micro-entidades, e após alguma discussão política, foi criada posteriormente à introdução do SNC, pela CNC, a norma das micro-entidades pelo Decreto de Lei nº 35/2010 de 2 de Setembro e pelo Decreto de Lei 36-A/2011 de 9 de Março (Caria e Rodrigues, 2014; Guerreiro *et al.*, 2015).

A estrutura conceptual do SNC seguiu, em traços gerais, a estrutura conceptual proposta pelo IASB, sendo o SNC composto pelos seguintes elementos:

- Estrutura Conceptual
- Base para apresentação de demonstrações financeiras (BADF)
- Modelos de demonstrações financeiras (MDF)
- Código de contas (CC)
- Normas contabilísticas e de relato financeiro (NCRF)
- Normas contabilísticas e de relato financeiro para pequenas entidades (NCRF-PE)
- Normas interpretativas (NI)

Em termos hierárquicos, sempre que o normativo utilizado não dê resposta a um problema, deve ser utilizado o tratamento contabilístico do sistema contabilístico superior. Assim, se uma empresa usa a NCRF-PE, e o tratamento contabilístico para uma determinada situação não está previsto nesse normativo, deve procurar o previsto nas 28 NCRF. Da mesma maneira, uma empresa que utiliza as 28 NCRF, deve socorrer-se das IAS/IFRS para resolução de situações não previstas nas NCRF (Guerreiro *et al.*, 2015).

O SNC define as regras e os princípios a que devem obedecer as demonstrações financeiras das diversas entidades. Trata-se de um normativo, harmonizado de acordo com as IAS/IFRS, onde são definidos os procedimentos técnicos a adotar ao nível do reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação dos diferentes elementos patrimoniais. Este normativo apresenta ainda o formato padrão obrigatório (em versão analítica e simplificada) para o balanço, a demonstração de resultados, a demonstração de fluxos de caixa, a demonstração de alterações no capital próprio, bem como uma estrutura modelo para o anexo ao balanço e à demonstração de resultados (elemento fulcral no SNC, dada a quantidade e utilidade da informação que deve conter).

Dentro dos estudos que abordam a adoção das IAS/IFRS encontramos Guerreiro, Rodrigues e Craig (2008) que investigaram o grau de preparação das empresas portuguesas cotadas, em Agosto de 2003, para a adoção das IAS/IFRS, tendo constatado que o nível de preparação estava significativamente associado com a dimensão da empresa, o grau de internacionalização, a rentabilidade e o tipo de auditor. Os autores verificaram que o fato de serem auditadas por uma das principais empresas internacionais de auditoria, denominadas “BIG 4” tende a exercer junto dessas empresas uma maior pressão para o processo de convergência rumo às IAS/IFRS, pois estas empresas têm representação ativa no IASB e tendem a colocar em prática todas as decisões deste organismo.

Na mesma linha de pesquisa, Guerreiro, Rodrigues e Craig (2012b) estudam o grau de preparação das empresas portuguesas não cotadas para adotarem o SNC. Embora o tema da harmonização contabilística e da adoção das IFRS/IAS em Portugal não fosse propriamente novidade, encontraram um baixo grau de preparação das empresas portuguesas para a sua adoção. Estes autores analisaram 116 grandes empresas portuguesas não cotadas no último trimestre de 2009, tendo concluído que em termos gerais o seu grau de preparação era relativamente baixo, que explicaram com base na forte resistência à mudança que existia no meio profissional, levando os profissionais da contabilidade a empurrarem para o prazo limite todo o processo de transição para o SNC.

O SNC baseia-se mais em princípios que em regras o que significa implicitamente um maior grau de subjetividade na elaboração e no entendimento das normas. Por outro lado, significa também que o sistema normalizador é suficientemente abrangente para que seja eficaz e flexível mas também responsabilizador (Correia, 2009).

Segundo Pires (2010), com o SNC, a divulgação das demonstrações financeiras passou a estar mais orientada para a gestão e para os responsáveis pela tomada de decisão, bem como para a capacidade da empresa de gerar fluxos de caixa futuros. Daí que a questão do relato financeiro abrangente e a divulgação de informação disponibilizada aos *stakeholders* assumam um papel central no normativo agora em vigor.

Os critérios de reconhecimento e de valorização deixaram de ser em muitos casos estanques e passaram a incluir um maior grau de subjetividade. Correia (2009) afirma que o princípio da substância sobre a forma, apesar de não ser novo, ganha mais força com o SNC. Ainda segundo este autor o SNC preconiza em muitas normas a utilização do justo valor como critério preferencial na mensuração subsequente dos elementos patrimoniais, nomeadamente ativos fixos tangíveis, propriedades de investimento e instrumentos financeiros.

Correia (2009) refere ainda que dada a subjetividade introduzida pelo SNC, a exigência de divulgação é muito maior e mais importante havendo agora um conjunto de informação mais vasta e útil do que acontecia com o POC. Naturalmente que a adoção do SNC em substituição de POC, normativo que vigorou e regulou a contabilidade por mais de três décadas no nosso país, provocou um forte impacto nos profissionais da contabilidade. Estes impactos foram estudados pela PricewaterhouseCoopers (2009), e podem-se resumir nos seguintes pontos:

Componente	Impacto
Ativos intangíveis	Redução ou eliminação total do <i>goodwill</i> , despesas de instalação e despesas de investigação e desenvolvimento.
Ativos tangíveis	Redução por imparidade do valor líquido de alguns ativos. Possibilidade de alterações de vidas úteis e a adoção da amortização por componentes. Opção pela mensuração ao custo histórico ou valor revalorizado.
Propriedades de investimento	Aumento do valor dos ativos, se adotada a política de mensuração ao justo valor.
Acréscimos e diferimentos	Anulação de custos plurianuais diferidos que não qualifiquem como ativo.
Instrumentos financeiros	Registo dos ganhos e perdas obtidas com a contratação de instrumentos financeiros derivados e separação nos instrumentos financeiros híbridos entre instrumentos de capital próprio e passivos financeiros.
Benefícios aos empregados	Alteração das responsabilidades reconhecidas com pensões por possibilidade de aplicação do método do “corredor” no reconhecimento dos desvios atuariais.
Rédito	Redução dos réditos suportados por contratos condicionais ou revogáveis. Reconhecimento da atividade de “comissionista” pelo líquido.
Provisões	Redução do valor de provisões genéricas e para reestruturações constituídas. Aumento da divulgação de passivos contingentes. Possível desconto do valor das provisões.
Subsídios	Eventual reclassificação de subsídios.
Impostos	Ativos e passivos por impostos diferidos, em resultado da manutenção do critério do custo histórico e de outras regras fiscais atualmente em vigor.

Fonte: PricewaterhouseCoopers (2009, p.4)

De acordo com Guerreiro *et al.* (2015, p.12), o novo modelo de contabilidade SNC difere do POC porque:

(1) tem uma estrutura conceitual que define os conceitos teóricos subjacentes a todas as normas de contabilidade. O sistema de contabilidade anterior baseado no POC não dispunha de um quadro conceitual;

(2) organiza assuntos por normas contabilísticas individuais. Em contraste, no POC estes assuntos estavam estruturados como considerações técnicas, características da informação financeira, princípios contabilísticos, critérios de mensuração e tipo de demonstrações financeiras;

(3) tem uma linguagem contabilística específica, semelhante às IAS/IFRS. Isso levou à introdução de várias palavras novas no léxico contabilístico Português (por exemplo, o reconhecimento, desreconhecimento, mensuração e imparidade);

(4) tem novos conceitos contabilísticos e critérios de mensuração (por exemplo, unidade geradora de caixa, quantia recuperável, valor de uso, e ativos biológicos); e

(5) aumenta o nível de divulgação de forma substancial.

Apesar destes avanços rumo às normas internacionais de contabilidade verificado nos últimos anos, Portugal como país membro foi chamado a transpor a Diretiva Comunitária 2013/34/UE para o seu normativo contabilístico. Em alguns aspetos, quando se analisa a Diretiva, fica a ideia de um retrocesso, dado o seu formato e linguagem é similar ao Plano Oficial de Contabilidade (POC). Por opção da União Europeia, volta a ser obrigatória a amortização do *goodwill* e a inscrição no balanço do capital nominal subscrito e não realizado. Sendo estas exigências obrigatórias estamos perante um revés à harmonização contabilística internacional que se vinha a verificar em Portugal.

De acordo com a CNC (2012), no memorandum sobre a alteração das diretivas da contabilidade na Europa e os impactos em Portugal emitido em 11 de Abril de 2012, os limites previstos na nova Diretiva (tabela 1) estão desajustados da realidade do nosso país, não sendo comparáveis aos adotados por Portugal com a introdução da Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as pequenas entidades (NCRF-PE) e o regime das micro-entidades. Nesse sentido alertou para as consequências resultantes da transposição para o direito nacional, pois tal resultará num aumento dos encargos administrativos, e não numa redução como previsto nos objetivos desta Diretiva.

Tabela 1 - Categorias de empresas prevista na Diretiva Comunitária 2013/34/EU e no SNC

Categoria	Rúbrica	Limite Diretiva	Limite SNC	Limite SNC 2015
Micro	Total do balanço:	350.000	500.000	350.000
	Volume de negócios líquido:	700.000	500.000	700.000
	Nº médio de empregados:	10	5	10
Pequena	Total do balanço:	4.000.000 a 6.000.000	1.500.000	4.000.000
	Volume de negócios líquido:	8.000.000 a 12.000.000	3.000.000	8.000.000
	Nº médio de empregados:	50	50	50
Média	Total do balanço:	20.000.000	1.500.000	20.000.000
	Volume de negócios líquido:	40.000.000	3.000.000	40.000.000
	Nº médio de empregados:	250	50	250

Neste momento discute-se se esta Diretiva representará um retrocesso, ao invés de um avanço, no processo de harmonização contabilística, colocando em causa o esforço realizado até agora quer a nível nacional, quer a nível da EU.

2.3. A NCRF 12 “Imparidades de Ativos”

A NCRF 12 “Imparidades de Ativos” tem como finalidade definir os procedimentos a aplicar pelas entidades que adotem o SNC de forma a assegurar que os seus ativos sejam registados por uma quantia que não exceda a sua quantia recuperável.

Da definição acima verificamos que um ativo é registado por um valor mais alto do que a sua quantia recuperável, quando a sua quantia escriturada for superior à quantia a ser recuperada através da sua venda ou uso. Esta norma aplica-se a todos os ativos que não sejam:

- Inventários (NCRF 18),
- Ativos provenientes de contratos de construção (NCRF 19),
- Ativos por impostos diferidos (NCRF 25),
- Ativos relacionados com benefícios de empregados (NCRF 28),
- Ativos financeiros no âmbito da NCRF 27,
- Propriedades de investimento mensuradas pelo justo valor (NCRF 11),

- Ativos biológicos relacionados com a atividade agrícola que sejam mensurados pelo justo valor menos o custo estimado no ponto de venda (NCRF 17)
- Ativos não correntes classificados como detidos para venda (NCRF 8).

Deve ser reconhecida uma perda por imparidade sempre que a quantia escriturada de um ativo é superior à quantia recuperável, reduzindo assim a quantia escriturada à quantia recuperável. Esta perda por imparidade deve ser reconhecida imediatamente nos resultados, a menos que na mensuração do ativo seja utilizado o método da revalorização, situação na qual a perda deve ser tratada como uma redução da revalorização registada, recorrendo neste caso à norma originária, NCRF 7 “Ativos fixos tangíveis”.

Para a determinação da quantia recuperável devemos apurar a maior diferença entre o justo valor do ativo em causa, ou de uma unidade geradora de caixa, deduzido das despesas de venda e do seu valor de uso; sendo que uma unidade geradora de caixa é a identificação de um grupo de ativos que seja gerador de fluxos de caixa em medida significativa independentes dos gerados por outros ativos ou grupos de ativos. O valor de uso, conforme definido no parágrafo quatro da NCRF 12, define-se pelo valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados que se esperam que decorram para a entidade fruto do uso continuado de um ativo, ou unidade geradora de fluxos de caixa, e da sua alienação no final da vida útil. O parágrafo 25 define que a taxa de desconto a utilizar deve ser uma taxa que reflita as avaliações no mercado no horizonte temporal do dinheiro e dos riscos associados, não devendo refletir riscos pelos quais as estimativas realizadas já tenham incorporado e ajustado esse mesmo risco.

À data do balanço deve sempre verificar-se se existe algum indício de que um ativo possa estar em imparidade. A existir algum indício, deve ser estimada a quantia recuperável do ativo ou da unidade geradora de caixa e registada a perda por imparidade (NCRF 12, § 5). Não sendo possível estimar a quantia recuperável de um ativo individualmente, deve ser estimada essa quantia recuperável para a unidade geradora de fluxos de caixa onde o ativo se encontra inserido (NCRF 12, § 33).

De acordo com o parágrafo 6 da NCRF 12, o *goodwill* e outros ativos intangíveis com vida útil indefinida deve ser testado anualmente, no mínimo, se os mesmos se encontram em imparidade, através do cálculo da sua quantia recuperável.

A reversão de perdas por imparidade apenas é permitida em determinadas circunstâncias específicas, sendo registada em resultados dentro do período em que ocorre, a menos que o ativo

esteja mensurado pelo método da revalorização. De referir que no caso do *goodwill* a reversão não é permitida (NCRF 12, § 56 a 64).

Em termos de divulgação, o SNC contempla nos parágrafos 65 a 69 da NCRF 12 os seguintes elementos de divulgação:

Uma entidade deve divulgar o seguinte para cada classe de ativos:

- A quantia de perdas por imparidade reconhecidas nos resultados durante o período e as linhas de itens da demonstração dos resultados em que essas perdas por imparidade são incluídas;
- A quantia de reversões de perdas por imparidade reconhecida nos resultados durante o período e as linhas de itens da demonstração dos resultados em que essas perdas por imparidade são revertidas;
- A quantia de perdas por imparidade em ativos revalorizados reconhecidas diretamente no capital próprio durante o período;
- A quantia de reversões de perdas por imparidade em ativos revalorizados reconhecidas diretamente no capital próprio durante o período.

Uma entidade deve divulgar o seguinte para cada perda material por imparidade reconhecida ou revertida durante o período para um ativo individual, incluindo *goodwill*, ou para uma unidade geradora de caixa (NCRF 12, § 65 a 69):

- Os acontecimentos e circunstâncias que conduziram ao reconhecimento ou reversão de perda por imparidade;
- A quantia de perda por imparidade reconhecida ou revertida;
- A natureza do ativo;
- Se a agregação de ativos relativa à identificação da unidade geradora de caixa se alterou desde a estimativa anterior da quantia recuperável (se a houver) da unidade geradora de caixa, uma descrição da maneira corrente e anterior de agregar ativos e as razões de alterar a maneira como é identificada a unidade geradora de caixa;
- Se a quantia recuperável do ativo (unidade geradora de caixa) é o seu justo valor menos os custos de vender ou o seu valor de uso;
- Se a quantia recuperável for o justo valor menos os custos de vender, a base usada para determinar o justo valor menos os custos de vender (tal como, se o justo valor foi determinado por referência a um mercado ativo);

- Se a quantia recuperável for o valor de uso, a(s) taxa(s) de desconto usada(s) na estimativa corrente e anterior (se houver) do valor de uso.

Uma entidade deve divulgar a seguinte informação para as perdas por imparidade agregadas e as reversões agregadas de perdas por imparidade reconhecidas durante o período para o qual nenhuma informação é divulgada de acordo com o parágrafo 66:

- As principais classes de ativos afetadas por perdas por imparidade e as principais classes de ativos afetadas por reversões de perdas por imparidade;
- Os principais acontecimentos e circunstâncias que levaram ao reconhecimento destas perdas por imparidade e reversões de perdas por imparidade.

Se, de acordo com o parágrafo 41, qualquer porção do *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais durante o período não tiver sido imputada a uma unidade geradora de caixa (grupo de unidades) à data de relato, a quantia do *goodwill* não imputado deve ser divulgada em conjunto com as razões pelas quais a quantia se mantém não imputada.

Uma entidade deve divulgar pormenorizadamente o processo subjacente às estimativas usadas para mensurar as quantias recuperáveis de unidades geradoras de caixa contendo *goodwill* ou ativos intangíveis com vidas úteis indefinidas.

2.4. Enquadramento teórico

A adequação da divulgação de informações financeiras pelas empresas não é um tema consensual, sendo esta divulgação influenciada por duas forças com interesses distintos. Por um lado, os diferentes utilizadores da informação divulgada exigem sempre mais e melhor informação e, dada a heterogeneidade de grupos interessados, torna-se difícil satisfazer as necessidades particulares de cada um. Por outro lado, as empresas produtoras dessa divulgação evitam divulgar alguma informação, para não exporem em demasia a empresa, e para evitar a fuga de informação crucial da empresa.

O conflito de interesse daí resultante, condiciona a substância e a forma da informação que as empresas divulgam, levando a que as empresas sejam incentivadas ou desincentivadas a apresentar ou não determinada informação. Daí que as entidades reguladoras, numa tentativa de equilibrar estas duas forças, viram-se na contingência de definir a informação que as empresas são obrigadas a divulgar. Isto levou a que a divulgação obrigatória pudesse ser comparável entre empresas.

Tsalavoutas (2009) afirma que é mais facilmente comparável a informação obrigatória do que a divulgação voluntária.

Para análise dos fatores explicativos do grau de cumprimento recorre-se às teorias explicativas de divulgação voluntária, de acordo com Tsalavoutas (2009). Em linha com o mesmo autor e, entende-se pertinente considerar as seguintes teorias: da agência, da sinalização, das necessidades de capital e dos custos políticos.

Teoria de Agência

A teoria de agência defende que os custos de agência surgem quando existem divergência de interesses entre as partes interessadas de uma sociedade, sejam eles os acionistas ou credores (agentes) e administradores (agentes). De acordo com Jensen e Meckling (1976), os administradores tendem a aumentar os níveis de divulgação, diminuindo assim as assimetrias de informação, e conseqüentemente, reduzem os custos de agência.

As assimetrias de informação podem surgir porque nem sempre a comunicação entre os diferentes interessados é eficaz e transparente, permitindo que os administradores ocultem falhas no desempenho da organização (Botosan, 1997).

Tsalavoutas (2009) afirma que os gestores sentem-se motivados a apresentarem altos níveis de divulgação como forma de reduzir os custos de agência bem como reforçar a reputação da gestão. Os gestores têm acesso a informação mais profunda e privilegiada do que aquela que dispõem os acionistas ou credores, logo, existe o risco de os gestores tomarem decisões com base no seu próprio interesse, e não no interesse global da empresa. Jensen e Meckling (1976) identificaram a necessidade de controlar a gestão, propondo um aumento da participação dos gestores no capital das empresas, fazendo com que os mesmos não tendam a prejudicar algo que também lhes pertence a afeta de uma forma direta.

A teoria da agência sugere que empresas com maior grau de alavancagem tendencialmente apresentam uma divulgação mais extensa e profunda, com o objetivo de satisfazer as necessidades de informação dos credores, procurando assim reduzir os custos de capital.

Teoria da Sinalização

A teoria da sinalização procura descrever o comportamento de partes distintas com acesso a diferentes informações. Geralmente o emissor da informação deve escolher o conteúdo e a forma de comunicação da informação (sinal), enquanto o recetor tem de seleccionar a forma de interpretar esse sinal. Desenvolvida inicialmente por Spence (1973) para explicar o comportamento do mercado de trabalho, foi depois aprofundada por Watts e Zimmerman (1986), encontrando-se enraizada em vários ramos da gestão. Na área da contabilidade é útil para explicar alguns fenómenos como a divulgação voluntária por parte de algumas empresas.

Num contexto de subavaliação de uma empresa por parte do mercado, quando este não consegue perceber o real valor da empresa, os gestores podem disponibilizar informação detalhada que permita aos analistas externos reverterem a avaliação da empresa. Contudo, esta opção acarreta custos elevados para a empresa, pois aumenta a exposição da empresa ao exterior, permitindo que os concorrentes possam tirar vantagens competitivas desta informação. Os gestores terão de ser astutos ao ponto de darem ao mercado sinais indiretos da qualidade da empresa, mostrando sobretudo que são rigorosos e credíveis no controlo e gestão da empresa.

Uma forma eficiente de sinalização ao mercado é a escolha das políticas contabilísticas adotadas. Segundo Scott (2001), a adoção por parte da empresa de um conjunto de políticas conservadoras, tenderá a ser olhada como um sinal provindo de uma empresa de boa qualidade, pois só este tipo de empresas fará tal tipo de escolha e continuará a reportar lucros. Políticas conversadoras são entendidas como os gestores encaram com confiança no futuro.

A equipa de gestão que tem confiança nas suas próprias capacidades e na sua estratégia, não se coíbe de informar ao mercado os seus planos para o futuro e como está sendo implementado hoje. (Eccles, Herz, Keegan e Phillips, 2001, p. 192).

Teoria dos Custos Políticos

Tsalavoutas (2009) afirma que a teoria dos custos políticos é a mais explicativa dos níveis de cumprimento da divulgação obrigatória. Deegan e Unerman (2011) afirmam que é esperado que nas empresas com maior visibilidade social, um maior nível de divulgação obrigatória, diminuindo assim os seus custos políticos (Deegan e Unerman, 2011).

Para Watts e Zimmerman (1978), os custos políticos são mais elevados nas empresas com maior dimensão, rendibilidade e risco, isto porque, estão mais expostas aos diversos agentes do meio

ambiente externo, desde público em geral aos *stakeholders* da empresa. Como resultado desta maior exposição, essas empresas vêm-se pressionadas a aumentar a divulgação disponibilizada.

De acordo com Deegan e Unerman (2011), os gestores de empresas com resultados positivos avultados enfrentam igualmente custos políticos elevados, pois estes resultados podem gerar descontentamento nos clientes e na opinião pública em geral, originando discussões profundas que podem pressionar os governos para regularem a atividade dessas empresas. O mesmo se passa em empresas que operam em mercado regulados, levando nesse caso o regulador a sentir-se pressionado a intervir, pois os resultados excessivos podem ser vistos como práticas de preços como abusivos e exploratórios. Estas situações levam a que o Governo seja obrigado a intervir, quer na regulação quer na tributação desses resultados. Isto introduz uma nova dimensão política nas escolhas contabilísticas dos gestores, fazendo com que em anos de fortes resultados positivos, adotem políticas contabilísticas que difiram parte dos resultados do período corrente para períodos seguintes.

Teoria da Necessidade de Capital

A teoria da necessidade de capital assume a necessidade das empresas de obterem financiamento em condições que lhe sejam favoráveis como o principal incentivo à divulgação.

Cooke (1993) constatou que as empresas consideram que o aumento da divulgação ajuda a diminuir as incertezas dos investidores, logo baixando os custos de financiamento junto destes. Isto porque reduzindo as assimetrias de informação, a interpretação feita dos investidores da informação prestada está alinhada com as expectativas que a empresa tinha quando preparou essa mesma informação.

Esta teoria ganha maior relevância nas empresas cotadas que enfrentam uma concorrência apertada para obtenção de financiamento, os gestores são incentivados a cumprir com a divulgação obrigatória, e a disponibilizar também informação voluntária a que não estão obrigados. Tsavouzas (2009) assume que, apesar de não existir ainda uma forte evidência empírica, a teoria da necessidade de capital é explicativa da divulgação obrigatória.

2.5. Estudos sobre a adoção e o grau de cumprimento das IAS/IFRS

Apesar da maioria das empresas adotarem as IAS/IFRS devido a imposições legais, existem muitas que o fazem voluntariamente, tendo este fato registado um forte aumento nos últimos anos. El-Gazzar, Finn e Jacob (1999) estudaram as principais características e motivações das entidades que decidiram adotar voluntariamente as IAS/IFRS, concluindo que a magnitude das operações com o estrangeiro, a política de financiamento e a presença em diferentes mercados de valores mobiliários estão significativamente associados ao cumprimento das IAS/IFRS pelas empresas. Nesse mesmo estudo, foram testadas hipóteses como: a vontade de aceder a mercados de capitais estrangeiros, o objetivo de realizar operações internacionais ou ainda a adesão a acordos de negócio, tendo os resultados validado essas hipóteses indicando que as empresas estão motivadas a aderir voluntariamente às IAS/IFRS com o objetivo de garantir financiamento proveniente de capitais estrangeiros e reduzir os custos de negociação a nível internacional.

Soderstrom e Sun (2007) debruçaram-se sobre o estudo da adoção das IAS/IFRS e a qualidade da contabilidade, afirmando que apesar de encontrarem na literatura existente um impacto positivo da adoção voluntária das IAS/IFRS na qualidade da informação contabilística, esse resultado não pode ser generalizado a todas as entidades que adotaram esse normativo. Para os autores, após a adoção das IAS/IFRS, a qualidade contabilística depende de três fatores: qualidade das normas, sistema legal e político do país e os incentivos ao relato financeiro. “Resumimos quatro incentivos de reporte financeiro: desenvolvimento do mercado financeiro, estrutura de capital, estrutura acionista e sistema fiscal e influência do sistema legal e político de cada país” (Soderstrom e Sun, 2007, p.695).

Street e Gray (2002) investigaram o grau de cumprimento da divulgação prevista nas IAS, numa amostra de 279 empresas em todo o mundo, tendo verificado que o país com maior grau de cumprimento é a Suíça, com 91%, bem acima do valor médio que se encontra nos 73%. Verificaram ainda que os países da Europa Ocidental, em particular a França e a Alemanha, valorizam mais os normativos nacionais, contribuindo negativamente para o cumprimento das IAS. Este estudo realça ainda a influência das empresas de auditoria junto dos clientes no sentido da aplicação e cumprimento das normas internacionais.

Na Tabela 2 são resumidos os principais estudos e fatores explicativos do grau de cumprimento.

Tabela 2 - Estudos sobre grau de divulgação e fatores explicativos

Variável dependente: índice de divulgação						
Autores						
	Ballas, Sykianakis, Tzovas e Vassilakopoulos (2014)	Amram, Bin e Hassam (2009)	Hassam (2009)	Deumes e Knechel (2008)	Abraham e Cox (2007)	Adb-Elsalam and Weetman (2003)
<i>Variáveis independentes</i>						
Tamanho	0					
Tipo de auditor	+			0		S / 0
Internacionalização						
Rendibilidade	0			+		0
Endividamento	0	0	+	+	0	- / 0
Indústria		S		S	S	S / 0

S: relação estatística significativa; +: relação positiva; -: relação negativa; 0: sem relação.

Na maior economia da UE, a Alemanha, Glaum e Street (2003) analisaram o grau de cumprimento das IAS e dos princípios contabilísticos geralmente aceites dos EUA (EUA GAAP), tendo utilizado para tal uma amostra de 200 empresas (100 que adotavam as IAS/IFRS e 100 os GAAP dos EUA), tendo registado em média um grau de cumprimento de 83,7%. Em termos comparativos concluíram que “o nível de conformidade é significativamente menor para as IAS, em comparação com as empresas que aplicam os GAAP dos EUA” (Glaum e Street, 2003, p.64). O fato de no caso da Alemanha a adoção dos GAAP dos EUA ser facultativa, faz com que não esteja obrigatoriamente sujeito à supervisão da Security Exchange Commission (SEC), sendo este um dos motivos apresentados pelos autores para os consideráveis incumprimentos detetados, apesar de o cumprimento verificado ser ainda assim superior ao das IAS/IFRS. No caso alemão, o fato das empresas analisadas serem auditadas por uma das “BIG 4” está positivamente relacionado com o grau de cumprimento. Os resultados alcançados levantam “preocupações crescentes quanto à falta de uma fiscalização eficaz

no mercado de capitais alemão” (Glaum e Street, 2003, p.64), contrariamente ao que acontece nos EUA com a SEC.

Decorrente da obrigatoriedade da adoção das IAS em 2005 em Portugal, Lopes e Rodrigues (2007) estudaram o nível de divulgação das empresas portuguesas cotadas em 31 de dezembro de 2001, através de um índice de divulgação baseado nas IAS 32 e 39, tendo concluído que o grau de divulgação está significativamente relacionado com o tamanho da empresa, o tipo de auditor, a presença em diferentes mercados regulados bem como o sector onde está inserida a empresa. Lopes e Rodrigues (2007, p.48) afirmam que a obrigatoriedade da adoção das IAS/IFRS pelas empresas portuguesas cotadas em 2005 “significa uma mudança completa na atitude para com os relatórios financeiros”. As autoras concluíram que, antes de 2005, muitas empresas não cumpriam ainda com as IAS 32 e 39 nem com a Diretiva Contabilística 18 (obrigatória antes de 2005). Este é um forte indicador dos problemas de cumprimento que se anteviam com a adoção e cumprimento das IAS/IFRS, para o qual Lopes e Rodrigues (2007) chamavam a atenção, ou seja, para a necessidade da criação de mecanismos de aplicação eficazes, e de uma supervisão atenta por parte do supervisor do mercado (CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários).

Cunha (2009) analisou o grau de cumprimento das demonstrações financeiras das empresas Espanholas cotadas no mercado regulado Espanhol, nomeadamente a IAS 16 – Ativos Fixos Tangíveis. Os dados analisados foram obtidos do conjunto de empresas cotadas em 2007 com base nas suas demonstrações financeiras do ano de 2005. Da análise dos dados, Cunha (2009, p.65) salienta “o nível mediano de 51,6% do grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16 das empresas incluídas na amostra. Isto demonstra que, a menção ao uso do normativo internacional nas suas políticas contabilísticas, não significa que na prática, este seja adotado plenamente”. A autora concluiu ainda que fatores como: ativos fixos tangíveis líquidos de depreciações acumuladas e rentabilidade dos capitais próprios; e os sectores de atividade: petróleo e energia, materiais básicos, indústria e construção, bens e serviços de consumo apresentam-se como estatisticamente relevantes, ou seja, apresentam-se como fatores e sectores que contribuem positivamente para o grau de cumprimento da IAS 16. Por fim, Cunha (2009) verificou que a maioria das empresas, visto adotarem o modelo do custo na valorização dos seus ativos fixos tangíveis, não divulga qualquer informação relativamente ao modelo de revalorização.

O mesmo estudo foi replicado em Portugal por Costa (2012) analisando as empresas portuguesas cotadas na *Euronext* Lisboa no período de 2005 a 2010, tendo verificado um grau de cumprimento

médio de 67,3%, realçando uma evolução positiva de 4,6 pontos percentuais do ano de 2010 (70,2%) relativamente ao ano de 2005 (65,5%). O autor conclui ainda que o tamanho da empresa e o montante dos ativos fixos tangíveis são os principais fatores que explicam o grau de cumprimento alcançado.

Armisadlani, Iatridis e Pope (2013) dedicaram-se à realização de um estudo aprofundado para investigar o grau de conformidade com as IAS/IFRS na União Europeia através da análise da divulgação das imparidades num conjunto de 4474 empresas cotadas. Segundo estes autores “uma avaliação das práticas contabilísticas para imparidade de ativos é especialmente importante no contexto da qualidade da informação financeira, no que diz respeito ao exercício de julgamentos de valor. A importância desta questão é intensificada em períodos de contínua incerteza económica” (p.4). Nos períodos de grande incerteza, como aquele que vivemos nos dias de hoje, intensifica-se a necessidade das empresas de refletirem em tempo útil na sua contabilidade as potenciais perdas de valor que possam ser detetadas, decorrentes do risco inerente ao exercício da sua atividade, ou mesmo de fatores exógenos. Um dos objetivos dos autores foi precisamente investigar a forma como os requisitos de divulgação dessas imparidades foram implementados no relato financeiro europeu. As principais conclusões a que os autores chegaram foram: a considerável variação da divulgação das imparidades entre os países europeus, a tendência generalizada para a utilização de uma linguagem padronizada na divulgação das imparidades, a influência positiva no cumprimento da divulgação em países com uma infraestrutura regulamentar e institucional mais forte, sendo que nestes países com ambientes de regulamentação mais forte, as empresas apresentam sinais de reconhecimento de imparidades de uma forma mais oportuna e ajustada que nos restantes.

Segundo Armisadlani *et al.* (2013), existe uma variação considerável entre os países europeus em termos de divulgação das imparidades, o que sugere uma aplicação dispar das IAS/IFRS na Europa. O fato de a maioria das empresas adotarem uma linguagem estereotipada, demonstra igualmente uma taxa de esforço reduzida na elaboração do relato financeiro, denotando-se um distanciamento dos órgãos de gestão, revelando uma tendência para aplicar apenas aquilo que é obrigatório, e não aquilo que possa ser mais relevante para os *stakeholders*. Os autores verificaram que países como o Reino Unido e a Irlanda, onde a infraestrutura regulamentar e institucional é mais forte, existe uma apetência maior para apresentarem demonstrações financeiras com uma elevada qualidade no que diz respeito às imparidades. Já em países onde a regulação e supervisão não é tão forte, assiste-se a um relato das imparidades mais pobre, com uma linguagem mais estereotipada e cumprindo apenas as obrigações legais de divulgação. O mesmo acontece com o reconhecimento de perdas económicas,

que é feito de forma mais oportuna e transparente em países onde a regulação e supervisão são mais eficientes e proactiva.

Armisadlani *et al.* (2013, p.50), referindo-se às estimativas e pressupostos assumidos afirmam que:

Em tempos de volatilidade financeira e de incerteza, a probabilidade de mudança de pressupostos passados aumenta. Em nossa opinião, nestas circunstâncias, a prestação de informação sobre os pressupostos fundamentais e sua (in)estabilidade é crucialmente importante.

Estes autores criticam ainda o fato de muitas vezes não ser devidamente explicado e evidenciado o fato gerador dessas perdas por imparidade. Uma evidência clara e objetiva dos fatos originários ajuda à sua compreensão por parte dos utilizadores da informação, podendo muitas vezes ser decisivos na revisão da sua análise relativamente aos pressupostos assumidos.

Armisadlani *et al.* (2013) mostram-se preocupados com o fato de as empresas utilizarem uma linguagem estereotipada e predefinida no sentido de apenas cumprirem com os critérios de conformidade com a divulgação das IAS/IFRS.

Nobes e Zeff (2008) referem que poucos países têm escolhido adotar diretamente as IAS/IFRS, preferindo a adaptação destes normativos com algumas correções e adaptações decorrentes da especificidade do seu território e das suas condições sócio económicas e financeiras. Foi também esta a posição assumida pela UE, que não absorveu as IAS/IFRS diretamente das normas emitidas pelo IASB, tendo alterado as mesmas de acordo com os princípios e procedimentos que entendiam ser os mais adequados para a realidade dos seus Estados Membros. Relativamente à adoção das IAS/IFRS na China, Chen e Zhang (2010, p.665) afirmam que “a adoção das IFRS não conduz necessariamente a práticas contabilísticas IFRS *standard* (tal como as originais)”. Estes autores encontraram evidências empíricas desse fato através do estudo do impacto do cumprimento do normativo contabilístico, e do papel da auditoria, no processo de harmonização do sistema contabilístico Chinês com a adoção das IAS/IFRS, processo esse que contou com a participação ativa do governo Chinês desde 2001. Através do estudo de 103 empresas chinesas, entre 1999 e 2004, estes autores observaram um declínio nas diferenças existentes entre os GAAP Chineses e as IAS/IFRS adotadas, resultantes da política implementada em 2001, onde o comitê de auditoria passou a funcionar como um órgão supervisor da aplicação dos procedimentos definidos nas IAS/IFRS. Esta necessidade de aumentar a supervisão deveu-se não só às preocupações com a fraca compreensão das IAS/IFRS pelos profissionais de contabilidade, mas sobretudo ao crescente receio de um comportamento oportunista dos órgãos de gestão corporativos na aplicação dos diferentes

critérios permitidos pelas IAS/IFRS. Mais uma vez, e especialmente numa das maiores economias mundiais como é a Chinesa, a subjetividade patente nas normas internacionais, levanta enormes receios e requer uma maior atenção e acompanhamento por parte dos órgãos de fiscalização e supervisão.

Ao contrário de outros países, onde as grandes empresas internacionais de auditoria são grandes impulsionadores do cumprimento das IAS/IFRS (Hodgdon, Tondkar, Adhikari e Harless, 2009), Chen e Zhang (2010) não encontraram neste estudo evidências de que as empresas internacionais de auditoria tenham superado as empresas locais de auditoria relativamente ao cumprimento das IAS/IFRS, daí que alertam para que “o governo Chinês deve ser cauteloso em promover a participação de empresas internacionais de auditoria na China para alcançar a conformidade com as IAS/IFRS”.

A evolução da harmonização contabilística a nível internacional elevou os padrões de exigência, obrigando a uma maior atenção e acompanhamento por parte dos auditores. Segundo Hodgdon *et al.* (2009), o grau de cumprimento das normas está positivamente relacionado com a escolha do auditor, tamanho da empresa, rendibilidade, endividamento, internacionalização e o fato de ser auditada segundo as normas internacionais de auditoria (ISA). Hodgdon *et al.* (2009, p.54) destacam ainda “o importante papel das empresas internacionais de auditoria, e a qualidade da auditoria, como uma resposta de primeira linha para promover a implementação e a conformidade com as IFRS”.

Segundo Gao e Kling (2012), o governo Chinês tem procurado trabalhar no sentido de melhorar o cumprimento das normas internacionais bem como a qualidade das auditorias. Estes autores estudaram o cumprimento das normas divulgado pelo Shenzhen Stock Exchange (SZSE) entre os anos de 2001 e 2007, concluindo que o trabalho dos auditores aumenta significativamente o cumprimento dos requisitos de divulgação obrigatórios. Verificaram ainda que motivação para a gestão eficiente das empresas contribui significativamente para o cumprimento das normas contabilísticas.

2.6. Desenvolvimento das Hipóteses do Estudo e Discussão das Variáveis Independentes

Tendo por base a revisão da literatura anterior levantam-se hipóteses de relacionamento entre as diferentes características de cada empresa e o grau de divulgação das imparidades pelas cem maiores empresas Portuguesas. Para cada uma das hipóteses é explicado o objetivo da mesma bem como a tendência de relacionamento esperada.

2.6.1. Tamanho

O tamanho é uma das variáveis independentes mais comuns como explicativa do grau de divulgação das empresas, sendo vários os estudos que recorrem a esta variável: Ballas *et al.* (2014), Amram *et al.* (2009), Hassam (2009), Lopes e Rodrigues (2007), Guerreiro (2006) e Street e Gray (2002).

O fato de as empresas maiores estarem obrigadas a prestar informação mais completa, possuírem sistemas de informação mais avançados, são argumentos fortes que validam esta variável. De acordo com Watts e Zimmerman (1978), as empresas de maior dimensão têm custos políticos elevados, o que origina uma tendência para uma maior e melhor divulgação financeira, aumentando assim a confiança nos resultados apresentados pela empresa enquanto reduz esses mesmos custos políticos (Guerreiro, 2006).

As grandes empresas investem na qualidade da informação contabilística na qual se baseiam as suas demonstrações financeiras, como principal catalisador da redução dos custos políticos a que estão sujeitas. O rigoroso cumprimento das IAS/IFRS são o impulsionador da credibilidade das suas demonstrações financeiras (Guerreiro *et al.*, 2008; Prather-Kinsey e Meek, 2004).

Para além dos custos políticos, as grandes empresas apostam na credibilidade das suas demonstrações financeiras para reduzir os custos de agência.

Relativamente a esta hipótese por um lado temos autores como Mutawaa (2010), Ballas e Tzovas (2010), Al-Shammari, Brown e Tarca (2008), Guerreiro (2006) e Prather-Kinsey e Meek (2004) que evidenciaram uma relação positiva entre o tamanho e o grau de divulgação, enquanto do lado contrário Glaum e Street (2003) e Street e Gray (2002) não encontram qualquer evidência de uma relação entre o tamanho e o grau de cumprimento. Assim, a hipótese que se coloca relativamente ao tamanho das empresas é:

H1: É expectável que as grandes empresas apresentem um grau de cumprimento da divulgação prevista na NCRF12 superior às empresas mais pequenas.

2.6.2. Rendibilidade

As empresas que apresentam maiores níveis de rendibilidade têm necessidade de credibilizar os valores apresentados, apostando para isso na quantidade e qualidade da informação contabilística produzida, demonstrando de uma forma clara e transparente a origem dessa rendibilidade (Guerreiro *et al.*, 2008).

Jensen e Meckling (1976) defendem a redução dos custos de agência decorrentes de assimetrias da informação através do aumento da divulgação obrigatória, nomeadamente sobre as origens dos seus lucros, reforçando a atuação da gestão.

Verifica-se também que, de acordo com a teoria da sinalização, as empresas que apresentam maiores níveis de rendibilidade estão geralmente mais motivadas para o cumprimento voluntário das IAS/IFRS, evitando deste modo desvalorizações e oscilações nos mercados. Conforme a teoria dos custos políticos as empresas são mais estimuladas a cumprir a informação a que estão obrigadas, apresentando aos mercados os resultados positivos obtidos.

Vários autores (Mutawaa, 2010; Ballas e Tzovas, 2010; Hodgson *et al.*, 2009; e Cunha, 2009) identificaram uma relação positiva entre a rendibilidade e o cumprimento dos requisitos de divulgação das IAS. Para a rendibilidade coloca-se a seguinte hipótese:

H2: O grau de cumprimento de divulgação previstos na NCRF12 depende positivamente da rendibilidade.

2.6.3. Endividamento

As empresas com um elevado grau de alavancagem sentem-se obrigadas, baseando-se na teoria da sinalização, à divulgação de uma maior informação e com maior qualidade demonstrando assim aos mercados que detêm uma estrutura financeira sólida (Mutawaa, 2010).

Segundo El-Gazzar *et al.* (1999) e Murphy (1999), baseando-se na teoria da agência, empresas com elevados níveis de endividamento tendem igualmente a apresentar aos mercados e aos seus credores mais informação, no sentido de credibilizarem esses elevados níveis de alavancagem. Geralmente empresas nesta situação apresentam escassez de capital o que obriga a uma maior

necessidade de financiamento por parte dos acionistas (Al Shammari *et al.*, 2008), logo estão mais expostas ao risco de capital que as empresas com menores níveis de endividamento.

Relativamente à variável endividamento, as conclusões dos diversos estudos são dispersas não existindo uma clara tendência. Autores como Al-Shammari *et al.* (2008), Murphy (1999) e El-Gazzar *et al.* (1999) evidenciaram uma relação positiva entre o endividamento e o grau de divulgação, enquanto Mutawaa (2010) não identificou o endividamento como um fator influenciador do nível de divulgação. Assim sendo, coloca-se a seguinte hipótese relativamente ao endividamento:

H3: O grau de cumprimento de divulgação previstos na NCRF12 depende positivamente do nível de endividamento.

2.6.4. Internacionalização

As empresas com maior grau de internacionalização, dada a sua maior exposição nos mercados internacionais, têm maior necessidade de mostrar a sua solidez perante os diversos *stakeholders*. Mesmo empresas que não se encontram cotadas em mercados internacionais, podem possuir uma elevada atividade internacional, e sentem a pressão para apresentar elevados níveis de cumprimento das IAS/IFRS como resposta às fortes exigências de informação desses mesmos mercados.

Empresas que operam em diferentes mercados internacionais, tendencialmente possuem sistemas de controlo de gestão mais eficazes e pró-ativos, devido em grande parte ao grau de complexidade dessas operações (Cooke, 1989). Estes sistemas de controlo de gestão e de informação permitem a produção de mais e melhor informação sem que isso acarrete custos adicionais à empresa, logo geralmente estas empresas apresentam níveis de divulgação mais elevados.

Diversos autores concluíram que as empresas com maior grau de internacionalização apresentam uma relação positiva com o cumprimento das IAS/IFRS (Depoers, 2000). Esta hipótese encontra suporte teórico na teoria dos custos políticos bem como na teoria de sinalização. Atendendo aos argumentos apresentados, coloca-se a seguinte possibilidade relativamente à internacionalização:

H4: Espera-se uma relação positiva entre o grau de cumprimento de divulgação previsto na NCRF12 e o grau de internacionalização.

2.6.5. Tipo de auditor

A auditoria representa uma forma de reduzir os custos de agência (Watts e Zimmerman, 1986), o que leva a que empresas com elevados custos de agência tendam a contratar grandes empresas de auditoria. Geralmente as grandes empresas de auditoria impulsionam nas suas empresas níveis mais elevados de divulgação, procurando assim manter e elevar a sua reputação (Chalmers e Godfrey, 2004).

As grandes empresas de auditoria apresentam-se sempre na linha da frente com uma forte intervenção nos processos de harmonização contabilísticos, permitindo-lhes desta forma enquadrar melhor os seus recursos humanos e tecnológicos face às IAS/IFRS. Este conhecimento mais profundo dos normativos contabilísticos internacionais permite-lhes reduzir os custos de implementação e auditoria nos seus clientes.

Durmontier e Raffournier (1998) verificaram que as grandes empresas de auditoria, para o seu próprio interesse e reputação, procuram que os seus clientes cumpram com normativos contabilísticos complexos.

Tendo por base os argumentos supra citados, coloca-se a seguinte possibilidade:

H5: O nível de divulgação da NCRF12 é previsível ser maior nas empresas auditadas por uma empresa de auditoria BIG4 do que numa empresa auditada por uma empresa de auditoria não BIG4.

2.6.6. Setor económico

As empresas que operam dentro do mesmo setor procuram apresentar o mesmo nível de divulgação, procurando estar assim alinhadas com o setor evitando assim desconfiças e pressões por parte dos mercados (teoria da sinalização).

Segundo Watts e Zimmerman (1990), a relação entre o setor económico e o nível de divulgação pode ser explicada pela teoria dos custos políticos. Existem na literatura diferentes classificações para estudar a influência do setor económico no nível de divulgação. Abd-Elsalam e Weetman (2003) e Street e Bryant (2000) separam as empresas em indústrias transformadoras e não transformadoras.

Lopes e Rodrigues (2007) e Karim e Ahmed (2005) classificaram o setor económico em financeiro e não financeiro, não tendo verificado uma relação negativa com o grau de divulgação. Enquanto Cooke (1992) conclui que empresas pertencentes a indústrias transformadoras apresentam índices de divulgação maiores, Inchausti (1997) não encontra uma relação positiva entre o setor económico e o nível de divulgação.

H6: Existe alguma relação entre o nível de divulgação da NCFR12 e a indústria onde a empresa opera.

3. Método de Investigação

3.1 Objetivos e perguntas de investigação

O objetivo deste estudo é avaliar o grau de cumprimento da divulgação da NCRF 12 “Imparidade de Ativos” nas cem maiores empresas portuguesas que adotam o SNC e identificar os principais fatores que contribuem para esse grau de cumprimento.

Pretende-se transpor para a realidade das empresas portuguesas que adotam o SNC, os estudos de Cunha (2009) e Costa (2012) que analisaram o grau de cumprimento da divulgação da IAS 16 – Ativos fixos tangíveis nas empresas cotadas em Espanha e Portugal respetivamente, alterando o foco da investigação para a NRCF 12 – Imparidade de ativos.

Consequentemente pretende-se dar resposta a duas questões de partida:

- Qual o grau de cumprimento dos requisitos de divulgação previstos na NCRF 12 “Imparidade de Ativos”, pelas cem maiores empresas portuguesas que adotam o SNC?
- Quais os principais fatores que explicam esse grau de cumprimento?

3.2. Amostra e dados

Para responder às perguntas de investigação será efetuado um estudo positivista, através de uma análise quantitativa das demonstrações financeiras individuais das cem maiores empresas que adotam o SNC. Estas empresas foram selecionadas, com base no ranking das maiores empresas que foi obtido através da publicação da revista Exame 500, as “ Maiores e Melhores”, tendo sido excluídas inicialmente as empresas que não adotam o SNC, bem como as empresas com sede na zona franca da Madeira. Excluindo estas empresas, as cem empresas selecionadas situam-se entre as posições 11 à 185. A listagem com as empresas que constituem a amostra encontram-se no Apêndice A.

Na tabela 3, podemos verificar a distribuição da amostra pelo setor económico, recorrendo aos setores tradicionais para a sua caracterização.

Tabela 3 - Distribuição da amostra pelo setor económico

	Frequência	Percentagem acumulada
Comércio	40	40,0
Indústria	40	80,0
Serviços	20	100,0
Total	100	

Após a seleção da amostra, foram encetados contactos com todas as empresas no sentido de obter as demonstrações financeiras do ano de 2012 para análise do grau de cumprimento da NCRF 12. Para as empresas que não responderam, ou não disponibilizaram as demonstrações financeiras, procedeu-se à aquisição das demonstrações financeiras de 62 empresas em estudo através do Instituto de Registos e Notariado (IRN).

Com base na NCRF 12 “Imparidade de Ativos”, e usando o método da análise de conteúdo, foi construído um índice de divulgação que foi usado para responder à primeira pergunta de investigação, ou seja, para avaliar o grau de cumprimento desta norma por parte das cem maiores empresas.

Seguir-se-á um estudo estatístico com diferentes variáveis independentes que podem explicar este diferente nível de divulgação e cumprimento (índice de divulgação). Assim, após a análise descritiva às variáveis e a análise de correlações, seguiu-se uma análise de regressão linear múltipla que permitirá testar as hipóteses que a revisão da literatura permitiu identificar. Assim, a metodologia a utilizar na elaboração da dissertação é a utilizada na investigação prévia sobre o grau de cumprimento das normas contabilísticas (ver por exemplo, Lopes e Rodrigues, 2007).

3.3. Variável dependente: Construção do Índice de Cumprimento da NCFR 12 “Imparidades de Ativos”

Atendendo ao objetivo principal desta investigação foram analisadas exaustivamente as demonstrações financeiras das empresas que constituem a amostra, construindo-se um índice de divulgação com 15 itens correspondentes aos parágrafos 65, 66, 67, 68 e 69 da NCRF 12, relativos à divulgação obrigatória exigida pelo SNC referente a esta norma. A listagem detalhada dos itens que compõem este índice encontra-se descrita na tabela 4.

O cálculo deste índice foi realizado de acordo com a literatura de investigações semelhantes, e apresenta três características principais: (1) dicotómica, (2) não ponderada e (3) ajustada para os itens não aplicáveis.

Tabela 4 - Componentes do índice de divulgação

Índice de divulgação	Resultado (se aplicável)
65 - Uma entidade deve divulgar o seguinte para cada classe de ativos:	
(a) A quantia de perdas por imparidade reconhecidas nos resultados durante o período e as linhas de itens da demonstração dos resultados em que essas perdas por imparidade são incluídas;	1
(b) A quantia de reversões de perdas por imparidade reconhecida nos resultados durante o período e as linhas de itens da demonstração dos resultados em que essas perdas por imparidade são revertidas;	1
(c) A quantia de perdas por imparidade em ativos revalorizados reconhecidas diretamente no capital próprio durante o período;	1
(d) A quantia de reversões de perdas por imparidade em ativos revalorizados reconhecidas diretamente no capital próprio durante o período.	1
66 - Uma entidade deve divulgar o seguinte para cada perda material por imparidade reconhecida ou revertida durante o período para um ativo individual, incluindo <i>goodwill</i> , ou para uma unidade geradora de caixa:	
(a) Os acontecimentos e circunstâncias que conduziram ao reconhecimento ou reversão de perda por imparidade;	1
(b) A quantia de perda por imparidade reconhecida ou revertida;	1
(c) A natureza do ativo;	1
(d) Se a agregação de ativos relativa à identificação da unidade geradora de caixa se alterou desde a estimativa anterior da quantia recuperável (se a houver) da unidade geradora de caixa, uma descrição da maneira corrente e anterior de agregar ativos e as razões de alterar a maneira como é identificada a unidade geradora de caixa;	1
(e) Se a quantia recuperável do ativo (unidade geradora de caixa) é o seu justo valor menos os custos de vender ou o seu valor de uso;	1
(f) Se a quantia recuperável for o justo valor menos os custos de vender, a base usada para determinar o justo valor menos os custos de vender (tal como, se o justo valor foi determinado por referência a um mercado ativo);	1
(g) Se a quantia recuperável for o valor de uso, a(s) taxa(s) de desconto usada(s) na estimativa corrente e anterior (se houver) do valor de uso.	1
67 - Uma entidade deve divulgar a seguinte informação para as perdas por imparidade agregadas e as reversões agregadas de perdas por imparidade reconhecidas durante o período para o qual nenhuma informação é divulgada de acordo com o parágrafo 66:	
(a) As principais classes de ativos afetadas por perdas por imparidade e as principais classes de ativos afetadas por reversões de perdas por imparidade;	1
(b) Os principais acontecimentos e circunstâncias que levaram ao reconhecimento destas perdas por imparidade e reversões de perdas por imparidade.	1
68 - Se, de acordo com o parágrafo 41, qualquer porção do <i>goodwill</i> adquirido numa concentração de atividades empresariais durante o período não tiver sido imputada a uma unidade geradora de caixa (grupo de unidades) à data de relato, a quantia do <i>goodwill</i> não imputado deve ser divulgada em conjunto com as razões pelas quais a quantia se mantém não imputada.	1
69 - Uma entidade deve divulgar pormenorizadamente o processo subjacente às estimativas usadas para mensurar as quantias recuperáveis de unidades geradoras de caixa contendo <i>goodwill</i> ou ativos intangíveis com vidas úteis indefinidas.	1

Dicotômica

Foi atribuído o valor de 1 se um item do índice é divulgado, e um valor de 0 caso não seja divulgado.

A pontuação total por empresa é calculada da seguinte forma:

$$T = \sum_{i=1}^m d_i$$

onde d_i é 1 se o item i for divulgado, e 0 caso não seja divulgado; m é o número máximo de itens ($m=15$).

Não ponderada

A elaboração do índice de cumprimento considera a soma não ponderada de todos os itens, pressupondo que cada um dos itens têm a mesma importância dentro do índice. Esta assunção pode não ser completamente realista, contudo entende-se que o enviesamento que daí possa resultar é menos significativo do que seria com uma assunção teórica e subjetiva de pesos para cada item. Esta opção de utilizar um índice não ponderado está em linha com muitos outros estudos similares: Cooke (1989), Cooke (1993), Meek e Roberts (1995), Raffournier (1995), Inchausti (1997) e Chalmers e Godfrey (2004), Lopes e Rodrigues, 2007.

Empresas que tendencialmente divulgam informação menos relevante, tendem igualmente a divulgar informação mais relevante, pelo que a introdução de pesos subjetivos nos itens de divulgação torna-se irrelevante (Hodgon, 2004). Firth (1980) e Adhikari e Tondkar (1992) comprovaram essa realidade, tendo encontrado os mesmos resultados para índices ponderados e não ponderados.

Ajustada para os itens não aplicáveis

Analisadas as demonstrações financeiras das empresas que constituem a amostra verificou-se que em muitos casos existiam itens do índice de divulgação que não eram relevantes para a empresa em análise. Assim sendo, após análise exaustiva das demonstrações financeiras da empresa, verificando que um item não é relevante para essa empresa, não deveríamos penalizar a ausência desse mesmo item, considerando que o mesmo é não aplicável a essa empresa.

A pontuação máxima para cada empresa é calculada da seguinte forma:

$$M = \sum_{i=1}^n d_i$$

onde d_i é o item de divulgação, e n é o número máximo de itens aplicáveis a cada empresa ($n \leq 15$).

Posteriormente é calculado um índice ajustado (T/M), a exemplo do verificado na maioria dos estudos empíricos analisados (Cooke, 1989, 1993; Lopes e Rodrigues, 2007; Hassam, 2009; Ballas e Tzovas, 2010, Ballas *et al.*, 2014).

Caso uma empresa não verifique qualquer imparidade em nenhuma classe de ativo, deve divulgar no anexo às suas demonstrações financeiras que foi realizado esse teste, não sendo necessário o reconhecimento de qualquer imparidade. Empresas que não registem qualquer imparidade, nem divulguem os motivos justificativos dessa decisão, contribuem para o índice com valor zero.

3.4 Variáveis independentes

Partindo das nossas hipóteses formuladas a partir da revisão da literatura, as variáveis a serem testadas são: tamanho da empresa, rentabilidade, endividamento, grau de internacionalização, tipo de auditor e o tipo de setor económico onde a empresa opera (ver tabela 5).

Existindo diversas possibilidades para medir o tamanho da empresa, utiliza-se o total dos ativos na forma logarítmica, a exemplo do que se verifica em estudos semelhantes tais como Street e Gray (2002) e Mutawaa (2010).

A rentabilidade foi medida utilizando o rácio resultado líquido de exercício/capital próprio da empresa (a exemplo de Cunha, 2009 e Mutawaa, 2010).

O endividamento permite verificar o grau de alavancagem e de exposição das empresas aos credores. A exemplo de Murphy (1999), El-Gazzar *et al.* (1999) e Mutawaa (2010) a medida utilizada para o cálculo do endividamento foi utilizado o rácio passivo total/capital próprio.

O grau de internacionalização é medido pela percentagem do valor das vendas com o exterior ponderado pelo valor das vendas totais (vendas com o exterior/vendas totais), a exemplo de Guerreiro (2006) e Lopes e Rodrigues (2007).

O tipo de auditor é uma variável *dummy* à qual se atribui o valor 1 nos casos em que a empresa é auditada por uma BIG4, e 0 nos restantes casos. No ano de 2012 as empresas de auditoria apelidadas de BIG4 foram a Deloitte, Ernst e Young, KPMG e PricewaterhouseCoopers.

Atendendo à composição da amostra em estudo, para a variável setor económico é utilizada a classificação tradicional: serviços, comércio e indústria.

Tabela 5 - Tabela, variáveis, *proxies* e relação esperada

Hipóteses	Variáveis independentes	Proxies	Relação esperada
H1	Tamanho	Log (valor do ativo)	Relação positiva com o grau de cumprimento
H2	Rendibilidade	Resultado líquido do exercício /Capital próprio	Relação positiva com o grau de cumprimento
H3	Endividamento	Passivo total /capital próprio	Relação positiva com o grau de cumprimento
H4	Internacionalização	Volume de vendas com o exterior / volume de vendas total	Relação positiva com o grau de cumprimento
H5	Auditor	Variável <i>dummy</i>	Relação positiva com o grau de cumprimento
H6	Setor económico	Setor de atividade: 1 – Comércio; 2 – Indústria; 3 - Serviços	Sem previsão

4. Resultados do estudo empírico sobre o grau de cumprimento da NCRF 12 “Imparidades de ativos” e suas características influenciadoras

Esta dissertação estuda o grau de cumprimento da divulgação prevista na NCRF 12 “Imparidades de Ativos”, bem como os fatores explicativos desse cumprimento, nas cem maiores empresas portuguesas que adotam o SNC, analisando as suas demonstrações financeiras do ano de 2012.

Foram levantadas as hipóteses apresentadas no capítulo dois que serão testadas através de tratamentos estatísticos, nomeadamente, análise descritiva, análise bivariada e análise multivariada.

4.1. Análise descritiva

A tabela 6 relata as estatísticas descritivas para a variável dependente (índice de cumprimento ajustado), verificando-se uma variação de pontuação entre 0% e 100%, ficando a média nos 87%.

Tabela 6 - Resultado obtido da variável dependente

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Grau de cumprimento	100	,0000	1,0000	,8705	,1863
Válido N (listwise)	100				

Tendo como referência outros estudos que analisaram os graus de cumprimento usando um índice de cumprimento, tais como Street e Gray (2002) com um resultado de 73%, Setyadi, Rusmim, Tower e Brown (2009) com um resultado de 66,6%, Mutawaa (2010) com um resultado de 69% e Ballas e Tzovas (2010) com um resultado de 66,7%, verificamos que o grau de cumprimento de divulgação da NCRF 12 apresenta um resultado superior aos encontrados por estes autores.

Este elevado grau de cumprimento pode ser explicado pelo elevado grau de dependência das empresas portuguesas do sistema bancário nacional como fonte principal de financiamento, o que obriga as empresas a divulgarem um conjunto de informação extensa e detalhada (muitas vezes para além da informação a que estão obrigadas), como forma de demonstrar a sua solidez e conseguir financiamento em condições mais vantajosas. No Apêndice B pode ler-se o grau de cumprimento da NCRF 12 por empresa.

A tabela 7 apresenta as estatísticas descritivas da variável dependente e das variáveis independentes.

Tabela 7 – Estatística descritiva

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Índice de cumprimento	100	,0000	1,0000	,8705	,1863
Tamanho	100	1,0155	10,1860	8,1960	,9104
Rendibilidade	100	-7,4012	14,3697	0,2252	1,626
Endividamento	100	-719,834	204,56	-1,2557	75,6576
Internacionalização	100	0E-8	1,3674	,17466	,31307
Válido N (listwise)	100				

Na tabela 8 verifica-se que apesar de a maioria das 100 empresas analisadas (58%) serem auditadas por uma BIG4, existe uma grande presença de empresas de auditoria não BIG4 a analisar e a auditar as contas das grandes empresas portuguesas que adotam o SNC (42%).

Tabela 8 - Tipo de auditor

	Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Não BIG4	42	42,0	42,0	42,0
Válido BIG4	58	58,0	58,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Relativamente ao índice de cumprimento destaca-se o fato de a maior parte das empresas (68%) apresentar um grau de cumprimento da NCRF 12 situado no intervalo de 80% a 89%. Destaca-se ainda pela positiva a percentagem de empresas (26%) com um grau de cumprimento superior a 90% (ver Tabela 9).

Tabela 9 - Distribuição do resultado da variável dependente

	Frequência	Percentagem
< 70	4	4,0
[70, 79[2	2,0
Válido [80, 89[68	68,0
> 90	26	26,0
Total	100	100,0

A tabela 10 apresenta a média do índice de cumprimento por tipo de auditor e por setor de atividade. É evidente um grande equilíbrio entre todas estas variáveis, sendo que no caso do tipo de auditor os valores médios de divulgação encontrados são muito semelhantes para empresas auditadas por uma BIG4 e não BIG 4. As empresas de serviços apresentam um alto nível de divulgação, superior a 90%.

Tabela 10 – Grau de cumprimento por tipo de auditor e indústria

	N	Média	Desvio padrão
<i>Tipo de auditor</i>			
Não BIG4	42	,874060	,1453030
BIG4	58	,867876	,2123526
Total	100	,870473	,1863227
<i>Setor de atividade</i>			
Comércio	40	,838227	,2479707
Indústria	40	,881562	,1517555
Serviços	20	,912785	,0554088
Total	100	,870473	,1863227

4.2. Análise bivariada

Na tabela 11 são apresentadas as correlações de Pearson entre as variáveis independentes.

Tabela 11 - Correlações

	IND	T	R	E	I	A	IN
IND	Pearson Correlation	1	-,039	,010	,454**	-,170	-,016
	Sig. (2-tailed)		,699	,921	,000	,090	,871
	N	100	100	100	100	100	100
T	Pearson Correlation	-,039	1	-,797**	-,049	-,078	,050
	Sig. (2-tailed)	,699		,000	,630	,441	,620
	N	100	100	100	100	100	100
R	Pearson Correlation	,010	-,797**	1	,007	-,031	,086
	Sig. (2-tailed)	,921	,000		,948	,759	,398
	N	100	100	100	100	100	100
E	Pearson Correlation	,454**	-,049	,007	1	,033	,062
	Sig. (2-tailed)	,000	,630	,948		,742	,537
	N	100	100	100	100	100	100
I	Pearson Correlation	-,170	-,078	-,031	,033	1	-,071
	Sig. (2-tailed)	,090	,441	,759	,742		,484
	N	100	100	100	100	100	100
A	Pearson Correlation	-,016	,050	,086	,062	-,071	1
	Sig. (2-tailed)	,871	,620	,398	,537	,484	
	N	100	100	100	100	100	100
IN	Pearson Correlation	,154	,129	,027	-,076	-,113	-,038
	Sig. (2-tailed)	,126	,201	,791	,453	,263	,708
	N	100	100	100	100	100	100

** Correlação é significativa ao nível de 0,01 (2-tailed).

IND: Índice de cumprimento; T: Tamanho; R: rentabilidade; E: Endividamento; I: Internacionalização; IN: Setor de atividade.

A análise do coeficiente de correlação de *Pearson*, confirma a hipótese 3 (Endividamento) do índice de cumprimento, para um nível de significância de 1%. Sendo assim verifica-se uma relação positiva entre o grau de alavancagem de uma empresa e o grau de cumprimento da NCRF 12. Verifica-se que nas empresas que constituem a amostra desta dissertação, as grandes empresas tendem a estar correlacionadas negativamente com a rentabilidade.

4.3. Análise multivariada

A análise de regressão múltipla testa as hipóteses formuladas, sendo todas as variáveis independentes previamente definidas introduzidas no modelo. Neste estudo, a exemplo de vários estudos anteriores, como, Seng e Su (2010), Ballas e Tzovas (2010), Lopes e Rodrigues (2007), Ding, Hope, Jeanjean e Stolowy (2007), Glaum e Street (2003) e Street e Gray (2002), foi utilizado o modelo de regressão linear múltipla:

$$IND_i = a_1T_i + a_1R_i + a_1E_i + a_1I_i + a_1A_i + a_1S_i$$

Onde:

T: Tamanho; R: Rentabilidade; E: Endividamento; I: Internacionalização; A: Tipo de auditor; S: Setor de atividade.

Na tabela 12 são apresentados os resultados do modelo de regressão linear, demonstrando que de uma forma global o modelo é estatisticamente significativo para um nível de significância de 1%, com 27,9% de coeficiente de determinação (R^2), e 23,2% de coeficiente de determinação ajustado. Outros autores encontraram valores idênticos em estudos de cumprimento, tais como Street e Gray (2002) com um R^2 ajustado de 27%, Glaum e Street (2003) com um R^2 ajustado de 29,2%, Hodgdon *et al.* (2009) com um R^2 ajustado de 27% e Ballas e Tzovas (2010) com um R^2 ajustado de 31%. A análise aos valores dos VIF indica a inexistência de problemas de multicolinearidade.

Tabela 12 – Resultados do modelo de regressão múltipla

Modelo	Estatísticas							
	Coeficientes não estandardizados		Coeficientes estandardizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Desv.Padrão	Beta				Tolerância	VIF
(Constante)	1,0635	,2557			4,160	,000		
Total ativos	-,0302	,0319	-,148		-,948	,345	,320	3,129
Rendibilidade	-4,9233	,0000	-,119		-,768	,444	,325	3,078
1 Endividamento	,0012	,0002	,470		5,295	,000	,986	1,015
Internacionalização	-,1084	,0534	-,182		-2,028	,045	,963	1,039
Tipo de auditor	-,0127	,0341	-,034		-,373	,710	,939	1,065
Setor Económico	,0471	,0227	,190		2,071	,041	,921	1,086

a. Variável dependente: Grau de cumprimento

Sumário do modelo^a

Modelo	R	R ²	R ² Ajustado	Desvio padrão da estimativa	Durbin-Watson
1	,528 ^a	,279	,232	,1632894	1,647

a. Preditores: (Constante), Indústria, Rendibilidade, Endividamento, Tipo de auditor, Internacionalização, Total ativos

b. Variável dependente: Grau de cumprimento

ANOVA^a

Modelo	Soma dos quad.	df	Desvio padrão	F	Sig.
1 Regressão	,957	6	,160	5,983	,000 ^b
Residual	2,480	93	,027		
Total	3,437	99			

a. Variável dependente: Grau de cumprimento

b. Preditores: (Constante), Indústria, Rendibilidade, Endividamento, Tipo de auditor, Internacionalização, Total ativos

Relativamente à hipótese 1 que perspetiva uma relação positiva entre o tamanho e o grau de cumprimento, essa hipótese não é confirmada pelos resultados obtidos. Tal pode dever-se ao facto da amostra ser composta por empresas que são todas grandes. Este resultado encontra-se em linha com os obtidos por Glaum e Street, 2003; Hodgdon, 2004; Street e Bryant, 2000; Street e Gray, 2001; Tower, Hancock e Taplin, 1999, que também não encontraram uma relação positiva entre o grau de cumprimento e o tamanho da empresa. Contudo, este resultado desvia-se do verificado por Chalmers e Godfrey (2004) que verificaram uma relação positiva para o tamanho da empresa. O tipo de amostra usada influencia esta hipótese.

A relação positiva entre a rendibilidade e o grau de cumprimento foi testada na hipótese 2, sendo que os resultados obtidos não suportam essa relação positiva esperada. Tal está de acordo também com os estudos de Cunha (2009) e Mutawaa (2010).

Na hipótese 3 é corroborada havendo uma relação positiva do endividamento com o grau de cumprimento, sendo que o resultado confirma uma relação estatisticamente significativa a 1% entre o endividamento e o grau de cumprimento da NCRF 12. Estes resultado está de acordo com autores como Al-Shammari *et al.* (2008), Murphy (1999) e El-Gazzar *et al.* (1999) que evidenciaram uma relação positiva entre o endividamento e a divulgação. Dado o sistema financeiro tradicional de Portugal, é natural que existindo uma grande dependência das empresas de financiamento proveniente maioritariamente de instituições portuguesas, que se vejam obrigadas a apresentarem nas suas demonstrações financeiras mais e melhor informação financeira.

A hipótese 4 pretende confirmar que as empresas com maior nível de internacionalização apresentam um maior grau de cumprimento, sendo validada essa hipótese no modelo em estudo. Este resultado está alinhado com o encontrado por Depoers (2000), que concluiu que o grau de internacionalização é um fator determinante no nível de divulgação. Guerreiro *et al.* (2008) verificaram que as empresas Portuguesas cotadas com maior internacionalização estavam melhor preparadas para a adoção das IFRS. No seguimento deste estudo Guerreiro *et al.* (2012b) verificaram também este resultado para as empresas não cotadas.

A hipótese 5 prevê um maior grau de divulgação para as empresas que são auditadas por uma BIG4, hipótese essa não confirmada pelos resultados obtidos. O resultado obtido não corrobora os resultados obtidos por Hodgdon (2004), Glaum e Street (2003) e Street e Gray (2001).

Na hipótese 6 é testada a relação entre o setor económico e o grau de cumprimento, hipótese essa suportada também pelos resultados, sendo que os serviços apresentam um grau de cumprimento maior. Este resultado pode explicar-se pelo menor grau de complexidade dos ativos neste setor, facilitando o tratamento contabilístico das imparidades. Existem vários outros autores que testam o efeito do setor económico no grau de cumprimento, tais como Karim e Ahmed (2005), Chalmers e Godfrey (2004), Abd-El Salam e Weetman (2003) e Street e Bryan (2000), contudo utilizam diferentes critérios de classificação do setor económico, pelo que impossibilita qualquer análise comparativa.

Em resumo, os resultados obtidos validam as hipóteses 3 (endividamento), 4 (grau de internacionalização) e 6 (setor económico), demonstrando que as empresas de prestação de serviços,

bem como as empresas com maior endividamento e maior internacionalização, tendem a apresentar um maior cumprimento dos requisitos de divulgação previstos na NCRF 12 do SNC. No lado oposto não são validadas as hipóteses 1 (tamanho da empresa), 2 (rendibilidade) e 5 (tipo de auditor).

Através da análise dos resultados obtidos verificam-se as teorias dos custos políticos, da sinalização, da agência e das necessidades de capital, demonstrando que as empresas com maior alavancagem, grau de internacionalização e do setor dos serviços sentem a pressão de divulgar mais e melhor informação aos *stakeholders*. Este aumento quantitativo e qualitativo da divulgação ajuda a minimizar os custos de agência e os custos políticos que decorrem das assimetrias da informação, reforçando a opinião exterior relativamente à gestão da empresa, que se espera que levem à redução dos custos de capital e a um aumento da transparência.

5. Conclusão

5.1. Principais resultados

Os resultados esperados com este estudo revestem-se de importância para o estudo da situação atual relativamente à implementação das NCRF, decorrentes da adoção do SNC, no sentido de se perceber até que ponto as normas previstas e regulamentadas no SNC estão a ser implementadas eficientemente, e quais os fatores que contribuem para tal.

A conclusão relativamente ao tema desta dissertação, combinando todos os estudos e opiniões atendidas atrás, é de que encontramos um grau de cumprimento de divulgação das imparidades satisfatório, mas ainda distante daquele que seria desejável, visto que as entidades estão ainda demasiado coladas e agarradas ao que a norma preconiza, não procurando evoluir nem apresentar nada mais do que aquilo que são obrigadas pelo normativo. Se este fato por um lado contribui para que a informação se torne realmente comparável, acaba também por impedir que um maior índice de informação útil e relevante para os *stakeholders* seja disponibilizado, limitando-se a disponibilizar aquilo que é estritamente obrigatório. Cada vez mais os *stakeholders* procuram e sentem necessidade de informação mais relevante em tempo útil, pelo que a divulgação é uma área em constante mutação e com uma enorme margem de evolução.

Com o objetivo de estudar o grau de cumprimento da NCRF 12 “Imparidades de Ativos”, e os seus fatores explicativos foi selecionada uma amostra das cem maiores empresas que utilizam o SNC, tendo sido analisados os Relatórios e Contas individuais de 2012 destas empresas. Relativamente à primeira pergunta de investigação que visava saber qual o grau de cumprimento dos requisitos de divulgação previstos na NCRF 12, usando um índice de cumprimento, este estudo revela que o grau de cumprimento médio é de 87%, acima do encontrado por estudos internacionais. Este resultado, apesar de um pouco mais elevado, vai de encontro aos resultados obtidos por outros autores que estudaram o cumprimento, tais como: Street e Gray (2002), Setyadi *et al.* (2009), Mutawaa (2010) e Ballas e Tzovas (2010). O grau de cumprimento elevado pode dever-se ao facto de a amostra ser composta por empresas grandes e do SNC ter um sistema de *enforcement* que prevê coimas para o não cumprimento.

A segunda pergunta de investigação visa perceber quais os principais fatores que explicam esse grau de cumprimento. O estudo revela que as empresas de prestação de serviços, as empresas com

maior endividamento e com maior grau de internacionalização, tendencialmente apresentam um maior cumprimento dos requisitos de divulgação previstos na NCRF12 do SNC.

5.2. Contribuições do Estudo

Este estudo contribui para a literatura sobre o grau de aplicação das normas, particularmente sobre as normas do SNC, sendo pioneiro tanto quanto é do nosso conhecimento. O fato de não ter sido ainda estudado o grau de cumprimento de divulgação das NCRF em Portugal, acarretou um maior esforço de pesquisa e análise. Contudo, esse fato também acarreta uma motivação acrescida ao estudo, decorrente da relevância da informação que se propõe alcançar, no sentido de auxiliar os organismos reguladores, nomeadamente a Comissão de Normalização Contabilística (CNC), na análise do estado atual da implementação do SNC., e de implementar eventuais medidas adicionais de *enforcement*, ou reforçar as atuais através de uma regulamentação mais eficaz. Assim, este estudo revela-se como particularmente útil para a CNC, contribuindo também a nível académico para o conhecimento empírico da situação atual acerca da adoção de uma norma do SNC em Portugal em 2012, apresentando as características das empresas mais cumpridoras.

5.3. Limitações

A principal limitação deste estudo prende-se com as dificuldades de obtenção dos dados que levou ao uso de uma amostra mais reduzida. Apesar de esta informação ser de disponibilização obrigatória, o que se verificou é que a maioria das empresas não o faz, e mesmo quando solicitada formalmente, recusou o livre acesso às suas demonstrações financeiras. Isto obrigou à aquisição das demonstrações financeiras junto do IRN, o que aumentou os custos da investigação e dificultou o uso de uma amostra maior.

A adoção do SNC afetou todas as empresas portuguesas e não apenas as de maior dimensão, pelo que, atendendo a que a esmagadora maioria das empresas existentes são Pequenas e Médias Empresas (PME) e micro empresas, seria importante investigar o grau de preparação e a grau de adoção nestas empresas. Este estudo revela-se extremamente complexo, dado que as suas obrigações de relato financeiro e de divulgação são reduzidas, o que aliado ao elevado número de empresas nestas condições, cria enormes barreiras à investigação desta realidade.

Outra limitação resulta do fato de se analisar apenas uma norma. Também o processo de construção do índice para cada uma empresa deve ser apresentado como uma limitação, pois apesar de todo o cuidado na pontuação, pode ter havido subjetividade ou ocorrido algum erro de julgamento. Por fim, a subjetividade que possa existir relativamente aos itens não aplicáveis do índice, pois as demonstrações financeiras foram o único meio de análise, pelo que os critérios definidos basearam-se apenas nesse meio de informação.

Apesar das limitações identificadas, esta pesquisa demonstra dados interessantes das práticas de divulgação, bem como das características das empresas portuguesas, evidenciando a aplicabilidade de normativos contabilísticos ainda não estudados no nosso país.

5.4. Investigação futura

Atendendo às 28 normas do SNC e da sua adoção ter ocorrido em 2010, sugere-se analisar o cumprimento das restantes 27 normas para os anos de 2010 a 2014, abrangendo assim toda a divulgação preconizada no SNC. Esta investigação permitiria uma visão geral do cumprimento da divulgação global, com um histórico comparativo. Também o uso de uma amostra maior e a formulação de outras hipóteses diferentes permitiriam melhorar o modelo atual.

APÊNDICES

Apêndice A: Amostra

Posição ranking	Empresa
11	BP PORTUGAL - COMÉRCIO DE COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES, S.A.
13	PT COMUNICAÇÕES, S.A.
15	CEPSA - PORTUGUESA PETRÓLEOS, S.A.
16	COMPANHIA PORTUGUESA DE HIPERMERCADOS, S.A.
19	VODAFONE PORTUGAL
20	TMN - TELECOMUNICAÇÕES MÓVEIS NACIONAIS, S.A.
22	PORTUCELSOPORCEL FINE PAPER, S.A.
26	DIA PORTUGAL - SUPERMERCADOS, SOCIEDADE UNIP., LDA
30	LACTOGAL - PROD.ALIMENTARES, S.A.
33	WORTEN - EQUIPAMENTOS PARA O LAR, S.A.
34	SOPORCEL - SOCIEDADE PORTUGUESA DE PAPEL, S.A.
35	REAGRO - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, S.A.
37	REN - REDE ELÉCTRICA NACIONAL, S.A.
46	OCP-PORTUGAL - PROD.FARMACÊUTICOS, S.A.
47	ALLIANCE HEALTHCARE, S.A.
48	SN SEIXAL - SIDERURGIA NACIONAL, S.A.
49	SN MAIA - SIDERURGIA NACIONAL, S.A.
50	NESTLÉ - PORTUGAL, S.A.
52	ALCAPETRO - PETRÓLEOS E DERIVADOS, S.A.
53	MIDSID - SOCIEDADE PORTUGUESA DE DISTR., S.A.
54	SIEMENS, S.A.
55	UDIFAR II DISTR. FARMACÊUTICA, S.A.
57	PEUGEOT CITROEN AUTOMÓVEIS PORTUGAL, S.A.
58	SOMINCOR - SOCIEDADE MINEIRA DE NEVES-CORVO, S.A.
60	TURBOGÁS - PRODUTORA ENERGÉTICA, S.A.
61	MAKRO CASH & CARRY PORTUGAL, S.A.
62	RENAULT PORTUGAL, S.A.
64	MERCEDES-BENZ PORTUGAL, S.A.
67	J.P.SÁ COUTO, S.A.
70	ANA - AEROPORTOS DE PORTUGAL, S.A.
75	PRIO ENERGY, S.A.
76	SUMOL+COMPAL MARCAS, S.A.
85	PROPEL - PROD.DE PETRÓLEO, LDA
87	ENEOP 3 - DESENVOLVIMENTO DE PROJECTO INDUSTRIAL, S.A.
88	VIAGENS ABREU, S.A.
89	FNAC PORTUGAL - ACTIV. CULT.E DIST.DE LIVROS, DISCOS MULT.E PROD.TÉC., LDA
90	COOPROFAR - COOPERATIVA DOS PROPRIETÁRIOS DE FARMÁCIA, C.R.L.
91	SECIL - COMPANHIA GERAL DE CAL E CIMENTO, S.A.
92	RENAULT CACIA, S.A.
93	GESPOST - GESTÃO E ADMINISTRAÇÃO DE POSTOS DE ABASTECIMENTO, UNIP., LDA
96	IKEA PORTUGAL - MÓVEIS E DECORAÇÃO, LDA

Posição ranking	Empresa
100	ZARA PORTUGAL
101	AUTO-ESTRADAS XXI - SUBCONCESSIONÁRIA TRANSMONTANA, S.A.
103	AELO - AUTO-ESTRADAS DO LITORAL OESTE, S.A.
104	MEGASA, COMÉRCIO DE PROD.SIDERÚRGICOS, LDA
105	COFANOR - COOPERATIVA DOS FARMACÊUTICOS DO NORTE, C.R.L.
106	ASCENDI DOURO, ESTRADAS DO DOURO INTERIOR, S.A.
108	PEUGEOT PORTUGAL AUTOMÓVEIS, S.A.
109	TABAQUEIRA II, S.A.
110	CP - COMBOIOS DE PORTUGAL, E.P.E.
113	CUF - QUÍMICOS INDUSTRIAIS, S.A.
115	ADP FERTILIZANTES, S.A.
118	CONDURIL - ENGENHARIA, S.A.
119	TRANSPORTES FREITAS, LDA
120	SPORT ZONE - COMÉRCIO DE ARTIGOS DE DESPORTO, S.A.
121	C.M.E. - CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO ELECTROMECAÂNICA, S.A.
123	TOYOTA CAETANO PORTUGAL, S.A.
124	LENA - ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES, S.A.
126	RÁDIO E TELEVISÃO DE PORTUGAL, S.A.
129	TEJO ENERGIA - PRODUÇÃO E DISTR. DE ENERGIA ELÉCTRICA, S.A.
131	CPCDI - COMP. PORTUGUESA DE COMPUTADORES - DISTR. DE PROD.INFORM., S.A.
132	EDA - ELECTRICIDADE DOS AÇORES, S.A.
133	CABELTE - CABOS ELÉCTRICOS E TELEFÓNICOS, S.A.
134	EDIFER - CONSTRUÇÕES PIRES COELHO & FERNANDES, S.A.
136	AUTOMÓVEIS CITROEN, S.A.
137	TECREUN - TÉCNICAS REUNIDAS DE CONSTRUÇÃO, UNIP., LDA
138	MANUEL RUI AZINHAI NABEIRO, LDA
141	IBEROL - SOCIEDADE IBÉRICA DE BIOCOMBUSTÍVEIS E OLEAGINOSAS, S.A.
142	TRANSGÁS, S.A.
144	EEM - EMPRESA DE ELECTRICIDADE DA MADEIRA, S.A.
146	BE ARTIS - CONCEPÇÃO, CONSTRUÇÃO E GESTÃO DE REDES DE COMUNICAÇÕES, S.A.
148	VASP - DISTRIBUIDORA DE PUBLICAÇÕES, S.A.
149	GOLDROPA - COMÉRCIO DE METAIS PRECIOSOS, LDA
151	PONTICELLI ANGOIL - SERVIÇOS PARA A INDÚSTRIA PETROLÍFERA, S.A.
152	ASCENDI PINHAL INTERIOR, ESTRADAS DO PINHAL INTERIOR, S.A.
153	LUSIAVES - INDÚSTRIA E COMÉRCIO AGRO-ALIMENTAR, S.A.
154	REFRIGE - SOCIEDADE INDÚSTRIAL DE REFRIGERANTES, S.A.
155	MOUTINHO & ARAÚJO - JÓIAS, LDA
156	CAETANO - BAVIERA - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, S.A.
159	NAVEGAÇÃO AÉREA DE PORTUGAL - NAV PORTUGAL, E.P.E.
161	PETROIBÉRICA - SOCIEDADE DE PETRÓLEOS IBERO LATINOS, S.A.
163	WAYFIELD - TRADING INTERNACIONAL, S.A.
164	SAFEBAG - INDÚSTRIA COMPONENTES DE SEGURANÇA AUTOMÓVEL, S.A.
165	BOTELHO & RODRIGUES, LDA
166	LUSOSIDER - AÇOS PLANOS, S.A.

Posição ranking	Empresa
167	COFICAB PORTUGAL - COMPANHIA DE FIOS E CABOS, LDA
169	YAZAKI SALTANO DE OVAR - PROD.ELÉTRICOS, LDA
171	SIC - SOCIEDADE INDEPENDENTE DE COMUNICAÇÃO, S.A.
172	SAS - AUTOSYSTEMTECHNIK DE PORTUGAL, UNIP., LDA
173	VIATEL - TECNOLOGIA DE COMUNICAÇÕES, S.A.
174	RÁDIO POPULAR - ELECTRODOMÉSTICOS, S.A.
176	SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.
178	AFAVIAS - ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES, S.A.
179	TALTA - TRADING E MARKETING, SOCIEDADE UNIP., LDA
180	COMPANHIA INDUSTRIAL DE RESINAS SINTÉTICAS, CIRES, LDA
181	EUREST (PORTUGAL) - SOCIEDADE EUROPEIA DE RESTAURANTES, LDA
182	CAETANO - AUTO, S.A.
183	TYCO ELECTRONICS - COMPONENTES ELECTROMECAÑICOS, LDA
184	BENTELER - INDÚSTRIA DE COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS, LDA
185	REPSOL GÁS PORTUGAL, S.A.

Apêndice B: Grau de cumprimento por empresa

Empresa	Média
ADP FERTILIZANTES, S.A.	0,8889
AELO - AUTO-ESTRADAS DO LITORAL OESTE, S.A.	0,8889
AFAVIAS - ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES, S.A.	0,8889
ALCAPETRO - PETRÓLEOS E DERIVADOS, S.A.	0,8889
ALLIANCE HEALTHCARE, S.A.	1,0000
ANA - AEROPORTOS DE PORTUGAL, S.A.	1,0000
ASCENDI DOURO, ESTRADAS DO DOURO INTERIOR, S.A.	0,8889
ASCENDI PINHAL INTERIOR, ESTRADAS DO PINHAL INTERIOR, S.A.	0,8889
AUTO-ESTRADAS XXI - SUBCONCESSIONÁRIA TRANSMONTANA, S.A.	0,8889
AUTOMÓVEIS CITROEN, S.A.	0,8889
BE ARTIS - CONCEPÇÃO, CONSTRUÇÃO E GESTÃO DE REDES DE COMUNICAÇÕES, S.A.	0,8889
BENTELER - INDÚSTRIA DE COMPONENTES PARA AUTOMÓVEIS, LDA	0,8889
BOTELHO & RODRIGUES, LDA	0,8889
BP PORTUGAL - COMÉRCIO DE COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES, S.A.	0,7273
C.M.E. - CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO ELECTROMECAÂNICA, S.A.	0,8889
CABELTE - CABOS ELÉCTRICOS E TELEFÓNICOS, S.A.	0,8889
CAETANO - AUTO, S.A.	0,8889
CAETANO - BAVIERA - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS, S.A.	0,8889
CEPSA - PORTUGUESA PETRÓLEOS, S.A.	1,0000
COFANOR - COOPERATIVA DOS FARMACÊUTICOS DO NORTE, C.R.L.	0,8889
COFICAB PORTUGAL - COMPANHIA DE FIOS E CABOS, LDA	1,0000
COMPANHIA INDUSTRIAL DE RESINAS SINTÉTICAS, CIRES, LDA	0,8889
COMPANHIA PORTUGUESA DE HIPERMERCADOS, S.A.	0,0000
CONDURIL - ENGENHARIA, S.A.	0,8182
COOPROFAR - COOPERATIVA DOS PROPRIETÁRIOS DE FARMÁCIA, C.R.L.	0,8889
CP - COMBOIOS DE PORTUGAL, E.P.E.	1,0000
CPCDI - COMP. PORTUGUESA DE COMPUTADORES - DISTR. DE PROD.INFORMÁT., S.A.	0,8889
CUF - QUÍMICOS INDUSTRIAIS, S.A.	0,9091
DIA PORTUGAL - SUPERMERCADOS, SOCIEDADE UNIP., LDA	0,9000
EDA - ELECTRICIDADE DOS AÇORES, S.A.	1,0000
EDIFER - CONSTRUÇÕES PIRES COELHO & FERNANDES, S.A.	0,7778
EEM - EMPRESA DE ELECTRICIDADE DA MADEIRA, S.A.	1,0000
ENEOP 3 - DESENVOLVIMENTO DE PROJECTO INDUSTRIAL, S.A.	0,0000
EUREST (PORTUGAL) - SOCIEDADE EUROPEIA DE RESTAURANTES, LDA	1,0000
FNAC PORTUGAL - ACTIV. CULT.E DIST.DE LIVROS, DISCOS MULT.E PROD.TÉC., LDA	0,8889
GESPOST - GESTÃO E ADMINISTRAÇÃO DE POSTOS DE ABASTECIMENTO, UNIP., LDA	0,8889
GOLDROPA - COMÉRCIO DE METAIS PRECIOSOS, LDA	0,8889
IBEROL - SOCIEDADE IBÉRICA DE BIOCMBUSTÍVEIS E OLEAGINOSAS, S.A.	0,8889
IKEA PORTUGAL - MÓVEIS E DECORAÇÃO, LDA	1,0000
J.P.SÁ COUTO, S.A.	0,8182
LACTOGAL - PROD.ALIMENTARES, S.A.	0,9000
LENA - ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES, S.A.	0,8182

Empresa	Média
LUSIAVES - INDÚSTRIA E COMÉRCIO AGRO-ALIMENTAR, S.A.	0,8889
LUSOSIDER - AÇOS PLANOS, S.A.	0,8889
MAKRO CASH & CARRY PORTUGAL, S.A.	0,8750
MANUEL RUI AZINHAI NABEIRO, LDA	0,8889
MEGASA, COMÉRCIO DE PROD.SIDERÚRGICOS, LDA	0,8889
MERCEDES-BENZ PORTUGAL, S.A.	0,8889
MIDSID - SOCIEDADE PORTUGUESA DE DISTR., S.A.	0,8889
MOUTINHO & ARAÚJO - JÓIAS, LDA	0,8889
NAVEGAÇÃO AÉREA DE PORTUGAL - NAV PORTUGAL, E.P.E.	0,8889
NESTLÉ - PORTUGAL, S.A.	0,8889
OCP-PORTUGAL - PROD.FARMACÊUTICOS, S.A.	1,0000
PETROIBÉRICA - SOCIEDADE DE PETRÓLEOS IBERO LATINOS, S.A.	0,8889
PEUGEOT CITROEN AUTOMÓVEIS PORTUGAL, S.A.	0,8889
PEUGEOT PORTUGAL AUTOMÓVEIS, S.A.	0,8889
PONTICELLI ANGOIL - SERVIÇOS PARA A INDÚSTRIA PETROLÍFERA, S.A.	0,8889
PORTUCELSOPORCEL FINE PAPER, S.A.	1,0000
PRIO ENERGY, S.A.	0,8889
PROPEL - PROD.DE PETRÓLEO, LDA	0,8889
PT COMUNICAÇÕES, S.A.	0,8889
RÁDIO E TELEVISÃO DE PORTUGAL, S.A.	0,8000
RÁDIO POPULAR - ELECTRODOMÉSTICOS, S.A.	0,8889
REAGRO - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, S.A.	0,8889
REFRIGE - SOCIEDADE INDÚSTRIAL DE REFRIGERANTES, S.A.	1,0000
REN - REDE ELÉCTRICA NACIONAL, S.A.	0,8889
RENAULT CACIA, S.A.	0,8889
RENAULT PORTUGAL, S.A.	0,8889
REPSOL GÁS PORTUGAL, S.A.	1,0000
SAFEBAG - INDÚSTRIA COMPONENTES DE SEGURANÇA AUTOMÓVEL, S.A.	0,8889
SAS - AUTOSYSTEMTECHNIK DE PORTUGAL, UNIP., LDA	0,8889
SATA INTERNACIONAL - SERVIÇOS E TRANSPORTES AÉREOS, S.A.	0,8889
SECIL - COMPANHIA GERAL DE CAL E CIMENTO, S.A.	0,9167
SIC - SOCIEDADE INDEPENDENTE DE COMUNICAÇÃO, S.A.	0,8889
SIEMENS, S.A.	0,8889
SN MAIA - SIDERURGIA NACIONAL, S.A.	0,0000
SN SEIXAL - SIDERURGIA NACIONAL, S.A.	0,0000
SOMINCOR - SOCIEDADE MINEIRA DE NEVES-CORVO, S.A.	0,8889
SOPORCEL - SOCIEDADE PORTUGUESA DE PAPEL, S.A.	0,9000
SPORT ZONE - COMÉRCIO DE ARTIGOS DE DESPORTO, S.A.	1,0000
SUMOL+COMPAL MARCAS, S.A.	1,0000
TABAQUEIRA II, S.A.	1,0000
TALTA - TRADING E MARKETING, SOCIEDADE UNIP., LDA	0,8889
TECREUN - TÉCNICAS REUNIDAS DE CONSTRUÇÃO, UNIP., LDA	0,8889
TEJO ENERGIA - PRODUÇÃO E DISTR. DE ENERGIA ELÉCTRICA, S.A.	0,8889
TMN - TELECOMUNICAÇÕES MÓVEIS NACIONAIS, S.A.	1,0000
TOYOTA CAETANO PORTUGAL, S.A.	1,0000

Empresa	Média
TRANSGÁS, S.A.	0,8889
TRANSPORTES FREITAS, LDA	0,8889
TURBOGÁS - PRODUTORA ENERGÉTICA, S.A.	1,0000
TYCO ELECTRONICS - COMPONENTES ELECTROMECAÑICOS, LDA	0,8889
UDIFAR II DISTR. FARMACÊUTICA, S.A.	0,8889
VASP - DISTRIBUIDORA DE PUBLICAÇÕES, S.A.	0,8889
VIAGENS ABREU, S.A.	0,8889
VIATEL - TECNOLOGIA DE COMUNICAÇÕES, S.A.	0,8889
VODAFONE PORTUGAL	0,9000
WAYFIELD - TRADING INTERNACIONAL, S.A.	0,8889
WORTEN - EQUIPAMENTOS PARA O LAR, S.A.	0,8750
YAZAKI SALTANO DE OVAR - PROD.ELÉTRICOS, LDA	0,8889
ZARA PORTUGAL	1,0000

Referências bibliográficas

- Abd-Elsalam, O., & Weetman, P. (2003). Introduction International Accounting Standards to an emerging capital market: Relative familiarity and language effect in Egypt. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 12(1), 63–84.
- Abraham, S. & Cox, P. (2007), Analysing the determinants of narrative risk information in UK FTSE 100 annual reports, *The British Accounting Review*, 39(3), 227-48.
- Adhikari, A., & Tondkar, R. (1992). Environmental factors influencing accounting disclosure requirements of global stock exchanges. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 4(2), 75–105.
- Al-Shammari, B., Brown, P., & Tarca, A. (2008). An investigation of compliance with International Accounting Standards by listed companies in the Gulf Co- Operation Council member states. *The International Journal of Accounting*, 43, 425-447.
- Amiraslani, H., Iatridis, G. E. & Pope, P. F. (2013). *Accounting for asset impairment: a test for IFRS compliance across Europe*. Centre for Financial Analysis and Reporting: London, England.
- Amran, A., Bin, A.M.R. & Hassan, B.C.H.M. (2009). Risk reporting: an exploratory study on risk management disclosure in Malaysian annual reports. *Managerial Auditing Journal*, 24(1), 39-57.
- Armstrong, C.S., Barth, M.E., Jagolinzer, A.D. & Riedl, E.J. (2010). Market Reaction to the Adoption of IFRS in Europe. *The Accounting Review*, 85, 31–61.
- Ballas, A. A., & Tzovas, C. (2010). An empirical investigation of Greek firms' compliance to IFRS disclosure requirements. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 2(1), 40-62.
- Ballas, A., Sykianakis, N., Tzovas, C., & Vassilakopoulos, C. (2014). An Investigation of Greek Firms' Compliance to IFRS Mandatory Disclosure Requirements. *International Journal of Corporate Finance and Accounting*, 1(1), 22-39.
- Botosan, A. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The Accounting Review* 72(3), 323-349.
- Caria, A., & Rodrigues, L. (2014). The evolution of financial accounting in Portugal since the 1960s: A new institutional economics perspective. *Accounting History*, 19(1-2), 227–254.
- Chalmers, K., & Godfrey, J. (2004). Reputation costs: The impetus for voluntary derivative financial instrument reporting. *Accounting, Organizations and Society*, 29(2), 95–125.
- Chen, J.J. & Zhang, H. (2010). The Impact of Regulatory Enforcement and Audit upon IFRS Compliance – Evidence from China. *European Accounting Review*, 19, 665-692.

- Cipriano, J. A. S. (2010). *NCRF 12 - Imparidade de Activos*. OTOC - Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas: Lisboa, Portugal.
- Cooke, T. E. (1989). Voluntary corporate disclosure by Swedish companies. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 1(2), 171–195.
- Cooke, T. E. (1992). The Impact of Size, Stock Market Listing and Industry Type on Disclosure in the Annual Reports of Japanese Listed Corporations. *Accounting and Business Research*, 22(87), 229-237.
- Cooke, T. E. (1993). Disclosure in Japanese corporate annual reports. *Journal of Business Finance and Accounting*, 20(4), 521–535.
- Comissão de Normalização Contabilística (2012). Alteração das Diretivas da Contabilidade na Europa – Impactos em Portugal. Acesso em 25 de julho de 2014, em: http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/docs_originais/Memo_Diretivas_CG_CNC_11Abril.pdf
- Correia, L. (2009). SNC vs POC – Uma primeira abordagem. *Revista Revisores e Auditores*, JUL/SET 2009, 46, 29-36.
- Costa, F. (2012). *A divulgação dos Ativos Fixos Tangíveis segundo a IAS 16 e o seu grau de cumprimento: uma análise ao anexo*. Dissertação de Mestrado em contabilidade, Universidade do Minho, Braga, Portugal.
- Costa, R. (2012). Maiores & Melhores. *Exame 500*, Edição Especial 2012, 90-109.
- Cunha, P. R. (2009). *O grau de cumprimento com os requisitos previstos na IAS 16: Estudo das empresas cotadas em Espanha*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa, Portugal.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. & Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS Reporting around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of Accounting Research*, 46, 1085-1142.
- Deegan, C. & Unerman, J. (2011). *Financial accounting theory*. McGrawHill.
- Depoers, F. (2000). A cost benefit study of voluntary disclosure: some empirical evidence from French listed companies. *European Accounting Review*, 9(2), 245-263.
- Deumes, R. and Knechel, R.W. (2008). Economic incentives for voluntary reporting on intern risk management and control systems. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 27(1), 35-66.
- Ding, Y., Hope, O. K., Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2007). Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement, determinants and implications. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26, 1–38.

- Dumontier, P., & Raffournier, B. (1998). Why firms comply voluntarily with IAS: An empirical analysis with Swiss data. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 9(3), 216–245.
- Eccles, R., Herz, R., Keegan, E. & Phillips, D. (2001). *The Value Reporting Revolution: Moving beyond the Earnings Game*. New York: John Wiley & Sons.
- El-Gazzar, S.M., Finn, P.M. & Jacob, R. (1999). An empirical investigation of multinational firms' compliance with International Accounting Standards. *The International Journal of Accounting*, 34, 239-248.
- Firth, M. (1980). Raising Finance and Firms' Corporate Reporting Policies. *Abacus*, 16(2), 100–115.
- Fontes, M. A., Rodrigues, L. L., & Craig, R. (2005). Measuring the convergence of national accounting standards with international financial reporting standards. *Accounting Forum*, 29(4), 415–436.
- Gao, L. & Kling, G. (2012). The impact of corporate governance and external audit on compliance to mandatory disclosure requirements in China. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 21, 17-31.
- Glaum, M., Street, D. L. (2003). Compliance with the Disclosure Requirements of Germany's New Market: IAS Versus US GAAP. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14, 64–100.
- Guerreiro, M. A. (2006). Impacto da adopção das IFRS: factores explicativos do nível de informação divulgada pelas empresas portuguesas cotadas. *Contabilidade e Gestão*, 3, 7-32.
- Guerreiro, M.S., Rodrigues, L.L. & Craig, R. (2008). The preparedness of companies to adopt International Financial Reporting Standards: Portuguese evidence. *Accounting Forum*, 32, 75–88.
- Guerreiro, M.S., Rodrigues, L.L. & Craig, R. (2012a). Factors influencing the preparedness of large unlisted companies to implement adapted International Financial Reporting Standards in Portugal. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 21, 169-184.
- Guerreiro, M. S., Rodrigues, L. L., & Craig, R. (2012b). Voluntary adoption of International Financial Reporting Standards by large unlisted companies in Portugal – Institutional logics and strategic responses. *Accounting, Organizations and Society*, 37, 482–499.
- Guerreiro, M. S., Rodrigues, L. L., & Craig, R. (2015). Institutional change of accounting systems: the adoption of a regime of adapted International Financial Reporting Standards. *European Accounting Review*, 24(2), 379-409.
- Haller, A. (2002). Financial Accounting Developments in the European Union: Past events and future prospects. *The European Accounting Review*, 11, 153-190.
- Hassan, M.K. (2009). UAE corporations-specific characteristics and level of risk disclosure, *Managerial Auditing Journal*. 24 (7), 668-87.

- Hodgdon, C. (2004). *An empirical examination of the effect of firm compliance with the disclosure requirements of international accounting standards on the characteristics of analysts' earnings forecasts, doctor of philosophy, department of accounting*. Richmond, Virginia: Virginia Commonwealth University.
- Hodgdon, C., Tondkar, R.H., Adhikari, A. & Harless, D.W. (2009). Compliance with International Financial Reporting Standards and auditor choice: New evidence on the importance of the statutory audit. *The International Journal of Accounting*, 44, 33-55.
- Horton, J., Serafeim, G. & Serafeim, I. (2009). Does Mandatory IFRS Adoption Improve the Information Environment. *Contemporary Accounting Research*, 30, 388-423.
- Inchausti, B. G. (1997). The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms. *European Accounting Review*, 6(1), 45–68.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Karim, A. K. M. W., & Ahmed, J. (2005). Determinants of IAS disclosure compliance in emerging economies: Evidence from exchange listed companies in Bangladesh. *School of Accounting and Commercial Law at Victoria University of Wellington, Centre for Accounting, Governance and Taxation Research*.
- Larson, R.K & Street, D.L. (2004). Convergence with IFRS in an expanding Europe: progress and obstacles identified by large accounting firms' survey. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 13, 89-119.
- Lopes, P.T. & Rodrigues, L.L. (2007). Accounting for financial instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese stock exchange. *The International Journal of Accounting*, 42, 25–56.
- Lourenço, I.M. & Morais, A. (2004). Portugal e o processo de harmonização europeu: possíveis soluções face a 2005. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 46, 40-48.
- Meek, G., & Roberts, C. (1995). Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK, and continental European multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, 26(3), 555–572.
- Mueller, G., Gernon, H., & Meek, G. (1997). *Accounting: An international perspective*. Boston MA: Irwin.
- Murphy, A. (1999). Firm characteristics of Swiss companies that utilize international accounting standards. *International Journal of Accounting*, 34(1), 121–131.
- Mutawaa, A. A. (2010). Disclosure level and compliance with IFRSs: An empirical investigation of Kuwaiti companies. *International Business & Economics Research Journal*, 9(5), 33-50.

- Nobes, C., & Parker, R. (2004). *Comparative international accounting*. London: Prentice Hall.
- Nobes, C.W. & Zeff, S.A. (2008). Auditors' Affirmations of Compliance with IFRS around the World: An Exploratory Study. *Accounting Perspectives*, 7, 279–292.
- Pereira, R., Almeida, R. & Estevam, M. (2009). *Harmonização contabilística Internacional: Análise das suas implicações em Portugal*. Lisboa: Bnomics.
- Pires, A. (2010). Os efeitos e implicações da actual reforma contabilística (SNC) no quadro das relações de coexistência entre a contabilidade e a fiscalidade. Encontro AECA XIV. Coimbra, Portugal. Acesso em 25 de julho de 2013, em: <http://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/2626>
- Prather-Kinsey, J., & Meek, G. K. (2004). The effect of revised IAS 14 on segment reporting by IAS companies. *European Accounting Review*, 13(2), 213-234.
- PricewaterhouseCoopers. (2009). A adoção do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) - A caminho da convergência internacional. Acesso em 25 de julho de 2013, em: <http://www.pwc.com/pt/pt/corporate/imagens/snc-set-09.pdf>
- Raffournier, B. (1995). The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies. *European Accounting Review*, 4(2), 261–280.
- Rodrigues, L.L. e Guerreiro, M. (2004). *A Convergência de Portugal com as Normas Internacionais de Contabilidade*. Lisboa: Publisher Team.
- Rodrigues, L.L e Pereira, A. (2004). *Manual de Contabilidade Internacional: A Diversidade Contabilística e o Processo de Harmonização Internacional*. Lisbon: Publisher Team.
- Scott, W. R. (2001). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Seng, D., & Su, J. (2010). Managerial incentives behind fixed asset revaluations: Evidence from New Zealand Firms [Working Paper N° 3]. *Department of Accountancy and Business Law*, Dunedin, New Zealand.
- Setyadi, A., Rusmim, R., Tower, G., & Brown, A. M. (2009). Indonesia's Aggregated Accounting Regulatory Compliance. *Journal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 13(2), 99-129.
- Soderstrom, N.S. & Sun, K.J. (2007). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16, 675-702.
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374.
- Street, D., & Bryant, S. (2000). Disclosure level and compliance with IASs: A comparison of companies with and without US listings and fillings. *International Journal of Accounting*, 35(3), 305–329.

- Street, D., & Gray, S. (2001). *Observance of International Accounting Standards: Factors Explaining Noncompliance*, ACCA Research Report n° 74, ed.: London Certified Accountants Educational Trust.
- Street, D. L. & Gray, J. S. (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, 51-76.
- Tower, G., Hancock, P., & Taplin, R. (1999). A regional study of listed companies' compliance with international accounting standards. *Accounting Forum*, 23(3), 293–305.
- Tsalavoutas, I. (2009). *The adoption of IFRS by Greek listed companies: financial statement effects, level of compliance and value relevance*. Thesis of doctor of Philosophy, The University of Edinburgh, Edinburgh, United Kingdom.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting Review*, 53(1), 112–134.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall Inc.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective. *Accounting Review*, 65(1), 131–156.
- Yip, R.W.Y. & Young, D. (2012). Does Mandatory IFRS Adoption Improve Information Comparability. *The Accounting Review*, 87, 1767-1789.
- Whittington, G. (2005). The adoption of International Accounting Standards in the European Union. *The European Accounting Review*, 14, 127-153.
- Zack, G. M. (2009). *Fair Value Accounting Fraud: New Global Risks and Detection Techniques*. New Jersey: John Wiley and Sons.

Legislação consultada

Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho de 2009. Diário da República n.º 133, Série I, págs. 4375-4384 – Sistema de Normalização Contabilística. Acesso em 18 de julho de 2012 em: <http://dre.pt/pdf1s%5C2009%5C07%5C13300%5C0437504384.pdf>

Decreto-Lei n.º 35/2010, de 2 de Setembro de 2010. Diário da República n.º 171, Série I, pág. 3857 – Simplificação das normas e informações contabilísticas das microentidades. Acesso em 20 de Março de 2014 em: http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/SNC/Lei_35_2010_03Set.pdf

Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de Março de 2011. Diário da República n.º 48, Série I, págs. 1344(2)-1344(11) – Regime contabilístico para as entidades do setor não lucrativo. Acesso em 20 de Março de 2012 em: http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/SNC/Decreto-Lei_36A_2011_09Mar.pdf

Diretiva 2013/34/UE do parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013. Jornal Oficial da União Europeia n.º L182 de 29.06.2013, 19-76. Acesso em 18 de Setembro de 2014 em: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0034&from=EN>

Lei n.º 21/2010, de 23 de Agosto de 2010. Diário da República n.º 163, Série I, pág. 3661 – Alarga o conceito de pequenas entidades para efeitos da aplicação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) Primeira alteração ao Decreto -Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho. Acesso em 20 de Março de 2012 em: http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/SNC/Lei_20_2010_23Ago.pdf